



Transcrição de Conferência

Sanepar

Resultados do 3T25

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do terceiro 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 a todos.

Obrigado por participarem deste evento. Está aqui comigo o nosso gerente contábil, Ozires Kloster, nossa diretora de investimentos, Leura Lúcia Conte de Oliveira, e nosso especialista aqui em inovação, o Gustavo Possetti.

Bom, hoje passaremos, então, pela apresentação de resultados do terceiro trimestre de 2025 e também a nossa reunião pública anual do ano de 2025.

Passando aqui, então, inicialmente pela estrutura organizacional da companhia. A companhia tem, obviamente, a Assembleia Geral no seu topo, mas também os Conselhos Fiscais, o Conselho de Administração, o Comitê de Elegibilidade, os Comitês de Auditoria Estatutária e Comitê Técnicos, a Auditoria Interna vinculada ao Comitê de Auditoria Estatutária, a Presidência com suas duas diretorias adjuntas, a de Comunicação e Marketing e a de Governança, Riscos e Compliance e as demais diretorias que fazem parte então da diretoria executiva aqui da companhia.

No próximo slide, passar um pouquinho pela estrutura da companhia, com posição em 30 de Setembro. Temos nas ações ordinárias o Estado representado aqui com 60,08% das ações ordinárias, ou seja, do capital votante da companhia. Acionistas estrangeiros com 14,39%. Acionistas nacionais com 25,53%. E municípios aqui sem participação nas ações ordinárias. Já em relação ao total, o Estado tem 20,03% das ações totais da companhia, os municípios 0,37%, acionistas nacionais com 52,18% e os acionistas estrangeiros 27,42%.

Bom, aqui antes de efetivamente começar a apresentar os resultados do terceiro trimestre de 2025, gostaria só de esclarecer que o nosso presidente está ausente, está representando o governador no evento, então por isso da sua ausência aqui nessa apresentação.

Vamos passar aqui na página seguinte pelos destaques aqui do terceiro trimestre de 2025. Na questão dos investimentos, a Leura irá falar mais detalhadamente na sequência, mas investimos no trimestre R\$ 765 milhões, com uma alta de 52% em relação ao realizado no mesmo período do ano passado.

Inadimplência, é uma inadimplência que até Setembro está acumulada em meio por cento, abaixo inclusive das nossas previsões e podemos dizer que nos últimos três anos, 2024 e 2023, a gente também teve uma inadimplência bastante benigna, então é um ponto de, vamos dizer assim, é uma independência bastante saudável, bastante controlada aqui pela companhia, inclusive em função das ações de cobrança que a companhia tem realizado.

E mais recentemente aqui, fazer aqui uma homenagem a todos os Saneparianos e também a quem participa aqui da companhia. A companhia recebeu pela 12ª vez o Troféu Transparência, uma premiação de 29 anos concedida pela ANEFAC. E também, pelo terceiro ano consecutivo, foi o destaque na sua categoria de receita líquida, que é entre 5 e 20 bilhões. Fato inédito na premiação do troféu. Então, parabenizar a todos aqui por esta conquista da companhia.

Na página seguinte, falar um pouquinho aqui do resultado operacional. Nós temos volumes medidos e faturados de água crescendo 1,1% e 0,9% no acumulado até

Setembro. A gente obviamente esperava um crescimento um pouco maior, mas também entende que este ano as questões climáticas em termos de inverno mais prolongado, o número de dias com chuva tem sido maior. Inclusive esses dias teve uma reportagem que em 26 anos nós temos os dias mais frios aqui do Paraná, com um volume de chuvas bastante razoável, então isso acaba, vamos dizer assim, também impactando nos volumes medidos e nos volumes faturados de água.

Em relação ao esgotamento sanitário, o crescimento foi de 2,6% no volume coletado, também no volume faturado. Obviamente aqui reflete a expansão rumo à universalização e o crescimento mais robusto, haja vista que a água já estamos universalizados e o esgotamento sanitário estamos a passos firmes rumo à universalização.

Já do lado direito da tela, falar um pouquinho do acréscimo de ligações. Acumulado até Setembro foram 34.571 novas ligações de água. No acumulado em 12 meses, mais 44.092 ligações de água, o que dá 1,3% de crescimento. Em termos de economias, representam 1,6% de crescimento, atingindo aqui, no período de 12 meses, 67.144 novas economias de água.

Já em relação ao esgotamento sanitário, crescimento mais robusto, ligações cresceram 2,9% no período de um ano, são 72.939 novas ligações de esgoto. E em termos de economias, mais 103.473 novas economias, trazendo ou ampliando o mercado aqui da companhia no principal core, que é justamente água e esgoto.

No slide seguinte, se puder passar por gentileza, isso é o volume das barragens. Bom, a gente vem do período Setembro, que é o período de inverno. Obviamente, a gente utiliza as barragens para justamente compensar o nível de chuvas que é menor nesse período do ano. Ainda assim, os volumes das quatro barragens aqui da Curitiba e região metropolitana se apresentaram bastante consistentes, Iraí com 70%. Passaúna com 94%, Piraquara com 87% e Piraquara 2 com 78%. E devemos, claro, a partir agora dos próximos meses, com a primavera e o verão, recuperar inclusive esses níveis dos reservatórios.

Lembrando que nós estamos ainda sob o decreto de situação de emergência hídrica, ele termina em 19 de 11 de 2025, mas o fato é que aqui em Curitiba, região metropolitana, a gente conseguiu, passávamos por esse período um pouco mais de seca, obviamente, melhor do que a gente até esperava. E temos para o próximo ano já uma quinta barragem que provavelmente reforçará já com mais segurança hídrica aqui para a região de Curitiba e região metropolitana em função do seu início de enchimento que está previsto para os próximos meses.

Aqui é o nosso atendimento, aqui é o objetivo da companhia, muito forte, que é buscar universalização. Nosso prazo legal, como vemos na última ponta à direita, 99% é a meta para atendimento com água, a Sanepar já atende com 100% das áreas urbanas com água para a população. Esgotamento sanitário, a meta é 90% até 2033.

A companhia atingiu agora em Setembro de 2025, 81,9%. E, sim, o objetivo da companhia é antecipar esse marco legal de 2033, trazendo ele um pouco para mais perto. Então, todo o esforço da companhia tem sido feito em termos de CAPEX, justamente para buscar aqui esses 8% aí, basicamente, que faltam para a universalização aqui nos municípios atendidos pela companhia é passar um pouquinho no próximo slide sobre os principais indicadores.

Então, como eu falei anteriormente, em 2023 a nossa inadimplência até Setembro já foi bastante benigna, uma inadimplência de 3,4%, ou seja, recuperamos créditos passados em 2023, 2024 foi 0,8% até Setembro, e esse ano com 0,5% de inadimplência. Uma inadimplência medida, vamos só ressaltar com um dia, então, Qualquer conta atrasada já entra no critério nosso de contagem para a questão de inadimplência.

Perdas por ligação por litro por dia. Mantivemos 223 litros de perdas por litro por dia, que é o mesmo índice verificado em Setembro de 2024. E um pouquinho superior, Setembro de 2023, que era de 221 litros por ligação por dia de perdas.

Nossa margem EBITDA acabou o mês de Setembro com 41,5%, o ROE com 18,6% e o ROIC analisado aqui, tanto o ROE quanto o ROIC, de 13,1%.

Aqui o resultado trimestral, tivemos a nossa receita líquida atingindo R\$ 1.804.000.000, uma alta de 5,5% em relação ao mesmo período do ano passado. O nosso EBITDA foi de R\$ 556.000.000, uma redução de 26,8% em relação ao mesmo período do ano passado.

Já vamos ver mais à frente os motivos, o que obviamente reflete aqui no lucro líquido, que foi de R\$ 246 milhões, com uma redução de 34,7% em relação ao mesmo período do ano passado. Já em relação ao custo de despesas, com um crescimento de R\$ 31,2 milhões, R\$1.249.000.000 e a margem líquida do trimestre de 30,8%, com uma margem líquida de 13,7%.

No slide seguinte, vou falar um pouquinho dos resultados acumulados. Nossa receita líquida cresce no ano 4,8%, atingindo R\$ 5,315 bilhões. Nosso EBITDA cresce 1,4%, atingindo R\$2.208.000.000. Nosso lucro líquido cresce 51,7%, atingindo R\$1.718.000.000.

Custos e despesas com impacto no EBITDA, ou seja, excluídas aquelas financeiras, crescem 7,3%, atingindo R\$ 3.107.000.000. Margem EBITDA de 41,5%, conforme vimos anteriormente. Uma redução de 1,4 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano passado. E a margem líquida atingindo 32,3%. Uma alta de 10 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano passado.

