



Transcrição de Teleconferência

Sanepar

Resultados do 2T25

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do segundo trimestre de 2025 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar.

Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão Interpretation através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês. E para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português, clicando em Mute Original Audio.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da companhia, no endereço ri.sanepar.com.br, onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados. É possível fazer o download da apresentação também no ícone de chat, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado e, em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior de sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez. E se por algum motivo sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o e-mail ri@sanepar.com.br.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Sanepar, constituem-se em crenças e premissas da administração da companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para iniciarmos, passamos a palavra ao diretor financeiro e de relações com investidores, Abel Demetrio.

Abel Demetrio:

Obrigado, Rodrigo. Bom dia. Nesta mesa, compõem aqui o diretor-presidente, Wilson Bley, nosso diretor de inovação e novos negócios, Anatalicio Risdén, e a nossa diretora de investimentos, Leura Lucia Conte de Oliveira. Para suas considerações iniciais, eu passo a palavra, então, para o nosso presidente, por favor.

Wilson Bley:

Bom dia a todos. Minha saudação aqui ao meu time, aos meus diretores. Uma saudação especial a todos vocês, nossos investidores. Queria dizer que esse segundo trimestre foi dentro de uma regularidade planejada. Não tivemos sobressaltos. São momentos que nós estamos articulando a universalização. Então, há um processo acelerado para que nós possamos alcançar os resultados que, previstos em 33, possam ser alcançados de forma adiantada.

Como destaque, eu queria colocar a questão do precatório. O precatório foi depositado após ter sua previsão na lei orçamentária. Esse depósito já foi realizado no Banco do Brasil e, neste momento, o nosso jurídico toma os demais atos para que esse dinheiro possa estar disponível no nosso caixa. Sabemos das regras regulatórias e, dentro delas, é que nós vamos trilhar.

A questão também que trouxe um reflexo positivo e terá um reflexo ainda melhor é a adesão ao PDV. Foram 527 funcionários que aderiram ao PDV, que estão em processo. Alguns já saíram da empresa, outros estão em processo de sair. E também nós já fizemos o chamamento de alguns funcionários do novo concurso público para que possa ocupar as vagas e a gente não tenha nenhum risco operacional aqui dentro da companhia.

Um outro reflexo também extremamente positivo é a questão do mercado livre. Nós já há tempo estamos evoluindo nesse processo e os resultados financeiros já se observam de uma forma muito contundente. Continuaremos, 90% do nosso consumo está vocacionado ao mercado livre. E vocês sabem que nós precisamos adaptar o nosso parque para que a gente possa alcançar os resultados do mercado livre, o que estamos fazendo também de forma acelerada para que nós possamos alcançar os resultados de forma rápida.

Um destaque que eu gostaria de fazer, e até saúdo aqui a minha diretora de investimentos, são os investimentos dessa empresa realizados neste ano, mais de um bilhão de reais, e só nesse segundo trimestre 612 milhões de reais. Isso mostra a capacidade que nós temos, capacidade de planejar e de executar, alcançando, sim, aqueles resultados que nós esperamos, que é o propósito maior da nossa empresa, que é entregar água, coletar esgoto, tratar o esgoto, devolver o corpo hídrico de forma muito adequada e fazer com que isso traga reflexos positivos a todos nós.

E, por fim, eu queria dizer que tudo isso é feito dentro das margens que são estabelecidas a todos nós. A nossa alavancagem não superou a 1.7, nós estamos dentro de uma margem muito tranquila do 3, que é o possível e é o parâmetro máximo. Então estamos, e se comparado a outras empresas, uma tranquilidade quanto a esse aspecto. Isso mostra a solidez, mostra o planejamento e principalmente a responsabilidade que nós temos de alcançar os resultados. Responsabilidade essa que é muito feita nessa boa relação que nós temos com todos vocês, investidores, com os nossos consumidores, e esse é o olhar especial, que nós possamos continuar entregando aquilo que já é praxe dentro da companhia, que é água, água de qualidade, água tratada em 99,9% da onde nós temos a área de abrangência, e no esgotamento sanitário, a passos largos, nós vamos chegar na universalização, que traz também um resultado extremamente positivo, financeiro positivo

para nós, já que são novas receitas que se agregam. Hoje o nosso índice de hércia é perto de 82%. 82% é uma referência nacional, e isso mostra o comprometimento que nós temos, e, principalmente, a capacidade que nós temos de fazer planejamento em ação real. Então, agradeço a oportunidade de estar aqui dialogando com vocês. Estamos sempre de portas abertas para esse tipo de diálogo e saibam todos da grande responsabilidade e o compromisso que nós temos de fazer o melhor pela Sanepar.

Abel Demetrio:

Obrigado, presidente. Gostaria, então, que fosse colocada a apresentação. Bom, então passaremos aqui a apresentação dos resultados aqui do segundo trimestre. O disclaimer já foi lido. Vamos, então, passar aqui rapidamente pelos destaques. Tivemos investimentos, conforme o nosso presidente falou, acima de um bilhão de reais, 1,1 bilhão de reais atingidos, uma alta no semestre de 26%, e neste segundo trimestre foi de 37%.

Inadimplência, continuamos aqui com uma inadimplência no ano bastante controlada, 0,8%. Margem de EBITDA, desculpe, dívida líquida pelo EBITDA à alavancagem de 1,7 vezes o EBITDA e uma geração de caixa no semestre de 1,4 bilhão de reais.

No slide seguinte, a gente vai passar aqui um pouco pelo desempenho operacional da companhia. Então, em relação aos volumes medidos de água, nós tivemos, no primeiro semestre, um incremento de 0,9%. Embora, no segundo trimestre, este valor tenha sido reduzido em 1,7%, no acumulado de seis meses, ele teve um crescimento de 0,9%. Volume faturado, um crescimento de 0,8%.