Já no resultado trimestral, a nossa receita líquida, como vimos, ela cresceu 5,5%. Os custos de pessoal foram de R\$ 423,811,00, com uma redução de 2,1%. Aqui também, em relação de algumas indenizações, registro de algumas indenizações trabalhistas. Aqui já o resultado também do programa de demissão voluntárias. Lembrando que o plano de demissão voluntária, a companhia fez uma provisão neste ano de R\$ 174 milhões.

Estamos ainda numa fase de desligamento, então aqui não está ainda o reflexo das pessoas que foram desligadas em 30 de Setembro. Agora as pessoas que saíram no final do mês de Outubro. E ainda tem mais uma etapa, em meados de Novembro, das pessoas que sairão em função da adesão ao PDV.

Então, esse número a gente espera que nos próximos meses comecem a ter impacto na folha de pagamentos também. Obviamente, a companhia recontratou empregados para algumas necessidades, mas entendemos que a conta de pessoal começa a ter, vamos assim, os reflexos positivos da gestão neste T.

O PPR, ele está diretamente relacionado à questão do lucro líquido, então uma redução aqui de 34,7% no trimestre. Materiais, teve um crescimento de 10,5%, aqui não foi o material de tratamento, basicamente, porque o material de tratamento cresceu, acho, se

não me engano, 3,6%, mas mais materiais ligados aqui a manutenção de rendas, a laboratórios e também a questão eletromecânica.

Energia elétrica, o Gustavo na apresentação dele vai falar um pouquinho mais detalhadamente sobre o mercado livre, mas o reflexo no período trimestral foi uma redução de 13,2%, com gasto aqui de energia elétrica de 107.564.000 no período. Serviços de terceiros com um crescimento aqui de 25,4%.

Aqui nós temos então o reflexo das PPP's, o pagamento pela prestação de serviços de esgotamento sanitário, que entraram em vigor aqui nas duas novas microrregiões. Um crescimento também em algumas outras contas de serviços de terceiros, como vigilância, que vem impactando aqui os resultados da companhia, cadastro e faturamento, serviços de cobrança, cadastro e faturamento está acima inclusive da nossa previsão, estamos com um trabalho bastante forte nessa questão comercial. São os principais itens, principalmente relacionados a clientes.

Temos também a questão relacionada a manutenção de redes, que é um item bastante relevante e que vem trazendo algum impacto também nesta questão de serviços de terceiros e que refletiu, obviamente, nesse item de 25,4%.

Custos gerais e tributários, foi bastante comportado aqui, uma redução de 22,7%. Provisões judiciais e regulatórias, aqui sim, temos aqui uma provisão no período de R\$ 166,991,000, que foi o principal impacto aqui no trimestre. Lembrando que o percentual negativo ali de 230 é uma questão matemática, porque no ano passado a gente teve reversão de provisão de R\$ 128,281,000 e este ano, vamos dizer assim, no trimestre, R\$ 166 milhões.

O que ocorre é que tivemos uma provisão relevante para um município, para um terreno no município de Andirá, a ordem de R\$ 87 milhões, e que impactou o resultado nesse trimestre, um evento aqui não recorrente.

Para nove meses tivemos, além deste evento, a questão da consultoria Itaú, nos meses anteriores, que também teve um impacto relevante de R\$ 54 milhões de provisão. Além de Ponta Grossa, que tivemos R\$ 15 milhões, então algumas ações cíveis, essas três que eu citei, impactando bastante os resultados aqui neste ano, especialmente neste trimestre, a estação de Andirá.

Provisão para o Plano de Saúde e Previdência crescendo 13% em linha com o que está previsto já nas notas técnicas do nosso atorial. Despesas e receitas financeiras, aqui tivemos uma reversão, ano passado a gente teve uma despesa financeira de R\$ 48,824,000 e esse ano a receita financeira ficou maior que a despesa financeira em R\$ 48,838,000, refletindo positivamente aqui nos resultados. E outros custos e despesas, aqui uma redução também de 3,4% no período.

Na página seguinte, no acumulado, então temos aqui, vou falar um pouquinho só em termos gerais, receita líquida crescendo, então 4,8%, despesas de pessoal 20,4%, aqui é só bom pontuar que estamos no trabalho de higienização da questão dos processos trabalhistas, judiciais e cíveis e ambientais. Aqui temos algumas contas, alguns processos que foram revertidos lá das provisões, que a gente pode ver que saíram de provisões e vieram aqui para a conta de pessoal. PPR, um crescimento de 40%, materiais 5%, então em nove meses está muito em linha, até com síntese inflacionários. Energia elétrica, no período de nove meses, tem uma queda de 22%. Serviços de terceiros, 35,2% de

crescimento. Gerais e tributárias, uma queda de 8,6%. Provisões judiciais e regulatórias, aqui uma provisão de R\$ 1.521.000.000, aqui impactado pela questão do precatório.

As provisões para o plano de saúde enseguem o mesmo percentual de 13%. Receitas e despesas financeiras, aqui um benefício de R\$ 52.907.000 nas questões financeiras e outros custos e despesas também em função principalmente do precatório, uma reversão aqui de R\$ 1.531.000.000.

Em relação aos investimentos, eu falei no início do crescimento do TRI contra o TRI, em nove meses o crescimento foi de 35,6%, atingindo R\$ 1.864.000.000, uma alta bastante representativa em relação ao ano passado. Estes investimentos estão divididos em 30% em investimentos em água, 58% em esgoto e 12% em outros investimentos. É a origem dos recursos para os investimentos, 57% de capital próprio e 43% de capital de terceiros.

Em relação à dívida líquida e à alavancagem da companhia, temos uma dívida de curto prazo de R\$ 945 milhões, dívidas de longo prazo de R\$ 6.311,000,000 bilhões, com endividamento total de R\$ 7.256,000,000 bilhões. Aqui temos o impacto em caixa equivalentes muito relevante em função da entrada duplicatória, do recebimento dos recursos em 1º de Setembro. Então, o nosso caixa ao final de Setembro é de R\$ 5,8 bilhões, o que torna a nossa dívida líquida de R\$ 1,376 bilhões, uma redução aqui de 71,2%. e uma alavancagem de 0,5 vezes o EBITDA.

Em Setembro de 2024, essa alavancagem era de 1,7 vezes. Obviamente, com as definições futuras da agência em relação à destinação dos precatórios e à destinação desses recursos, esse caixa vai voltar para os níveis mais normais, mais, vamos dizer assim, constantes da companhia, mas, claro, isso ainda deve levar algum tempo.

Geração de caixa, um crescimento de 290% com, obviamente, com a entrada do precatório. Então, uma geração de caixa de R\$ 6,4 bilhões e um incremento aqui de 10,8% em relação ao ano passado e R\$ 290 é a conversão do EBITDA em caixa.

Custo de capital, um crescimento de 1,4%, atingindo 11,9%, a manutenção da SELIC em 15% ao longo praticamente do ano de 2025, ela traz no acumulado aqui um custo de capital um pouco maior para a companhia e reflete então no custo total da nossa dívida, que está no mesmo período do ano passado foi de 10,5%.

Ainda assim, a nossa dívida é muito bem distribuída em termos de indicadores, de índices. 33% representado aqui pelos financiamentos com a Caixa, com o indexador VTR. 31% indexado aos depósitos interbancários, o DI, 27%. O IPCA com 27% da PITSA. O IPC da Fipe representando 4%, que é aquele financiamento da locação de ativos do litoral. 3% aqui em euro, que está swapado para DI.

Então, não temos variação cambial aqui como fator de risco, em função de que também não temos receita em moeda estrangeira. Sem correção monetária 3% e contratos de financiamento com BNDES outros 3%. Então, esse é o gráfico da composição da dívida da companhia, composição em 30 de Setembro.

Em relação aos covenants, os covenants também sofrem um impacto positivo da entrada dos recursos. Então, como falamos, a dívida bancária líquida pelo EBITDA está em 0,5%. O nosso limite é menor ou igual a 3 vezes. O EBITDA pelo serviço da dívida está em 2,8 aqui, em linha com os anos anteriores. Outras dívidas onerosas que incluem aqui as dívidas tributárias, dívidas com energia elétrica, entre outras, estamos aqui com o limite de uma vez, estamos com 0,4 vezes. Também as dívidas previdenciárias e do plano de saúde.

Os contratos com a Caixa, temos o EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida, que tem que ser maior ou igual a 1,5. Em Setembro de 25 está com 69,4. Aqui também com o impacto do precatório, fazendo com que o índice atingido esteja muito além do necessário. Contratos com a Caixa ainda com a dívida bancária líquida aqui pelo EBITDA ajustado com 0,3 vezes. Então, muito baixo. Estamos com grande folga. E outras dívidas onerosas também pelo EBITDA ajustado de 0,3. Também uma folga bastante relevante.

No Banco do Brasil, que é a última operação, o mercado que a companhia fez, de lançamento aqui de uma dívida, então essas notas comerciais escriturais, elas têm o índice de cobertura do serviço da dívida maior ou igual a 1,5, estamos com 8,1 vezes, bastante tranquilos. E o EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida, estamos com 0,3 também, então bastante tranquilos e cumprindo todos os covenants.

Nas emissões a mercado, debentores da nona até a décima quarta emissão, temos dois covenants, que é dívida bancária líquida pelo EBITDA, que está em 0,3, cumprindo, e EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida, maior ou igual a 1,5, estamos com 69,4, também atingindo tranquilamente.

No contrário com a FW, além dos indicadores que eu já comentei, temos o grau de endividamento que está em 54%, o nosso limite é de 60%. Então também estamos com uma folga bastante razoável em relação a este covenant.

Passar no próximo slide aqui um pouquinho pelo balanço patrimonial. Tivemos, na questão de dívida líquida, um aumento aqui nas aplicações financeiras, que acabam reduzindo a dívida líquida. Então, nossas aplicações passaram de 1 bilhão 782 ao final de 2024 para 5 bilhões 850 ao final de Setembro de 2025. O capital de giro operacional continua benigno, dado o Contas a Receber, que teve uma redução de 5,5%. O aumento aqui de empreiteiros e fornecedores, passando de 336 milhões para 431 milhões. E salários e encargos, que temos 513 milhões e 83 mil, com alta de 77,7%, fazendo com que o nosso giro do capital de giro esteja bastante bom, com 24 dias. Na parte de outros ativos passivos, temos a questão dos ativos de contratos, principalmente, que é uma conta bastante relevante em função do aumento do volume dos investimentos, cresceu 24,7% atingindo R\$ 3.464.754.000. Nosso patrimônio líquido em Setembro R\$ 12.030.000.000.

Em relação ao fluxo de caixa, temos as atividades operacionais, então, com crescimento bastante representativo, aqui, mais uma vez, vamos ressaltar a entrada da questão duplicatória, 6,406,000,000 de reais. As atividades de investimento consumindo caixa, 1,842,000,000, uma alta de 34%. As atividades de financiamento consumindo caixa de R\$ 484.743.000, uma alta de 63%. E tivemos então como soma disso um aumento no caixa de R\$ 4.079.000.000, passando de R\$ 1.800.000.000 para R\$ 5.880.000.000 ao final de Setembro de 2025.

Bom, então, continuando aqui a apresentação, agora eu passo a palavra para a nossa diretora de investimentos. Obrigado.

Leura Lúcia:

Bom dia a todos.

Então, com relação ao nosso plano de investimentos no ciclo 2025 e 2029, nós trabalhamos sempre com premissas. Então, a principal delas é a garantia de abastecimento de água e, consequentemente, com qualidade.

Os condicionantes ambientais e de outorga, que nós chamamos de compliance ambiental e também de TAG, o nosso acordo judicial, os termos de ajuste de conduta, condicionantes de metas de outorga e também das licenças ambientais.

Uma outra premissa importante são as metas de universalização, onde fizemos os termos aditivos através das micro-regiões, lá em 2023 e atendimento de todas as metas estabelecidas nos contratos de programa, nos contratos de concessão em todos os municípios, que são 345 no estado do Paraná e mais um no estado de Santa Catarina.

Também buscamos como premissa todos os acordos com o Ministério Público. O limite financeiro sempre projetado dentro do plano de negócios, então, algo que está bem trabalhado para que a gente consiga cumprir as nossas demandas, mas também com equilíbrio financeiro, e operar e manter os nossos sistemas, que é o nosso dia a dia lá na diretoria de operações.

Temos também, dentro do nosso plano de investimentos, trabalhamos com diretrizes que envolvem todas as áreas da companhia. Então, na área comercial, o cumprimento das metas com os municípios, mas também apoiar esses municípios com os planos municipais, porque quem é detentor do conhecimento é a Sanepar e, então, apoiar os municípios para que tenham planos municipais de saneamento alinhados com aquilo que é razoável, factível e necessário para que a gente possa cumprir o core da companhia, a água e o esgoto.

Na questão financeira, disponibilidade de caixa, o grau de endividamento, o custo das nossas dívidas, então, a busca por recursos financeiros com taxas adequadas e razoáveis aí no mercado. A questão regulatória, que são os investimentos que devem ser realizados seguindo os critérios de elegibilidade, utilidade e prudência, para que sejam aproveitados nos sistemas, a partir do momento que eles são implementados, e não aqueles que vão ficar lá para um investimento agora, mas para um aproveitamento no sistema apenas no futuro..

Aqui nós temos, então, a natureza de cada um dos investimentos. Nós temos aí praticamente R\$ 1,4 bilhão em manutenção. Nós temos 38% dos nossos investimentos em sistemas de água. 56% nós temos na parte de esgotos e 5,6%. Esse número cresceu um pouquinho a partir de toda a necessidade de infraestrutura que nós temos com esse crescimento dos sistemas. Então, 5,6% em infraestrutura e resíduos sólidos. Nós, nesse ciclo tarifário, ampliamos um pouco o atendimento com água, buscando dar garantia de atendimento.

Aqui, com relação ao CAPEX, então, quando a gente entra na natureza, nós temos R\$ 1,4 bilhão em investimento em manutenção. Em ampliação do mercado, que é sempre o maior número, R\$ 7,8 bilhões. Compliance ambiental, ainda um valor bastante significativo, praticamente R\$ 2 bilhões. E infraestrutura, R\$ 660 milhões. Então, vejam ali que, com a questão de ampliação de mercado, a gente ainda tem bastante coisa para crescer aí e os nossos investimentos estão centrados muito fortemente nisso. O total,

então, do nosso período, fechando em 11,8, e no ano de 2025, R\$ 2.361.000.000. Estamos, nesse momento, fazendo a reavaliação, mas esses são os números consolidados que nós temos.

Aqui nós temos, então, olhando para o estado do Paraná, com relação à cobertura de atendimento, hoje a companhia tem 68% da população atendida pela Sanepar com índices bastante relevantes. Nós temos acima de 80% de atendimento com esgoto, lembrando que no estado do Paraná, todos os nossos sistemas de coleta passam por tratamento. Então, nós não temos situações aonde a gente implante, por exemplo, uma estação de tratamento, uma rede coletora, aonde a gente não tenha consequente tratamento desse esgoto. É um volume bastante grande de população, são praticamente 7,5 milhões de pessoas dos 11 milhões de pessoas atendidas pela Sanepar.

Aqui nós temos, então, o nosso índice hoje, 81,93, muito próximo aí de 82%, e como disse o Abel, ainda nos resta 8% de atendimento, onde nós buscamos a alternativa também de ter como parceiros, as parcerias público-privadas, para que possam nos apoiar, para que nós cheguemos na universalização antes do ano de 2033.

É para isso que nós estamos trabalhando. Nós temos ainda uma população bastante pequena, mas ela para nós significa muito. Temos trabalhado de forma sistêmica e consistente para que a gente consiga atender esse 6,9 desse trequinho achurado em vermelho, 6,9% da população atendida pela Sanepar que ainda não dispõe ou tem um índice muito pequeno de atendimento com esgoto. São 758 mil pessoas.

Aqui, mostrando um pouquinho do cenário do Brasil. Então, se vocês veem ali, nós temos, no norte do país, um índice bastante baixo, ainda que nos entristece, mas a gente sabe que também tem áreas ali pouco adensadas, e a chegada da universalização, de fato, ela vai demorar um pouco mais.

No Nordeste, 42,9% da população atendida. E aqui nós estamos falando apenas de coleta, nem estamos falando de tratamento. No Centro-Oeste, 7,3% da população atendida. No Sudeste, é o melhor índice, 85,4, onde a gente tem o estado de São Paulo com números bastante pujantes. E, no Sul, 59,3%, aonde, no gráfico ali da esquerda, vocês podem ver, a Sanepar, ela puxa muito para cima esse índice.

Infelizmente, nossos outros dois estados vizinhos têm índices ainda que não são de tantos elogios, mas que mostram que o Paraná realmente buscou o caminho certo, buscou o caminho da universalização, e isso faz com que a gente consiga avançar. Vejam que esses índices são lá de 2024, são dados de 2024. Nós já estamos, então, ali no 81,93, mas no ano de 2024, Brasil com 67,5% e o Paraná 81,2%.

Aqui, um panorama do que são os nossos. aonde nós colocamos os nossos investimentos no Estado. Então, nós temos cinco regiões, divididas em Sudeste, Sudoeste, Nordeste, Noroeste e Curitiba e região metropolitana, que nós chamamos de CT, de Curitiba.