Em relação ainda a água, tivemos uma crécima de ligações no período de seis meses, de 22.680 novas ligações de água. Em 12 meses, 41.379 ligações de água com crescimento de 1,2%. Então, o crescimento vegetativo aqui nesta questão de água. Economias, crescemos 34.382 economias nos seis meses e 55.830 economias em um ano com alta aqui de 1,3%.

Já na questão do esgoto, nós tivemos um volume coletado que cresceu 2,5% no semestre e no volume faturado ele cresceu 2,4% também no semestre. Em termos de ligação, obviamente, como buscamos a universalização de esgoto agora, temos um crescimento mais representativo, tanto em termos de ligação quanto economias. Ligações, tivemos 26.046 novas ligações de esgoto em seis meses. Em 12 meses, atingimos 70.964 novas ligações de esgoto.

Já em relação às economias, no semestre, elas cresceram 41.685 economias de esgoto. E em 12 meses, 97.152, com crescimento de 2,8%. Então, crescimento sempre bastante constante em relação a esses índices.

No slide seguinte, vou falar um pouquinho sobre a questão das barragens que atendem aqui, principalmente Curitiba e região metropolitana, que são as quatro barragens. Iraí, Passaúna, Piraquara 1 e Piraquara 2. Iraí estava com 92% ao final de junho. Passaúna e Piraquara 1 com 100% e Piraquara 2 com 89%. Lembrando que continuamos com o decreto aqui de situação de emergência hídrica. Estamos num período de inverno, onde geralmente as chuvas são menores. Então sempre temos que estar atentos à questão do consumo, à questão de localidades que são atingidas em determinadas regiões e que eventualmente podem sofrer com uma escassez hídrica. Então sempre a nossa atenção

nesse tema. O ponto importante também, que depois eu pedi até para o Leura comentar, é a questão da quinta barragem, que é a Rio Miringuava, que está em evolução.

No slide seguinte, aqui a gente traz um histórico, dado que temos o marco legal do saneamento atualizado, lembrando a Lei 11.445, lá em 2007, ela foi o marco do saneamento. Já na ocasião, a Sanepar tinha 99% de atendimento com água tratada para a população nas suas áreas de abrangência. Já éramos universalizados lá em 2007 na questão de água. E mostra também a evolução do atendimento na questão de tratamento de esgoto coleta e tratamento de esgoto. Hoje, então, atingimos em junho de 25, 81,7% de esgoto coletado, sendo 100% tratado. E lá em 2033, o marco legal do saneamento aponta 99% como meta no país para água potável para a população e 90% com esgotamento sanitário. Estamos no caminho para que isso seja atingido.

No slide seguinte, passar por alguns indicadores, conforme vimos, a inadimplência nossa é de 0,8%. Lembrando que uma inadimplência sempre medida sem atraso, um dia de atraso a gente já considera como inadimplência. E lembrando também que aquela inadimplência contumaz, que é medida pela agência reguladora, que é entre o 48º e o 61º mês, ela está na tarifa, o índice de 0,65%. Então, 0,8% é uma inadimplência de um dia, então, obviamente, ela é abarcada dentro do ageing da companhia. Ano passado, no mesmo período, ela foi de 1,1%, indo no primeiro semestre de 2023, menos 2,4%. Mas lá, por uma questão de recuperação dos créditos, oriundos ainda da época da COVID. Então, a questão dos parcelamentos realizados à época que foram bastante relevantes. Perdas por ligação por litro por dia, ela teve um crescimento de 1,1%, atingiu 223 litros de perdas por dia. Nesse sentido, estamos buscando ação para trazê-la um pouco a níveis mais confortáveis aqui, porque entendemos a importância do tema em relação a perdas.

Margem EBITDA no primeiro semestre, 47,1%, o ROE de 20% e o ROIC, analisado aqui, tanto o ROE quanto o ROIC, de 14,1%.

Passar um pouquinho agora pelo resultado trimestral, nossa receita líquida teve um crescimento de 2,5% em relação ao segundo trimestre de 2024, atingiu 1 bilhão 705 milhões de reais. Já o EBITDA teve um decréscimo de 16,8% em relação ao segundo trimestre de 2024, atingiu aqui 536 milhões de reais. E o lucro líquido, 264 milhões, com um decréscimo aqui de 29,7%. Mais à frente a gente vai passar pelos pontos aqui que impactaram tanto a ebitda quanto o lucro líquido.

Custo de despesas cresceram 14,6%, atingindo aqui 1 bilhão 169 milhões no período. A margem EBITDA no segundo TRI foi de 31,4%. Aqui uma redução de 7,3 pontos percentuais em relação ao segundo trimestre de 2024. E a margem líquida foi de 15,5%, uma redução de 7 pontos percentuais.

No slide seguinte, trazemos o resultado acumulado. Temos uma receita líquida crescendo no período de seis meses de 4,4%, atingindo 3.511.000.000 de reais, isso no primeiro semestre.

Já o EBITDA, crescendo 16,5% no semestre, atingindo 1.652.000.000 e o lucro crescendo 95%, atingindo 1.472.000.000 de reais.

Cursos e despesas, com uma redução de 4,4%, com 1.859.000.000, a margem EBITDA de 47,1%. 4,9 pontos percentuais acima do menos previo do ano passado, e a margem líquida de 41,9%, 19,4 pontos percentuais acima do primeiro semestre de 2024. Obviamente aqui os índices já impactados pela questão do precatório.

No slide seguinte, vamos passar então a dissecar um pouco os números do trimestre, de forma que a gente possa entender os resultados de uma forma um pouquinho mais detalhada.

Em relação à receita líquida, conforme vimos, ela teve um crescimento de 2,5%. Foi um crescimento tímido, eu diria, mas aqui a gente também há de observar duas questões. Primeiro, o clima frio, que a gente teve principalmente no segundo trimestre. Este ano o inverno foi bastante rigoroso, o que está sendo aqui a gente tem sentido. E outra questão foi o evento em Ponta Grossa, que fez com que a companhia também, a partir de 21 de março, por 30 dias, não faturasse das contas lá dos clientes do município de Ponta Grossa. Então, esse foi um dos fatores também que impactava a receita aqui no segundo trimestre.

Lembrando que nessa questão da receita líquida, entrou em vigor em 17 de maio, a terceira revisão tarifária periódica, com índice de 3,77% de reposição de reajuste tarifário. Como são medidas proporcionalmente, o impacto integral desse reajuste só se deu a partir de 17, 16, 17 de junho, 30 dias depois, integralmente na tarifa. Então, no segundo trimestre ainda esse impacto não foi totalmente sentido.

Custos com o pessoal, tivemos aqui um decréscimo de 10,6% no período. Aqui já fruto, então, conforme o próprio presidente falou, da questão do PDV. Já temos pessoas que saíram da companhia desde março deste ano e o desligamento se dará até o mês de novembro de 2025. Embora com contratações para reposição de vagas, esse foi já um dos elementos que trouxeram uma redução aqui na conta de pessoal no segundo trimestre.

Tivemos, nessa questão de pessoal ainda, uma questão de redução nos processos trabalhistas, com menor registro. Nesse período, se comparado ao ano anterior, também foi um dos motivos que levaram a uma redução desse percentual aqui na conta de pessoal.

A PPR aos empregados, ele decorre, então, do lucro. Então, como temos um lucro registrado menor no período, ele também impacta. E um ajuste também referente ao PPR do ano passado, em função de que nós avaliamos o atingimento de metas. Então, aqui teve uma redução no período em função disso.

A conta de materiais, lá também tivemos um resultado positivo, tivemos um decréscimo de 2,5% na conta de materiais. Lembrando que o grande consumo, a grande conta de materiais é a questão dos materiais de tratamento. E podemos dizer que nesse período tivemos um resultado bastante positivo, tanto nessa conta de material de tratamento, quanto em outras contas. A conta que trouxe alguns acréscimos foi a conta de manutenção eletromecânica, essa sim teve um crescimento.

Já na conta de energia elétrica, uma redução de 26,5%, colhendo os frutos do mercado livre, mas não só isso, também com a questão de todo um controle operacional sobre horários de pico de consumo, sobre motores, eficiência energética, aplicação de ar, para a gente fazer com que esta conta fique cada vez mais dentro daquilo que a gente espera, porque realmente é um grande item aqui dentro do orçamento da companhia.

Já em relação à questão de serviços de terceiros, aqui de cima, observamos um acréscimo no trimestre de 13,6%. As contas que continuam impactando são os serviços de vigilância. Ela tem trazido aqui em função do novo escopo contratual contratado pela companhia com a questão de vigilância monitorada com câmeras, com substituição de

escopo do alarme para alarme, mais câmeras e aumento em 693 postos, o serviço de vigilância tem representado um crescimento. Mas lembrando, isso também decorre de muitas ações que a gente teve num passado recente, dois, três anos atrás, que era a questão de furtos, tanto furtos de cabos de energia elétrica nas estações de tratamento de água, nas estações de tratamento de esgoto, furtos de materiais de cobre, de portão e, enfim, inclusive, depredações, fazendo com que, inclusive, a população fosse atingida com a interrupção do fornecimento de água, muitas vezes. Então, o investimento em vigilância se deve nesse sentido.

A questão da operação e manutenção de ETES e estações elevatórias. Todos nós sabemos aqui o quanto a gente tem evoluído nessa questão de investimentos relevantes em esgoto. Principalmente podemos citar aqui em Curitiba a ET Belém, que tem a maior estação de tratamento de esgoto da companhia. Agora a ET Tuba Sul. Tivemos a questão da operação da US Bill, antiga US Bill. Então, temos alguns gastos aqui em operação e manutenção de ETs, de forma que a gente possa fazer a remoção adequada e o tratamento adequado em relação à questão do esgotamento sanitário.

Serviços de cadastro e faturamento e serviços de cobrança também são contas que crescem, principalmente em função das retomadas que foram ocorridas pós-COVID, também com a questão do preço da mão de obra que vem crescendo, dado a economia que no Estado do Paraná tem crescido bastante, a gente sente uma pressão no custo de mão de obra em função de que estamos aí muito próximos de um nível muito baixa aqui de desemprego, então obviamente as pessoas escolhendo os empregos muitas vezes e alguns setores específicos acabam tendo um impacto maior nessa questão de custo com o mão de obra. Serviços técnicos operacionais e serviços de manutenção de operação também foram elementos que impactaram a conta de serviços de terceiros.

Contas gerais e tributáveis, basicamente, tivemos uma boa redução também no período de 29,6%. Então, aqui, o grande ponto que a gente destaca, que são itens muitas vezes não gerenciáveis pela companhia, porque são pagamentos aqui de Fundo Municipal de Ensino Básico aos municípios, taxa de regulação, IPTU, mas a conta que trouxe um alívio representativo foi a questão de indenização a terceiros, dado todo o processo de baixa que a gente tem realizado, os processos judiciais, e aqui também saiu da conta de indenização. Nesse período tivemos uma boa melhora em relação ao gasto do primeiro semestre de 2024.

Nesse ponto, acrescentamos apenas os programas e convênios que a gente tem gasto aqui, com as questões ambientais no sentido de sempre estar auxiliando na preservação aqui dos programas e convênios sociais, educacionais, ambientais de forma também a termos todo o nosso corpo hídrico aqui também preservado.

Um item de provisões judiciais e regulatórias. Aqui tivemos um impacto um pouco mais relevante, dado a provisões para Ponta Grossa em função do TAC. Nós assinamos um TAC, foi comunicado ao mercado. E nós pagaremos, então, 15 milhões de reais em 15 parcelas de 1 milhão de reais. Começamos agora no mês de agosto. Então, afetou essa questão da provisão de Ponta Grossa no resultado do segundo TRI. Além de uma provisão cível um pouco mais relevante, de R\$ 54 milhões, é um dos itens que trouxe aqui, vamos dizer assim, um resultado um pouco diferente daquilo que seria o normal, o esperado.