Então, nessa gerência geral metropolitana, nós temos todos esses municípios que estão aí nesse gráfico, no cor-de-rosa, e teremos, no ano de 2025, 182 obras implementadas. E, no ciclo 2025-2029, serão 567 obras. Então, é um volume bastante grande, como eu disse, de água, de esgoto, de serviços de manutenção, mas investimentos para melhorias operacionais, onde a gente engloba todo esse volume de obras para atingir, manter e garantir a universalização, porque muitos municípios aqui da região metropolitana já atingiram a universalização.

Aqui nós temos a região Sudeste, com 89 obras, e, no ciclo, 270 obras em toda essa região amarela.

Aqui na região Sudoeste, são 177 obras no ano de 2025 e 526 obras durante o ciclo tarifário. Vejam, aqui nós temos muitos pequenos municípios e a Sanepar não mede esforços e não deixa de atender todo e qualquer município que esteja dentro da nossa área de atuação.

Aqui nós temos a região Noroeste com 114 obras e 454 obras no ciclo tarifário. E também na região Nordeste, nós temos aqui 101 obras para o ano de 2025, muitas delas já concluídas, inclusive, e, no ciclo, 556 obras.

Esses pontos em branco são os municípios não operados pela companhia. Então, esse volume de obras faz com que a gente, de fato, tenha a convicção de atingirmos a universalização, e no ciclo tarifário, nós vamos ter 2.373 obras executadas em todo o nosso parque de municípios. E, no ano de 2025, 663 obras. São o nosso desafio bastante grande, mas estamos empenhados com toda a equipe técnica para que a gente possa atender.

Aqui, apenas como ilustração, algumas obras que já estão concluídas. Esses são os reservatórios. Acho que da última vez eu também tinha colocado aqui uma visão mais panorâmica, mas são dois reservatórios muito bonitos que ajudam aqui a atender toda a região. E nós temos, claro, não é só o reservatório. As obras englobam muito mais atividades. Aqui a gente tem também um reservatório semienterrado. Nós temos cinco quilômetros de adutoras, e nós temos só de rede de distribuição para atingir novos loteamentos, novas regiões do município que passam a ter edificações, prédios, enfim. Nós temos mais 14 quilômetros que foram implantados nesse sistema, em Londrina.

Aqui nós temos uma captação no Rio Ouro Verde, Medianeira. Vejam ali que tem estruturas, às vezes podem parecer estruturas muito simples, mas elas dão um suporte operacional e a garantia de abastecimento de água. O próximo aqui nós temos a captação e a estação de tratamento em Tijucas do Sul, um sistema bastante pequenininho, mas que foi um sucesso a inauguração dele. Tivemos lá um prefeito muito satisfeito com essa infraestrutura, que às vezes, numa cidade pequena, é um marco. A estação de tratamento que está aqui à esquerda, na foto de baixo, é uma estação de tratamento pequenininha, mas que faz toda a diferença lá no atendimento do município.

A próxima estação aqui também nós temos uma estação de tratamento de esgotos em Assis Chateaubriand. Os investimentos lá foram da ordem de 44 milhões de reais. Então nós temos aqui uma estação para 100 litros por segundo, uma estação de lodos ativados e também toda aquela parte dos fundos ali são leitos de secagem.

O próximo aqui nós temos uma estaçãozinha de tratamento também pequenininha, 30 litros por segundo. Nós gastamos aqui 29 milhões de reais. Parece uma coisa tão simples, né? Mas é claro que o investimento não é só na estação de tratamento. Aqui a gente mostra a estação de tratamento porque é o polo localizado. Mas nós temos também 50 quilômetros de rede que nós fizemos nesse Sistema, coletores, emissários, e quase 2.500 ligações, que são 2.500 famílias atendidas com sistema de esgoto, levando saúde para essa população.

Aqui nós temos um ícone. Nós temos aqui uma estação lá em Cornélio Procopio, ela se chama ET Tangará. Ela tem uma vazão pequenininha, mas ali, no lado esquerdo, vocês podem ver que tem uma parte de plantinhas. É a parte de tratamento do lodo que nós

fizemos com solução baseada na natureza, uma tecnologia que a gente entende que é bastante promissora para esses investimentos futuros que nós temos que fazer nessas pequenas localidades, talvez não se enquadre em um tratamento para uma solução de vazão muito grande, mas para essas pequenas estações, que nós temos muitas, temos centenas de municípios abaixo, de 10 mil habitantes, ela se encaixa muito bem. Esse é um caso que nós ainda estamos aprendendo, buscando, trabalhando dentro da área operacional, mudando a lógica operacional, mas também com uma solução de lodos ativados, soluções muito mais técnicas e também integrando a natureza.

Aqui é uma estaçãozinha num distrito de Maringá, chama-se distrito de Floriano. Ela tem 7,5 litros por segundo, vejo que ela está no meio de uma área agriculturada, mas ela também leva a solução de tratamento para uma população com 280 ligações ainda, é um começo do sistema, mas R\$ 11 milhões nós fizemos de investimento para que pudéssemos atender essa população do município de Floriano. Um pedido de muito tempo da Prefeitura de Maringá, que se preocupa com todos os distritos da região.

Aqui nós temos uma ET em Itaipulândia, Gustavo gosta dessa, convênio com o Itaipu, esforços para que a gente pudesse também deixar de carrear um material para dentro do lago de Itaipu, que é um problema de assoreamento do lago. Então, aqui é uma das alternativas que nós estamos trabalhando no município de Itaipulândia, com praticamente 18 milhões de reais investidos nesse sistema.

Aqui nós temos a ET de Pitanga. Aqui o investimento foi um pouco mais baixo, mas também parâmetros ambientais bastante restritivos que nos fizeram buscar essa solução.

Próximo aqui, nós temos uma estação de tratamento modular em Toledo. Aqui, os parâmetros ambientais são bem restritivos. Investimentos de 3,2 milhões de reais. Nós devemos estar com essa obra pronta em mais seis meses, mais ou menos. Até maio de 2026, a gente quer estar com essa estação pronta, implementada, atendendo parte do sistema lá de Toledo.

Vejam que a gente tem muitas soluções aqui com tanques pré-moldados que agilizam a instalação, mas também dão flexibilidade para o sistema numa eventual necessidade de retirada deste local e levando para outro local a gente tem essa possibilidade de aproveitamento dos ativos.

Aqui é uma estação de lodos ativados com SBR. Em Veracruz do Oeste, foram 25 milhões de reais de investimento. Uma estaçãozinha muito bonitinha também.

Aqui nós temos uma captação lá em Cascavel, captação do Rio do Salto. Cascavel cresce de uma forma muito promissora e a Sanepar sempre buscando soluções. Então aqui é mais uma captação com 167 litros por segundo, isso dá 600 metros cúbicos por hora de fornecimento de água para que a gente possa garantir o abastecimento em Cascavel. É uma tubulação de diâmetro de 400 com quase dois quilômetros de adutora.

Aqui nós temos o reservatório do Tatuquara, um reservatório que vai ficar muito bonito. Ele já está com as paredes já mais altas do que a imagem que temos aqui, mas é um único reservatório que vai atender uma região bastante grande da cidade de Curitiba e que faz parte do sistema integrado de Curitiba e região metropolitana. Aqui, investimento nesse reservatório de 40 milhões de reais. Ele também vai ser naquela estrutura pré-moldada.

Aqui nós temos em Apucarana, A ET Barra Nova, uma estação de tratamento também bastante importante, com parâmetros ambientais de 16 miligramas por litro. É bem

restritivo, bastante restritivo. 41 milhões de reais. Nós temos a previsão de conclusão dessa obra em fevereiro de 2026. Ela também está um pouco mais adiantada do que nós temos aqui, mas nós temos tanques, reatores, enfim, todo um sistema de tratamento para atingir esses parâmetros ambientais, além da instalação de um laboratório para fazer as análises de toda a região.

Aqui nós temos a estação de tratamento Biguaçu, também em Apucarana, também parâmetros bastante restritivos, 15 miligramas por litro, e nós temos a previsão de estar com essa obra concluída na metade do ano que vem, com investimentos de mais de 60 milhões de reais.

Aqui nós temos a ET Iapô com 80 litros por segundo, então ela já tinha um módulo de 80 litros, ela está sendo ampliada para 160 litros por segundo, R\$ 48 milhões, e nossa previsão é estarmos com essa obra pronta em março de 2026. Então, como vocês podem ver, a gente tem aqui um volume de obras no estado bastante alto, acho que hoje temos mais de 200 obras em andamento, neste momento. Cada uma delas ou começando na fase intermediária ou em fase final, em fase de pré-operação. Hoje as nossas estações de tratamento, a partir do momento que elas têm as instalações físicas concluídas, nós temos também um período de operação assistida e pré-operação, onde os nossos técnicos passam a trabalhar junto com os nossos fornecedores para que a gente consiga aprender e estar preparado para operar todas essas estações de tratamento, que não são simples, não são estações corriqueiras para se tratar e os parâmetros são desafiadores.