Provisão para plano de saúde e previdência, 13% de crescimento. Despesas e receitas financeiras, aqui um crescimento de 240%. Aqui, em despesas financeiras, o registro do AVP sobre os ativos, em função do recálculo da taxa de desconto, principalmente, que

passou de 4,36% para 5,41%, é dado o ambiente econômico, estamos com uma SELIC aí na ordem de 15%, e, obviamente, isso acaba impactando nas taxas de desconto utilizadas, e esse é o principal elemento aqui das despesas financeiras do período.

Outros custos de despesas, também um crescimento de 27,8%. Aqui, muito também em função de uma atualização em relação às PDDs que foram feitas. Então, os parcelamentos, mesmo sem vencer agora, já estão provisionados. Isso também teve um impacto, salvo engano, da ordem de 60 milhões de reais neste trimestre.

Já no slide seguinte, falar um pouquinho dos resultados do semestre, do resultado acumulado. Então, a receita líquida crescendo 4,4%. Custo de pessoal ainda cresce no semestre 32,4%. Então, foram aquelas baixas de processos trabalhistas que a gente citou. Quais os pontos de destaque que a gente poderia dizer, né? Provisões, aqui também temos o valor bastante relevante aqui em função do passivo regulatório compensado lá em outros custos e despesas onde estão lançados então as questões dos precatórios, mas daí favoráveis à companhia, mas o resultado líquido no período 1 bilhão 471 milhões com uma alta de 95% conforme falamos anteriormente.

No slide seguinte fala um pouco dos investimentos. A companhia investiu no período 1 bilhão e 99 milhões de reais em seis meses. Uma alta de 26,1%. E a distribuição desses investimentos está dividida em 31% em água, 59% em esgotamento sanitário e 10% em outros investimentos.

Ao invés dos recursos, 78% aqui com recursos próprios e 22% em capital de terceiros. Não tivemos que recorrer a nenhuma operação nesse primeiro semestre, a não ser aquelas fontes tradicionais de financiamento, para conseguirmos pagar aqui as contas, os compromissos. É importante, nesse momento, evitar uma atuação mais direta no mercado, dadas as taxas de juros que estão nesse patamar e acabam encarecendo as operações.

No slide seguinte, falar um pouquinho da nossa dívida. Dívida de curto prazo R\$ 879 milhões, dívida de longo prazo R\$ 5,819 bilhões, com uma dívida total de R\$ 6,698 bilhões. Tínhamos ao final de junho R\$ 1,396 bilhões em caixa e uma dívida líquida de R\$ 5.302.000.000. Então, um crescimento de 7,2% na dívida líquida em relação aos R\$ 4.946.000.000 de dívida em junho de 2024. No entanto, o grau de alavancagem permaneceu o mesmo, 1,7 vezes, que foi o índice registrado em junho de 2024.

A geração de caixa da companhia e a conversão do EBITDA foi bastante positiva na nossa visão, crescimento de geração de caixa de 15,8%, atingindo aqui R\$ 1.428.000.000,00, com uma conversão de 83%.

Já o custo de capital, esse atingiu 11,4%, uma alta de 0,6 pontos percentuais no primeiro semestre de 2025, comparado aos 10,8% no primeiro semestre de 2024.

Continuamos aqui com uma composição de dívida bastante saudável no nosso entendimento. Temos 34% dos nossos financiamentos aqui de longo prazo atrelados à Caixa Econômica Federal. São financiamentos de longo prazo, cujo juro é um juro fixo. E a parte variável, a TR, todos sabem que é uma taxa bastante benigna na questão dos financiamentos.

IPCA, o índice oficial de inflação aqui do país, temos 29% das nossas dívidas atreladas ao IPCA. Ao DI temos 24%, então do total da nossa dívida aqui de R\$ 6,7 bilhões, 24% está atrelado ao DI, mas dado o nosso caixa que também, de certa forma, está atrelado

ao DI, temos aqui um certo head entre a posição de dívida e a posição de caixa, o que permite que o custo de capital se mantenha lá próximo a 11%, 11,4%.

Temos um contrato que é o do litoral, que é atualizado pelo IPC da FIPE, que representa 5% da dívida, 3% em euro, que é o contrato com o Banco Alemão KFW, esse sim está redeado para DI, com uma taxa em torno de 80% do CDI, TJLP 3% e 2% dos contratos nossos não possuem correção monetária. Então esse é o nosso perfil de capital na data finda em 30 de junho de 2025.

No slide seguinte, falar um pouquinho dos covenants. Então, temos obrigações com todos os agentes financeiros. Então, no sistema BNDES, aonde temos financiamentos diretos debêntures da quarta e sétima emissões, nós temos o covenant da dívida bancária líquida pelo EBITDA, que precisa ser menor ou igual a 3. Estamos com um índice de 1,7. O EBITDA dividido pelo serviço da dívida tem que ser maior ou igual a 1,5. Estamos com 3,1. e outras dívidas onerosas pelo EBITDA precisa ser menor ou igual a 1, estamos com 0,4. Então, nos três estamos atingindo neste período de 30 de junho. Contratos com a Caixa, temos o EBITDA aqui assim ajustado pela despesa financeira líquida, tem que ser maior ou igual a 1,5, estamos com 27,2 vezes. A dívida bancária líquida pelo EBITDA ajustado é menor ou igual a 3, estamos com 1,2. E outras dívidas onerosas aqui pelo EBITDA ajustado, não EBITDA, o EBITDA ajustado é 0,3 em comparação ao 0,4 nos contratos com o BNDES.

No slide seguinte, vamos falar um pouquinho das demais covenants. Então, junto ao mercado, temos a nona até a décima quarta emissão de debêntures. Todas elas têm dois covenants. Um é a dívida bancária líquida pelo EBITDA ajustado menor ou igual a 3, estamos com 1,2. E o EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida maior ou igual a 1,5, estamos com 27,2, conforme falamos, inclusive, nos financiamentos da caixa.

Já no contrato do KFW temos todos os covenas anteriormente citados e além dele o grau de endividamento, que é o do quadrante inferior direito. No percentual de endividamento, aqui o grau de endividamento é de 53%, quando o nosso limite é de 60%. Parece pouco, mas aqui realmente é bastante significativa a diferença dos 53 para os 60%. Então estamos bastante confortáveis também neste índice.

No slide seguinte, obrigado, passar um pouquinho aqui então pelo balanço patrimonial. A nossa dívida líquida cresceu 10,3%, ser comparado ao final do ano de 2024. O principal elemento de crescimento que foi justamente a questão dos dividendos e juros sobre o capital próprio, que cresceram aqui 19% no período, com registro aqui de R\$ 378,542,000. Capital de Gênero Operacional, aqui tivemos uma redução importante de 37,2%. Podemos destacar nesta conta, ou contas a receber de clientes líquido aqui, das baixas, que passou de 1 bilhão 411 milhões para 1 bilhão 291 milhões, com uma redução Boa, né, de 8,5%.

Os estoques tiveram um crescimento de 3,5%. Empreiteiros e fornecedores também tiveram uma avaliação praticamente em linha, né, 0,9% de crescimento. E salários e encargos sociais aqui também, né, dado principalmente a questão do PDV, tivemos um crescimento aqui de salários e encargos sociais de 69% que estão aqui no capital de dívida da companhia.

Outros ativos e passivos, um ponto que a gente percebe aqui é a baixa das provisões de R\$ 619 milhões ao final de 2024, para R\$ 571.606.000 ao final de junho de 2025, uma redução de 7,8%. E ativos de contratos, que são os investimentos, que são as obras em andamento, que temos aqui R\$ 3.234.000.000, com crescimento aqui de 16,4%.

Nosso patrimônio líquido de R\$ 11.784.000.000, com um giro de capital de giro aqui de 28 dias, bastante positivo em relação ao verificado nos anos de 23 e 24. Então aqui clara pelo crescimento da receita, pela redução do contas a receber e pelo financiamento aqui, vamos dizer assim, dos salários e encargos sociais que temos ainda que fazer o pagamento.

No último slide aqui da apresentação, vou falar um pouquinho sobre o fluxo de caixa. Tivemos as atividades operacionais trazendo nesse período 15,8% de crescimento, atingiu 1 bilhão e 428 milhões de reais. As atividades de investimento consumindo 1 bilhão e 85 milhões de caixa. E as atividades de financiamento também consumindo caixa de 747 milhões de reais.

Com isso, houve uma redução de 404 milhões em relação ao final do ano, de 1 bilhão e 800 milhões em caixa para 1 bilhão e 396, mas ainda assim, muito em linha com o que tínhamos ao final de junho de 24, que era 1 bilhão e 438 milhões de reais. Lembrando que no mês de junho de 2025, a Sanepar pagou os dividendos, juros sobre capital próprio relativos ao ano de 2024, conforme histórico de pagamentos já realizados neste mês. E também pagamos o PPR aos empregados, que foram os dois elementos aqui de gastos mais importantes no mês de junho de 2025.

Obrigado aqui por ouvir a apresentação. Juntou-se aqui à mesa o nosso gerente contábil, o Ozires Kloster, que também então faz parte aqui da questão da resposta aqui das perguntas que eventualmente venham a ser feitas. Rodrigo, eu passo a palavra para você, tá bom? Obrigado.

Operador:

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Lembrando que para fazer perguntas, orientamos que sejam enviadas via ícone de Q&A no botão inferior de sua tela. Seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta. E nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não possa abrir seu microfone ao vivo, favore escrever sem microfone ao final da pergunta para que ela seja lida em voz alta.

Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Leandro Aguiar, investidor.

Inicialmente, ele parabeniza a equipe Sanepar pelos resultados e nos traz três perguntas. Número um, identifiquei um aumento significativo, 270%, na linha de provisões para contingências, com destaque para um valor para a construtora Itaú. Poderiam detalhar o caso um pouco melhor e como a empresa está buscando contornar essa situação e quais são os aprendizados para se proteger em futuros contratos com terceiros que forem celebrados?

Número 2. Poderiam comentar um pouco sobre os principais ofensores na AVP sobre ativos financeiros contratuais que tiveram impacto de R\$ 182,4 milhões em despesas financeiras?

Número 3. Gostaria de entender um pouco melhor sobre esse aumento na linha de serviços de terceiros. Esses aumentos estão em reajuste de contratos, aumento na cobertura de serviços, melhoria com novos serviços contratados ou algum outro motivo? Essas foram as perguntas do Leandro.

Abel Demetrio:

Bom dia, Leandro, obrigado pelos seus questionamentos. Eu vou passar aqui, iniciando pela pergunta dois, que é a questão do AVP, o ajuste a valor presente. Bom, a companhia precisa reconhecer aqueles ativos não amortizados, aqueles que vencem após o período contractual, trazê-los a um valor presente, e nesse sentido, dada a atualização da taxa de desconto, que passou do final de 2024, de 4,36% para 5,41%, dado o horizonte de prazo que é, vamos dizer assim, feito o cálculo do AVP, e a mudança de taxa é bastante significativa, impacta aqui nos resultados e nesse período. Assim como já tivemos em ocasiões anteriores, como, por exemplo, quando a companhia estendeu os prazos contratuais até 2048, com o prazo maior, obviamente, tivemos na ocasião a necessidade de fazer, conforme as regras contábeis, os devidos ajustes a valor presente desses ativos.

Em relação à questão 3, a questão do serviço de terceiros, embora eu já tenha explanado os principais elementos, eu vou tentar trazer aqui mais alguns itens para a gente esclarecer um pouco melhor essa questão do aumento nos cursos de terceiros. Lembrando que nos seis meses a gente teve lá em serviços técnicos profissionais uma questão relevante em relação à questão das provisões para honrar advocatícios oriundos aqui da questão do precatório. O precatório é bastante relevante e esse serviço também é bastante representativo.