A próxima aqui. A nossa estação de tratamento, acho que eu já mostrei em outra oportunidade, a estação de tratamento Atuba Sul, ela está já em fase final, mais na instalação, na parte elétrica, de automação, todo o sistema de controle, mas ela já está performando. Nós temos esses decantadores do lado esquerdo aqui na parte de cima, eles já estão todos operando e operando de forma bastante adequada, aonde a gente está cumprindo aqui com os parâmetros ambientais, e felizmente estamos na reta final dessa obra, que foram mais de 300 milhões de reais investidos para também garantir toda a região metropolitana de Curitiba.

Nós temos aí acho que mais de 10 municípios que os esgotos são levados para dentro dessa estação de tratamento, a operação dela assistida, e o final, até a metade do ano que vem, nós temos tudo concluído.

E aqui nós temos outra também estação bastante emblemática, que é a CIC-Xisto. Hoje, nosso grande esforço está focado nessa obra, 370 milhões de reais, com toda a instalação elétrica que a gente precisa fazer aqui. Mas é uma estação singular. Ela está passando de 490 litros por segundo para 1.368 litros por segundo tratado.

Então é um processo de tratamento bastante avançado. Também aqui teremos solução baseada na natureza para tratamento do lodo. Então é uma estação que certamente nas próximas apresentações a gente vai conseguir mostrar a evolução dela. Mas é uma estação que muito nos orgulha.

E essa é a última estação que eu quero mostrar, também do convênio com Itaipu, na região lá, Foz do Iguaçu e toda a região Sudoeste, onde nós temos 49 milhões de reais investidos. Aqui um grande desafio, né Gustavo? Porque vocês podem ver que nós estamos com todo o entorno com muita vegetação e nenhuma árvore foi cortada, se não me falha a memória, ou muito poucas.

Nós conseguimos concentrar dentro de um local onde já existia uma estação de tratamento. Nós conseguimos, como diz, com o avião em voo, nós conseguimos botar uma nova estação de tratamento que vai ser um marco para a região, que realmente vai contribuir muito para que nós não tenhamos a evolução do assoreamento do lago de Itaipu.

Aqui a gente tem também remoção de nitrogênio e fósforo nessa planta de tratamento. Se o Gustavo quiser fazer mais alguma abordagem nessa estação, eu passo a palavra a ele, porque esse é o final da minha apresentação. Bom dia a todos.

Gustavo Possetti:

Bom, muito bom dia, diretora Leura, diretor Abel, meu colega Ozires, a todos aqueles que nos acompanham e, em complemento, sim, Leura, é um projeto que tem nos orgulhado pelos desafios de engenharia e pela inovação aplicada.

Nesta ET, nós tivemos que trocar os pneus do carro com o carro andando. É muito desafiador, uma articulação muito importante entre todas as instituições que integram esse importante convênio. A Sanepar, a Itaipu, o Itaipu Parque Tech, com a visão científica e tecnológica. E além dos aspectos mencionados, nessa estação nós teremos um sistema de recuperação energética de Biogás capaz de gerar energia elétrica e produzir biometano.

Os sistemas foram vistoriados no final do mês passado e já estão sendo mobilizados para a planta. Então, esperamos até março estar concluindo a execução dessas obras e iniciando o comissionamento.

Bom, meus caros, eu me chamo Gustavo Possetti, sou especialista em pesquisa e inovação da Sanepar, e neste ato, de uma maneira muito honrosa, indicado pelo nosso presidente Bley e pelo diretor de Inovação e Novos Negócios, Anatalício Ridsen Jr., que acompanha o presidente no compromisso já mencionado pelo diretor Abel. Foi a mim endereçado a oportunidade de compartilhar com vocês que nos acompanham um pouco sobre a abordagem de inovação e novos negócios.

Abordagem essa que é reverberada nos resultados ordinários do ponto de vista financeiro já apresentado pelo diretor Abel e que por intermédio de novas alternativas e novas soluções são incorporados ordinariamente pelas novas obras, projetos e atividades core da empresa, ou seja, associadas aos processos água e esgoto.

Nesse contexto, é muito importante lembrar que a inovação faz parte do planejamento estratégico, da visão estratégica da companhia. Ela é indutora da nossa missão. E, consequentemente, também está prevista, na visão da Sanepar, de ser, sim, uma empresa protagonista de referência no cenário nacional e internacional. E, portanto, como nós sempre revisitamos com os mais de 6 mil Saneparianos que, de ultradamente, executam suas atividades por aqui, ela é um valor da companhia.

O nosso mapa estratégico contempla a inovação como uma perspectiva de assegurar o equilíbrio econômico e financeiro dos nossos negócios, por meio do aprimoramento constante dos nossos projetos e processos, claro, envolvendo toda a companhia nessa jornada. A inovação é um papel de todos os profissionais e todos aqueles que nos acompanham como disciplina a nossa política de inovação e novos negócios.

Estamos a falar, portanto, de uma abordagem bastante contemporânea com a qual a Sanepar se conecta, que é a inovabilidade, a inovação para a sustentabilidade, onde a inovação é uma ferramenta para a geração de valor para a sociedade.

Dentro desse contexto, um dos assuntos mais atuais quando se pensa em inovação está vinculado às soluções digitais. E hoje, a Sanepar, apesar de ser uma empresa de infraestrutura, de engenharia, de prestação de serviços de saneamento básico ou serviços de saneamento ambiental, tem inúmeras soluções hoje implementadas com o cunho digital.

E nessa abordagem nós encontramos soluções comerciais, soluções de plataforma de gestão e apoio, soluções de engenharia operacionais e outras soluções que agilizam, sistematizam e trazem transparência para a execução dos nossos projetos. Nesta abordagem de diferentes soluções que surge um contexto um pouquinho mais amplo e o reconhecimento de que a tecnologia é feita por pessoas, para pessoas e por inspiração do nosso presidente Bley, a Sanepar começa a estabelecer uma série de estratégias e projetos com visão de futuro rumo à sociedade 5.0 a partir do saneamento, olhando fundamentalmente para a digitalização como uma etapa primária para o desenvolvimento de suas ações, uma digitalização integrada, mas pensando também no movimento de transformação, que culmina, portanto, com o movimento de transformação digital.

Estivemos recentemente na Espanha, num evento importante, onde o Presidente Bley lançou, então, o programa Sanepar 5.0, conectado ao futuro, com cinco importantes orientações, pilares, voltados à infraestrutura digital e cibersegurança, voltados a operações inteligentes e conectadas, a conexões sustentáveis, inteligência de dados e gestão integrada, e claro, envolvendo o cliente na sua experiência e com serviços digitais.

A Sanepar 5.0 já está em marcha. Inclusive num evento recente realizado com todos os empregados aqui da companhia, foi nos dada a missão de dialogar em detalhes sobre essa temática.

Bem, a perspectiva de inovação hoje acontece na companhia disciplinada por um comitê de inovação. Esse comitê de inovação é presidido por um membro do conselho de administração e envolve, além deste membro, o diretor-presidente, diretor de operações, a diretora de investimentos, nosso diretor de governança, riscos e compliance, que mensalmente reúne-se para dialogar sobre as estratégias e acompanhar como a inovação está sendo conduzida na companhia, inclusive com o apontamento de novos negócios.

Há uma diretoria hoje dentro da companhia, já como mencionado pelo diretor Abel, que é a Diretoria de Inovação e Novos Negócios. E no início dessa semana contemplou e celebrou dois anos de existência. Eu tenho um prazer de participar deste processo desde o início. E já com alguns resultados muito interessantes que tem reverberado em ações importantes de aplicação imediata nas atividades fim da empresa, mas também nas abordagens futuras.

E claro, como já aqui mencionado, a inovação é um papel de todos, e portanto, os mais de 6 mil saneparianos se envolvem nessa jornada e nós aprendemos também a interagir com o ecossistema de inovação, a interagir com startups, a interagir com academia, com universidade, com fornecedores, com outras empresas de saneamento, que nos ajudam a acelerar soluções, que nos ajudam a entender novas perspectivas, nos ajudam a avançar com importantes abordagens para a companhia.

Hoje as ações de inovação na Sanepar são tratadas por um tripé. A inovação e processos. A cultura da inovação que envolve os profissionais, que envolve uma mentalidade voltada à inovação, intraempreendedorismo e os novos negócios. Eu gostaria de compartilhar com vocês um pouquinho de cada uma dessas abordagens.

Quando nós pensamos em inovação e processo, nós estamos hoje falando de uma visão integrada entre os diferentes departamentos e diretorias. A diretora Leura há pouco mencionou algumas tecnologias que são fruto de um processo de inovação, são frutos de uma prospecção, são frutos da execução de projetos pilotos, são frutos de implementação em escala ousada e que gera resultados.