Os demais custos são aqueles, os principais que eu elenquei, por exemplo, serviço de vigilância cresceu aqui realmente 52,3%. Mas aqui sim, só para deixar mais detalhado, tivemos então um aumento de 693 postos no período, com crescimento de 76,7%. E aqui sim, é importante para que a gente possa cuidar das nossas estações de tratamento de água, estações de tratamento de esgoto, segurança dos empregados, que muitas vezes estão localizadas onde atuamos, que são mais de 600 localidades, zonas rurais, zonas desprotegidas muitas vezes, e com essa questão dos serviços de vigilância que teve realmente esse impacto. a gente pretende, então, sempre conseguir prestar o serviço à população. E evitar os roubos, evitar os furtos, isso também deu, com certeza, impacto na questão do fornecimento de água e no próprio faturamento da companhia, porque a água desligada em função de furtos, de roubos, acaba não sendo entregue e, por consequência, acaba não sendo faturada. Além da imagem da companhia que fica suscetível às interrupções, paradas, em função desse tipo de vandalismo.

Citar também a questão dos serviços que foram retomados, das questões comerciais, que são serviços de cobrança, de faturamento. Nós estamos gastando, vamos dizer assim, um pouco a mais nessas questões para que a gente possa ter uma atuação mais eficiente, uma atuação melhor no sentido de recuperação dos nossos créditos. E a gente vê, percebe que a nossa enda de implência tem se mantido, neste ano, com um percentual bastante favorável. Passamos a fazer diversas ações aqui de programas de recuperação de crédito. Não deixamos de ler, vamos dizer assim, as faturas.

Estamos no esforço para evitar o faturamento, a leitura pela média, porque entendemos que isso vai contra o nosso cliente no sentido de que medir pela média muitas vezes acaba distorcendo o valor da fatura naquele mês, embora isso seja compensado, mas nós queremos ter um padrão de atendimento sempre mensal e para isso precisamos obviamente ter toda uma equipe à disposição para fazer as leituras, fazer os cadastros, implantando novas tecnologias aqui para que a gente venha sempre possibilitar o atendimento mais rápido aqui também para a população.

Então, de maneira geral, serviços também eletromecânicos, esse foi um ponto aqui que teve um crescimento, embora não seja muito representativo, mas teve toda uma mudança organizacional em relação a esse tema, em relação à estrutura que atende. E a gente vem buscando aqui formas de ser mais eficiente aqui nessas questões. E nesse momento, né, claro, teve um gasto aqui que foi registrado no período.

Então, Leandro, essas são as principais questões. Além, claro, acho que uma das principais que a gente pode citar, né, temos os reajustes dos contratos, que só o IPCA acumulado em 12 meses está acima de 5%. Temos um incremento aqui no volume produzido de água, no período de 1,4%, mais 2,5% de volume tratado de esgoto. Então, só que a gente já tem um bom percentual de crescimento só por essas ações, sejam de inflação, sejam dos crescimentos dos volumes tratados e produzidos tanto de esgoto quanto de água.

Em relação à primeira questão, as provisões para a contingência, eu vou pedir para o nosso gerente contábil, Ozires, para ele explanar a respeito desse tema.

Ozires Kloster:

Bom dia. Obrigado, Leandro, pela pergunta aqui. Bom, em relação às provisões, no trimestre nós tivemos, na verdade, dois eventos aqui que afetaram essa linha, principalmente nós tivemos a provisão, como você mencionou na pergunta dessa construtora, que foi uma ação antiga já, da barragem Piraquara 2, e nós tínhamos uma provisão constituída e complementamos nesse trimestre 54 milhões.

Também tivemos o efeito das perdas esperadas na realização de créditos, que é a provisão para perdas lá de clientes. Nós no primeiro trimestre já fizemos, em relação aos parcelamentos, todos aqueles parcelamentos que já estavam vencidos, a gente constituiu uma provisão, E, para esse trimestre, a gente complementou essa provisão, também em relação aos parcelamentos, para aqueles clientes que já estão inadimplentes, a gente constituiu também uma provisão de todas as contas, independente se está vencida ou não. Então, chamado efeito vagão, a gente discutiu com a nossa área comercial e constituímos esse valor.

Operador:

Dando continuidade, nossa próxima pergunta fica...

Abel Demetrio:

Rodrigo, desculpe. Acho que o Leandro também perguntou nessa questão sobre, vamos dizer assim, o aprendizado desse tema. Só gostaria aqui de passar a palavra para a Leura, para ela falar sobre a quinta barragem que eu mencionei no início. Já falar um pouquinho do aprendizado, que justamente esse tipo de construção, que é uma barragem, ela é bastante significativa, mas acho que a Leura poderia complementar um pouco nessa questão.

Leura Lúcia:

Bem, com relação ao aprendizado a partir da barragem Piraquara 2, enfim, de outros empreendimentos também, não especificamente barragem, mas a Lei 13.303 trouxe uma possibilidade de se adotar a matriz de risco. Então, com a matriz de risco, nós definimos tanto o fornecedor quanto a contratada. Que seria a Sanepar. Ela, então, define problemas que podem surgir dentro da execução de uma obra e de quem é a responsabilidade. Então, o Piraquara 2 deve ser um evento de quantos anos, Ozires? Mais de 10 anos, 15 anos? E a gente vem evoluindo nisso com termos de referência muito mais detalhados, o edital da licitação e também essa matriz de risco que consegue dividir a responsabilidade entre fornecedor e contratado.

Operador:

Perfeito, agora sim, dando continuidade. Nossa próxima pergunta vem da Maria Carolina Carneiro, Banco Safra.