Portanto, hoje as ações de inovação são orientadas por demandas, sendo que na última repercussão dessa abordagem junto à companhia foram coletados pelo menos 70 desafios. E esses 70 desafios, quando coletados, são endereçados internamente ou numa interação com o ecossistema de inovação.

Surge dessa abordagem programas, como o programa Sanepar Labs, também idealizado pelo nosso presidente Bley, numa parceria com a Hotmilk e também com o Lactec, mais recente, que faz com que a Sanepar apresente os seus desafios na forma de um edital. E esse edital é então apresentado a este ecossistema de inovação. Ora, desafios endereçados a empresas maduras, com soluções maduras, que podem ser implementadas no primeiro em curto prazo de tempo, como foi o primeiro edital já publicado e que nesse momento passa por uma fase de imersão com as cinco empresas selecionadas para os cinco desafios devidamente estabelecidos.

Ou, às vezes, passa pelo desenvolvimento de uma nova solução com um cunho digital voltado muito ao programa Sanepar 5.0, como foi o nosso segundo edital que, nesse momento, passa por um processo de seleção de outras cinco startups. Ou com outros editais que já estão contemplados no âmbito do Sanepar Labs e que podem colocar em marcha o primeiro CPSI, uma contratação pública de solução inovadora pela Sanepar no próximo ano.

Da mesma maneira, essa inspiração vem do Sanepar Startups, onde nós interagimos e selecionamos, dentre mais de 200 propostas, 10 startups com quem nós dialogamos, aceleramos e algumas inclusive estão escaladas, como eu vou apresentar já na sequência.

O programa Radar Tag, trouxe uma vertente muito importante. Nós temos um programa de vigilância internacional de soluções tecnológicas hoje na Sanepar. Portanto, os desafios são ofertados a esses serviços de vigilância e, a partir dali, podemos identificar as melhores práticas ou as melhores soluções tecnológicas para os desafios que nós apresentamos.

E junto com o Lactec, no âmbito do Centro de Competência FutureGrid, nós estamos a dialogar sobre como nossas soluções digitais e de convergência de tecnologia de informação com tecnologias operacionais podem nos ajudar a impulsionar startups que efetivamente nos ajudem na solução dos nossos desafios cotidianos.

Além da inovação em processo, nós temos trabalhado muito com a perspectiva da cultura de inovação, fazendo com que o Sanepariano produza soluções no âmbito de um programa de intraempreendedorismo.

Há um portal da diretoria de inovação e novos negócios que apresenta orientações sobre inovação. Este portal contempla inclusive vídeos como as gotas de inovação que mostram

algumas práticas implementadas pelos próprios Saneparianos que são incentivados a gerar as suas ideias e a registra-la numa plataforma chamada Sanideias.

Por ano, nós temos mais de mil novas ideias que são geradas e avaliadas por um comitê descentralizado e alocado em cada departamento da companhia com autonomia para aprová-la e para implementá-la na sequência.

Tivemos recentemente, no dia ou na semana da inovação, um dia dedicado a dialogar sobre inovação com a participação de membros da alta direção, com a participação do nosso diretor-presidente, com a participação do presidente do conselho de administração, outras importantes lideranças e diretores aqui da companhia. E nesse teatro foi lançado um prêmio, chamado Prêmio Inova Sanepar, que acaba convocando os Saneparianos a apresentarem suas ideias e soluções nessa jornada.

Na perspectiva dos novos negócios, a Sanepar se organizou nesses dois últimos anos, estruturando e processualizando os mecanismos de aplicação, principalmente dos dispositivos de desenvolvimento de oportunidade de negócio.

Diversas oportunidades de negócio foram identificadas no mercado e algumas delas foram priorizadas para que possamos avançar. E dentro desse mecanismo, todo esse processo foi sistematizado em um documento aprovado pelo Conselho da Administração e pela diretoria executiva, chamado Plano Diretor de Novos Negócios, que traz como nós vamos construir e quais são as estratégias de futuro associadas a esses novos negócios.

Agora, é claro, apesar de existirem esses diplomas devidamente apresentados e, principalmente, disciplinados por regulamentos expeditos e apresentados pelo Conselho da Administração, a Sanepar está aberta a novas perspectivas, a novas abordagens e, portanto, no endereço no website apresentado, vocês podem acessar um portal de prospecção aberta, fazendo a proposição de suas soluções de novos negócios para a companhia e, claro, há uma metodologia, há um fluxo de processo estabelecido para que essas oportunidades possam ser avaliadas dentro dos critérios orientados pela alta direção.

Bom, eu gostaria de consolidar esta apresentação com alguns casos de sucesso e algumas oportunidades.

Começo aqui falando sobre o mercado livre de energia, como já mencionado pelo diretor Abel. O mercado livre de energia foi uma nova modelagem, uma modelagem inovadora para o contexto da Sanepar, seguindo as orientações específicas da Agepar, disciplinando, basicamente, a aquisição da energia e sua gestão para unidades de média e alta tensão.

Nesse contexto, a Sanepar implementou em duas fases o mercado livre. Um primeiro contrato consolidado via licitação com a Copel comercializadora e um segundo contrato com a empresa Tradener também via processo licitatório. Em relação ao primeiro contrato, que contemplou mais de 60% das cargas elegíveis e, conseqüentemente, 49 unidades consumidoras, nós já estamos 100% no mercado livre, ou seja, concluímos o nosso cronograma de migração.

Ao passo que na segunda fase nós temos pouco mais de 90% das cargas já migradas, sendo que até o final deste ano devemos migrar mais 50 unidades consumidoras rumo a atingir a meta das 838 unidades consumidoras já contratadas e elegíveis para a migração.

Esta operação, de 2024 a 2028, tem uma economia prevista em relação à aquisição da energia no mercado cativo de R\$ 630 milhões. O que nós temos observado é que talvez essa economia supere as suas expectativas, porque já no primeiro ano nós tínhamos uma estimativa de R\$ 51 milhões de economia e atingimos um patamar de economia da ordem de R\$ 64 milhões.

Portanto, em relação ao mercado cativo, uma redução de custos da ordem de 42%, trazendo uma repercussão muito importante. E aqui vamos lembrar, conforme disciplina a AGEPAR, nossa agência reguladora, 75% desta economia é compartilhada na forma da tarifa com a sociedade e outros 25% a repercussão diretamente com a companhia.

Bom, esta abordagem da energia, ela tem se desdobrado dentro da companhia com a otimização de processos e ações de eficiência energética. Aqui eu trago um exemplo. É a otimização do nosso sistema integrado de abastecimento de água de Curitiba e região metropolitana.

Começamos com um piloto, com a validação de uma plataforma proveniente lá de Portugal, que utiliza modelagem hidráulica para construir os gêmeos digitais do nosso sistema de transferência de água entre reservatórios para atender mais de 3 milhões de pessoas e que na sequência tem algoritmos de inteligência artificial e machine learning que a partir dos dados coletados em nosso centro de controles operacionais nos ajuda a otimizar este processo fazendo com que tenhamos previsibilidade com maior acurácia no consumo da água e com que tenhamos redução de custos, por exemplo, com energia elétrica a partir da atuação automática em inversões de frequência.

Portanto, estamos com um projeto de referência e prestes a implementar, depois de um piloto, um operador virtual, que trabalhará com os nossos operadores de forma a otimizar o processo de distribuição de água salvaguardando, não apenas água, mas também recursos energéticos.

Por falar em água, nós trabalhamos de uma maneira muito estruturada hoje com o programa de perdas, a Sanepar adota as principais práticas mundiais hoje no que diz respeito ao combate a perdas de água. E dentro desse contexto, nos cabe nesse momento para aprimorar ainda mais a inserção de novas tecnologias.

Portanto, fomos buscar em Israel, na Holanda, ou como startups locais, como é o caso da empresa Status For e da Radio Force, que foram aceleradas no âmbito do programa Sanepar startups, soluções da IOT, soluções que nos possibilitam aplicar a inteligência artificial para detectar de maneira rápida as perdas de água e orientar os processos de detecção.

Portanto, hoje nós utilizamos satélites, nós utilizamos as bolas inteligentes que tem sensores acoplados que vão dentro dos tubos, principalmente de grandes adutoras, identificando os principais pontos de vazamento para que tenhamos maior efetividade na identificação e redução do tempo para esta detecção, fazendo com que sejam reduzidos os índices de perdas d'água. Cada uma dessas tecnologias tem uma trajetória, e elas vêm sendo escaladas dentro da companhia, dentro das suas realidades regionais.

Estamos a pensar, dentro de uma componente de água não contabilizada, no engajamento digital do consumidor. E junto com startups, no âmbito do programa Sanepar startups e agora do Sanepar Labs, temos soluções avançadas de telemetria, ou mesmo parcerias com dispositivos disruptivos de comunicação.

A ideia é, com muita parcimônia, com muito conhecimento, junto ao ecossistema de inovação e com as orientações estratégicas, migrar para um engajamento cada vez mais digital do consumidor. A fatura digital já é uma abordagem, uma realidade na companhia. O pagamento por PIX é outra realidade. São coisas que levam a adaptação e nós esperamos cada vez mais com essas novas abordagens e tecnologias, mas sempre com muito pé no chão e olhando para a viabilidade econômica e financeira, ofertar novas funcionalidades para o nosso cliente.

Falei bastante sobre a aplicação de tecnologias digitais e novas soluções num contexto importante da Sanepar 5.0, mas a Sanepar 5.0 também se conecta com abordagem de infraestrutura crítica, se conecta com abordagem de valorização dos subprodutos, de novos destinos e o lodo de esgoto. É um desses exemplos em que nós precisamos aprimorar cada vez mais, considerando a contemporânea abordagem da economia circular e considerando os desafios que nós temos com a não disponibilidade de aterros sanitários, que outrora estavam sempre prontos, disponíveis para receber esses resíduos que hoje podem ser vistos como insumos.

Um bom exemplo do que nós estamos organizando dentro de uma estratégia que hoje envolve uma série de projetos que vão desde estratégias de desaguamento, secagem de lodo, a sua disposição final e, quem sabe, a sua valorização em nível de novos negócios, é um empreendimento adquirido pela Sanepar, hoje integralizado na ET Belém, que promove a codigestão de 900 metros cúbicos de lodo por dia e que vem recebendo resíduos orgânicos de grandes geradores.

O chamamento público para poder receber esses resíduos foi aberto em 2024 e hoje nós temos a satisfação de estar chegando na capacidade máxima de 150 toneladas por dia, fazendo com que a gente consiga tratar mais resíduos, trazer algumas receitas complementares, gerar mais energia. Com a energia gerada por ano, nós temos na compensação, em mais de 40 unidades da companhia, mais de 4,5 milhões de reais por ano. Esse empreendimento é tão importante para a companhia que, com a ampliação da ET Belém, nós temos mais geração de lodo e estamos, conseqüentemente, estudando a oportunidade de ampliá-lo num futuro próximo para atender este lodo excedente hoje produzido nessa localidade.

A secagem térmica de lodo também é uma realidade. Nós temos implementado na ET Atuba Sul um sistema capaz de secar 5 toneladas por hora de lodo úmido, um sistema rotativo, circular, que é na verdade movido a biogás, lodo seco e cavaco de madeira, portanto a biomassa, biogás e biomassa, lodo seco ou cavaco de madeira são convertidos em calor e esse calor é colocado em contato com o lodo úmido reduzindo o seu volume.

Portanto temos uma redução da ordem de 80 a 90% do volume que anteriormente era destinado a aterros sanitários e que hoje são convertidos em cinzas apenas. A economia com o manejo de lodo apenas nessa localidade é da ordem de seis milhões de reais por ano que representa o nosso custo total de exposição com lodo algo em torno de 10%.

Portanto, uma abordagem representativa e que ganha replicabilidade hoje em andamento, uma obra para implementar o sistema muito semelhante na ET Sul, em Londrina.

O coprocessamento também é uma abordagem muito interessante, principalmente porque nós podemos não apenas encaminhar para eventuais processos de clinkerização ou para produção de cimento, não apenas o lodo de estação de tratamento de esgoto, mas

também o lodo proveniente do processo de tratamento de água, além de resíduos provenientes de gradeamento e areia.

Nesse contexto, nós estamos a estudar oportunidades que a gente possa ter de encaminhar estes, então, materiais, subprodutos vistos como resíduos, como matéria-prima devidamente tratada, condicionada para as cimenteiras. Estamos num processo de construção para entender uma oportunidade de negócio. Assim como as soluções baseadas na natureza apresentadas pela diretora Leura, que já são realidade em estações de tratamento de esgoto, mas que podem representar oportunidades de negócio.

E nós vimos esta oportunidade de negócio operando na França e nos aliamos a uma empresa chamada Fitorrestore, que trabalha com o conceito de biofazenda, ou seja, alocando materiais orgânicos com soluções baseadas na natureza e compostagem para geração de produtos de mais alto valor agregado e que podem representar para a companhia uma oportunidade de negócio, uma rota muito importante dentro do conjunto de alternativas, denominadas aqui rota do loto, que vem sendo estudado com muito cuidado pela Sanepar.

E para consolidar essa abordagem das rotas do lodo, nós temos aqui uma parceria com a empresa japonesa Kyowa Kako. Projeto esse assistido pelo governo japonês de uma maneira bastante estratégica, em especial mais recentemente pela JICA, uma agência de cooperação japonesa. E este é um método chamado compostagem hipertermofílica airada.

Nós testamos esse método na Sanepar por meio de um acordo de cooperação. Nós conseguimos com este método, com micro-organismos específicos, sem a necessidade de acrescentar substratos complementares, promover o tratamento de materiais orgânicos e gerando a partir desse tratamento fertilizantes orgânicos.

A perspectiva de oportunidade de negócio está sendo estudada em detalhes para que possamos entender se de fato essa tecnologia pode nos ajudar aqui na companhia.

Bom, nós temos também em andamento um projeto muito interessante. Os dois primeiros quilômetros de rede de fibra ótica instaladas em redes de esgoto foram implementadas no zoológico aqui em Curitiba, mostrando uma oportunidade muito interessante a ser explorada.

Nos três últimos anos, nós estudamos em detalhes com o IFC, do Grupo Banco Mundial, esta oportunidade de negócio. E, nesse momento, por intermédio de um chamamento público, nós estamos a selecionar um parceiro estratégico para desenvolver essa oportunidade de negócios e entender como a infraestrutura compartilhada das redes de esgoto com as estruturas de telecomunicações podem representar uma oportunidade para esses dois importantes segmentos de infraestrutura.

Também, como já noticiado no mercado, a Sanepar tem estudado todas as oportunidades que aparecem, principalmente aqui no Brasil, sobre novas abordagens e expansão de mercado. Portanto, os editais, quando são abertos, nós temos a oportunidade de acessá-los e estudar mecanismos de como poderemos participar, por exemplo, de certos visitatórios de PPPs ou de concessões para prestação de serviços de água e esgoto.

Para avançar nessa abordagem, temos a intenção de ter parceiros estratégicos e Acciona, empresa espanhola, é um desses parceiros onde nós temos a oportunidade de,

através de um NDA e de orientações disciplinadas em um MoU, estudar estas oportunidades que se curtiram em outras fronteiras além do estado do Paraná.

Nessa mesma perspectiva, mas com um olhar de cooperação, de fortalecimento institucional, a Sanepar tem olhado para um território muito próximo, principalmente aqui no Paraguai. E hoje, por intermédio de uma parceria diplomática envolvendo o governo brasileiro, por meio da Agência Brasileira de Cooperação, o governo paraguaio, por meio da ISAP, que é a prestadora de serviços de água e esgoto pública do Paraguai, e a JICA, a Agência de Cooperação Alemã, tem desenvolvido um programa de redução de perdas lá para o Paraguai.

O papel da Sanepar é a mentoria, é a orientação técnica, aplicando as boas práticas que aqui temos no contexto paraguaio. E se através do Paraguai nós conseguimos entender um pouquinho melhor o contexto da América do Sul, uma parceria muito semelhante, mas nesse caso envolvendo além da diplomacia brasileira, neste caso o governo alemão, por intermédio da GIZ, nós temos uma aproximação com instituições vinculadas ao governo Hondurenho.

E, neste caso, estamos a orientá-los e a colaborar em um programa de fortalecimento institucional envolvendo a Associação de Operadores de Honduras, além da Secretaria de Recursos Naturais e de Energia a abordagem da aplicação dos conceitos de eficiência energética e redução de perdas para que na Centro-América possa-se ter mais diretrizes voltadas à resiliência hídrica e energética na prestação dos serviços.

Eu agradeço sobremaneira os minutos de sua atenção, pela oportunidade e confiança dada pela alta direção da companhia e fico à disposição para poder colaborar com as eventuais dúvidas e com os debates. Vamos trabalhar sempre pela inovação, pela sustentabilidade e uma Sanepar cada vez mais forte e pujante.

Abel Demetrio:

Obrigado, Gustavo. Rodrigo, se você quiser abrir agora para as perguntas, por gentileza.

Operador:

Perfeitamente, 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. Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não possa abrir seu microfone ao vivo, favor escrever sem microfone ao final da pergunta para que eu a leia em voz alta.

Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Hiury Goulart, Trilha Investimentos, e Daniel Travitzky, Safra. Ambas as perguntas sobre o mesmo tema.

Qual é o entendimento da companhia para a mudança na forma de considerar o compartilhamento do precatório? Alguma atualização nesse item? Qual é o deadline para a resolução do tema com o regulador? Algum avanço nas tratativas?

Em complemento, diante dessa manifestação do TCE, podem comentar ou explicar o reconhecimento da provisão de R\$ 146 milhões relacionado aos precatórios nesse trimestre? Foram as perguntas do Hiury, Daniel e do Leandro.

Abel Demetrio:

Obrigado Hiury pela pergunta, Daniel também.

Bom, nós tivemos uma reclamação perante ao Tribunal de Contas do Estado, feito pela Associação Paranense de Defesa do Consumidor, aonde o Tribunal de Contas enviou, então, a Sanepar e a Agepar para que se manifestassem sobre o tema.

A Agepar, cautelarmente, resolveu suspender o item da nota técnica que falava do compartilhamento de 75% em favor da modicidade tarifária e 25% em favor da companhia, até que ela avaliasse melhor o tema.

Essa questão, conforme a própria reunião da Agepar, é uma questão complexa, uma questão sui generis, então eles preferiram, neste momento, reavaliar todo o tema e, obviamente, a companhia aguarda a manifestação do mérito a ser realizada pela Agepar.

Tanto a companhia quanto a Agepar, elas estão, neste momento, trabalhando para fornecer as respostas requeridas pelo Tribunal de Contas e ainda não temos um cronograma estabelecido pela agência para que esse tema possa ser finalizado.

O que nós tivemos no terceiro trimestre, em relação às demonstrações contábeis, foi a manutenção aqui pela companhia, embasada em opinião do seu assessor legal, de que, embora suspenso o compartilhamento nesse momento, não é uma decisão de mérito. Então, a companhia manteve o mesmo tratamento contábil daquilo que já vinha sendo feito nos meses de Março e Junho, nos dois trimestres anteriores.

A companhia tem interesse no assunto, obviamente, pela relevância. É um tema bastante complexo, mas estamos todos envolvidos numa questão de responder adequadamente todas as questões, esclarecer todos os pontos levantados. E, oportunamente, este tema deverá ser objeto de avaliações. Está sendo avaliado já, neste momento, pela agência, pela Sanepar. Mas ainda não temos uma definição sobre o tema. A construção está, neste momento, sendo elaborado pela agência reguladora.

Então, neste momento, ele é um processo que corre em sigilo lá no órgão fiscalizador, aqui tanto da companhia quanto da Agepar, que é o Tribunal de Contas do Estado. Então, temos neste momento este status. Nos próximos dias, com certeza, outras atualizações serão feitas em relação ao tempo.

Operador:

Dando continuidade, nós recebemos mais uma pergunta do Hiury Goulart.

Em serviços de terceiros, tivemos aumento de 60% do terceiro trimestre de 2023 para o terceiro trimestre de 2025. Para a natureza monopolista da companhia, isso parece muito alto, visto que a receita cresceu uma fração disso. Vocês podem elaborar um pouco melhor essa linha e como podemos pensar ela para frente? Essa foi a pergunta do Hiury.

Abel Demetrio:

Hiury, obrigado novamente pela sua questão.

Essa questão da evolução dos custos de terceiro é algo que a companhia vem acompanhando. Lembramos que neste período citado nós tivemos então. Assunção pelos PPPs aqui das micro-regiões nos municípios concedidos. Então, nós nos desoneramos em alguns itens, como energia elétrica, como pessoal, que obviamente passam a ser prestados pelo PPPs, e você acaba, vamos dizer assim, migrando alguns custos de outras contas também para o custo de terceiro.

Nós tivemos, em 2020, a questão do COVID, vamos lembrar novamente, nós ficamos 42 meses sem o corte de água, ou seja, mais de 3 anos, 3 anos e meio. E a partir de 2023, com a retomada dos cortes, com a questão, enfim, das medições que foram, vamos dizer, suspensão dos cortes e refatoramentos, todo esse serviço comercial de campo, ele, obviamente, ganhou um impacto muito maior do que aquilo que a gente via nos períodos anteriores, a época em que a gente tinha, vamos dizer assim, o no corte.

Então, todos os cortes, todas as religações, serviços de cadastro, de faturamento, são itens que realmente, nos últimos anos, trouxeram um adicional à conta de custos de terceiros, mas não necessariamente em função de um aumento tão exagerado, mas sim pela base comparativa que era muito baixa, em função de que eles não estavam sendo praticados.

Ainda podemos observar que na conta de terceiros, aqui só para relembrar, temos a questão do serviço de manutenção de redes. Lembrando que nesse aspecto a gente teve realmente um problema num contrato muito relevante na região de Londrina, aonde muitos serviços deixaram de ser executados, e com a retomada, tivemos então que contratar uma nova empresa, com preço adequado, daí numa licitação, que o preço anterior se mostrou que a empresa que ganhou não conseguiu executar, e tudo isso trouxe, então, para a questão do serviço de terceiro esse impacto que você mencionou.

Ah, sem dúvida é a questão de serviços de vigilância, bem lembrado aqui pelo Ozires. Nós tínhamos há dois, três anos atrás uma série de furtos em nossas instalações, tanto estações de tratamento de água quanto estações de tratamento de esgoto, com paradas que prejudicavam muito a população, com reclamação por parte dos nossos empregados quanto à segurança no ambiente laboral, com a imagem da companhia sendo muito comprometida, nós tivemos então todo um remodelamento da questão de vigilância, que traz e trouxe um impacto nos custos de terceiros, mas que, por outro lado, gera, através de uma fiscalização mais adequada, de uma segurança mais adequada, menos paradas no abastecimento, isso traz receita em função das medições, dos faturamentos.

Tem também as perdas com os roubos e com os furtos que acabam, vamos dizer assim, necessitando que a companhia fizesse aquisições de materiais elétricos, enfim, de outros serviços.

Tudo isso também é mitigado em função de uma vigilância mais adequada. E isso é uma realidade, a Sanepar opera em mais de 600 localidades, não tenho aqui o número exato, mas são mais de 600 localidades, algumas muito distantes das regiões habitadas, muitas vezes regiões rurais e a necessidade de você ter uma segurança no local, tanto para os empregados quanto a proteção patrimonial, levou então a esse aumento de custo nesse quesito especialmente vinculado à vigilância.

A companhia tem sim um plano de planejamento em relação aos custos de terceiros, lembrando ainda que tem um evento aqui que está relacionado ao serviço de terceiro, que é um registro importante, que é honorável e advocatício em função do precatório, então um valor de aproximadamente 129 milhões, que ele acaba impactando de uma forma não recorrente o custo de terceiro, da nossa análise que é feita recorrentemente, nós identificamos que a maioria dos itens que estão com aumento nas contas de terceiros, e nós temos uma análise por análise, nós temos aqui contabilmente o que chamamos de análise, ou seja, gastos por cada natureza de conta, nós identificamos que poucas, na verdade, ultrapassaram aquilo que a gente havia previsto.

Então, estão basicamente todas dentro da nossa previsão. Mas sim, uma ou outra está além daquilo que a gente gostaria que estivesse. Lembrando que no estado do Paraná temos enfrentado aqui uma questão de mão de obra bastante escassa em função do nível de desemprego bastante baixo. inclusive com pessoas vindo trabalhar de outros estados aqui, porque realmente nessa questão de construção civil, obras de saneamento, que basicamente é o nosso setor, estamos realmente com os preços de mão de obra bastante caros, inflacionados nos últimos anos, dado a falta de pessoas mesmo.

Não sei se passei despercebido em algum ponto, mas basicamente são essas as questões, Hiury.

Operador:

Obrigado. Dando continuidade, a nossa próxima pergunta vem do Gibran Pagnussat, da M Portz Pagnussatt.

Ele questiona se vocês podem explicar melhor essa provisão do município de Andirá. Essa é a pergunta do Gibran.

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta, Gibran. Eu vou passar esse tema aqui para o nosso contador Ozires.

Ozires Kloster:

Bom dia. Obrigado, Gibran, pela pergunta.

Bom, Andirá é um município que a Sanepar não está operando, ela tem o contrato de concessão até 2032, porém, em 2003, salvo engano, o município assumiu a operação do sistema.

Bom, esse terreno é um terreno antigo, lá da década de 60, 70, que tem um processo, é uma ação indenizatória. Então, a Sanepar já tinha isso divulgado como um passivo contingente até o segundo TRI, porém, teve uma evolução do processo e está na fase de execução de sentença. E houve então essa provisão, considerando como uma perda provável, no terceiro TRI. Então, a provisão foi baseada nessa indenização compensatória, considerando no processo os juros compensatórios de 6%.

No decorrer do mês de Outubro, houve um depósito, porque no processo há uma exigência de juros compensatórios de 12%, porém