Ela gostaria de entender melhor sobre três pontos. Número um, os impactos mencionados do efeito vagão de contas vencidas de clientes, se pode ter mais impacto nos próximos trimestres. Número dois, questão de perdas estimadas com créditos de liquidação duvidosa esse trimestre e como tem lidado com isso? E número três, sobre possível discussão com o regulador do saldo precatório que será dividido com o consumidor, quando teria calendário para discussão. Esses são os três pontos da Maria Carolina.

Abel Demetrio:

Eu vou passar aqui então novamente para o Ozires, para ele falar a respeito do efeito vagão, das perdas estimadas. E daí o último, Ozires, eu posso responder.

Ozires Kloster:

Ok. Obrigado, Maria Carolina, pela pergunta. Bom, os impactos do efeito vagão, a gente consolidou então essa provisão agora no segundo trimestre, então não esperamos ter mais efeito relevante para os próximos períodos.

Em relação às demais provisões, nós seguimos a política da companhia, então todas as contas vencidas de particulares e clientes federais, a gente faz a provisão das contas vencidas acima dos 180 dias. Para o setor municipal, a gente também faz uma provisão baseada no histórico, então contos vencidos acima de dois anos, com exceção daqueles municípios também que têm inadimplência, a gente também considera o efeito vagão. E para o setor estadual, pelo histórico, nós não constituímos nenhuma provisão. Basicamente é isso.

Abel Demetrio:

Em relação à questão, Maria Cavalina, da sua questão sobre os precatórios, as discussões regulatórias sobre o tema, nós mantemos contato com a agência, a agência está debruçada sobre o tema, entendemos que a gente tem argumentos importantes apresentados para a agência, obviamente a agência precisa de toda uma maturação, porque no final do dia ela é responsável pela definição desse quesito, uma vez que ela que estabelece as normas de compartilhamento em relação a este ponto. Acho que as discussões são saudáveis, sempre em um ambiente de construção. E o importante é que a gente está galgando passo a passo esse processo que é bastante demorado, já estamos com uma ação que faz mais de 31 anos, então a gente tem todas as cautelas e providências, tanto na questão da justiça quanto as tratativas com o agente regulador, mas entendemos que no final, esperamos que todo mundo chegue a um equilíbrio aqui nessa questão. E sim, discutimos com o regulador, temos espaço para discussão e entendemos que uma decisão que seja bastante razoável, ao final será dada.

Operador:

Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do Luis Ferreira, investidor.

Como estão as tratativas de desenvolvimento de novos negócios, especialmente sobre expansão de mercado, de acordo com o comunicado ao mercado feito pela Sanepar em junho? Pergunta do Luis.

Abel Demetrio:

Luis, obrigado aí pela sua pergunta. Passaremos ela então ao nosso diretor de inovação e novos negócios, o Risdén.

Anatalicio Risdén:

Bom dia, Luis. Obrigado pela pergunta e pela oportunidade. A Diretoria de Inovação e Novos Negócios, na realidade, é a mais nova que nós temos aqui, um ano e pouquinho, e nós tivemos ontem a aprovação pelo Conselho de Administração do plano diretor de novos negócios. Quer dizer, de todas as possibilidades que a empresa tem, nós vamos nos ater a sete teses, que serão divulgadas oportunamente, de maneira que a gente possa desenvolver novos negócios, trazendo receita acessória, inclusive já discutindo essa questão de receita acessória com a GEPAR.

A questão de olhar o mercado, há uma orientação macro no sentido que a gente possa olhar para fora das fronteiras do estado do Paraná. Estamos estudando, estamos na fase ainda embrionária, na fase de estudos das possibilidades, mas o que é mais importante em relação aos novos negócios foi uma resolução que foi feita pelo Conselho de Administração, a de número 758, onde ela fez uma normativa de como devemos executar os novos negócios. A 13.303 ela autoriza isso, o nosso RIO que prevê isso, e o nosso estatuto também já está em linha com toda essa parte. A possibilidade disso, eu diria que nos próximos meses a empresa vai fazer divulgações com os fatos reais do que está acontecendo.

Abel Demetrio:

Só vou tomar a liberdade aqui e complementar a fala do Ridsen, o RIO, que é nosso aqui da Sanepar, é o Regulamento Interno de Listações, Convênios e Contratos.

Operador:

Perfeito. Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do João Pimentel, analista do CITI.

Poderiam passar qual foi o impacto em receita referente ao acordo com Ponta Grossa? Essa foi a pergunta do João.

Abel Demetrio:

João, obrigado pela sua pergunta. Bom, Ponta Grossa, em termos de receita, nós tivemos o mês iniciado em março, 21 de março, durante 30 dias, a gente não fez a cobrança. Estimamos, na época, 23 milhões, que foram deixados de faturar. Ponta Grossa ano passado, em 2024, foi responsável por 3,8% da receita da companhia, então bastante relevante. E agora em agosto, conforme o TAC, nós daremos 50% de desconto, o que representará aproximadamente 12,13 milhões de reais. Esse foi o impacto em relação à receita, vindos desse termo de ajustamento de conduto, que foi assinado pela Sanepar. Além daquilo que o Ridsen já falou, os 15 milhões, eu falei também dos 15 milhões que foram provisionados e que estão sendo depositados mensalmente em 15 parcelas, conforme também comunicado ao mercado.

Operador:

Continuando, a próxima pergunta vem do Gilmar Alves Filho, investidor.

Ele parabeniza pelos resultados e questiona sobre o plano de investimentos de 2025 a 2029. Qual é a alavancagem máxima esperada, visto que hoje estamos em 1,7 EBITDA? Manteremos o payout nesse período? Essa foi a pergunta do Gilmar.

Abel Demetrio:

Essa pergunta, Gilmar, é bastante ampla, bastante relevante. Falamos aqui, na pergunta temos a questão do payout. Temos um plano de investimentos que é bastante relevante, de 11,8 bilhões de reais para o ciclo 25 a 29. A Leura aqui está fazendo todos os esforços para que os faça da melhor maneira possível, seguindo as regras regulatórias, seguindo a busca pela questão da economia nas obras, porque a gente sabe que tudo isso impacta na tarifa, na multiplicidade tarifária e nos pagamentos que a companhia realiza. Então, quanto mais econômica for a realização do investimento, outras oportunidades se abrem para a companhia para a aplicação dos recursos.

Nós temos, obviamente, um nível de alavancagem que é aprovado no plano de negócios quando a gente apresenta ao Conselho de Administração, mas a gente não apresenta, vamos dizer assim, ao mercado os limites ou os máximos. O que a gente tem, a gente sabe que o limite máximo estabelecido hoje nos contratos é de três vezes de alavancagem, estamos com 1,7 vezes. E temos conduzido de forma que essa questão financeira esteja sempre atendida, atendendo aos nossos credores, bancos, instituições públicas, federais, bancos privados, enfim, todos os credores que acabam financiando a companhia. E sim, a alavancagem é algo bastante relevante que a gente observa no plano de negócios e sempre buscamos que ele tenha um conforto em relação ao limite

máximo. Embora a gente não divulgue onde a gente pretende chegar, mas a gente sabe que tem espaço para alavancagem, mas sabemos também que somos bastante conservadores, porque as dívidas são caras e elas precisam ser pagas. Então, todo cuidado da companhia no sentido de evitar uma superexposição ao mercado.

Em relação ao payout, ele faz também parte da estratégia, no sentido de que precisamos buscar a universalização. Estamos no caminho e, obviamente, tem o esforço também dos investidores, a gente entende, nesse momento, que aqui não acabam retirando todo o potencial, eventualmente, que gostariam, mas isso também é em função das nossas possibilidades e dos nossos limites financeiros. Então, tanto o payout quanto a alavancagem é discutido muito fortemente nas discussões do Conselho da Administração, tanto mensalmente na apresentação dos resultados, quanto no planejamento, que é feito para cinco anos e revisto anualmente.

Operador:

Dando continuidade, a próxima pergunta vem do Hiury Goulart, analista da Trilha Investimentos.

Sobre o depósito do precatório na conta do Banco do Brasil, comentado pelo presidente, pretendem fazer um fato relevante ao mercado apenas quando o valor sair dessa conta judicial e for transferido para uma conta de livre movimentação da Sanepar? Essa foi a pergunta do Hiury.

Abel Demetrio:

Hiury, obrigado aqui pela sua pergunta. Nós colocamos no ITR, divulgado ontem, temos um evento subsequente que é justamente quanto a do depósito realizado no Banco do Brasil, conforme citado pelo presidente. Como isso é um desenvolvimento de um processo bastante longo, nós somos assessorados há 31 anos pelo Escritório da Advocacia, que conhece como ninguém essa ação. Ainda temos algumas etapas administrativas e judiciais a serem feitas para a liberação dos recursos. Também não depende da companhia, a companhia não é ela que tem gestão, ela não consegue gerenciar esse andamento desses processos até a efetiva liquidação.

E claro, a companhia faz toda a gestão no sentido de recebimento de recursos, mas não consegue nesse momento dizer quando será feito. Obviamente, quando os recursos ingressarem da companhia e que forem de propriedade, de poder da companhia, a companhia deverá comunicar isso, fazer um fator relevante e comunicar ao mercado. Porque aí sim, toda a etapa estará concluída e estaremos de posse. Mas só para reforçar que divulgamos isso nesse ITR, em eventos subsequentes, justamente para deixar o mercado atualizado sobre o tema. Mas, conforme eu falei, o tema depende da justiça. Ainda tem algumas etapas que estão sendo conduzidas, tanto pelo jurídico da companhia, quanto pelo escritório contratado.

E esperamos boas notícias, mas obviamente sempre com cautela, porque o valor é bastante material, bastante relevante. E a gente sabe que não está em nosso poder essa decisão. Então, continuamos com, estamos positivos, mas ainda não temos a gestão completa do tema, então precisamos ter cautela sobre essa questão.

Operador:

Ok, continuando, a próxima pergunta vem do Fábio Rangel, investidor.

Recentemente a SABESP anunciou investimento relevante em leitores digitais de consumo de água, visando controles mais efetivos no consumo e cobrança. A Sanepar teria iniciativa semelhante? Essa foi a pergunta do Fábio.

Anatalicio Risdén:

Fábio, eu posso dizer que nós estamos investindo muito tempo e recurso em relação a isso. Nós temos já duas provas de conceito, onde já da questão dos medidores, inclusive uma prova de conceito são mais de 300 igrômetros, com IOT e, principalmente, com alguns deles com probabilidade de corte à distância e leitura à distância. Estamos na fase de interação com nossos clientes, de maneira que o cliente possa ter essa informação o mais rápido possível. E, além disso, nós estamos trabalhando, nós lançamos um programa chamado Sanepar Labs, Já lançamos o primeiro edital, foi lançado ontem o segundo edital em conjunto com a PUC e o Lactec, e um dos itens desse segundo edital é justamente essa possibilidade de nós conseguirmos economia em relação a isso. Estamos acompanhando a experiência da Sabesp e diria que, em curto espaço de tempo, Vamos ter lançamentos, vamos ter contratações nesta linha de grômetros inteligentes.

Operador:

Encerramos nesse momento, a sessão de perguntas e respostas. E passamos a palavra ao diretor financeiro e de relações com investidores, Abel Demetrio, para as considerações finais da companhia.

Abel Demetrio:

Bom, obrigado a todos pela participação nessa videoconferência do segundo TRI. Embora o lucro, o resultado tenha vindo com uma redução, a gente entende aqui que o cerne da companhia, toda a questão de nível de atendimento, de nível de tarifa, dos níveis das nossas operações estão preservados. E desejar a todos aqui, então, um ótimo final de semana. Obrigado a todos!

Operador:

A videoconferência de resultados referentes ao segundo trimestre de 2025 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia!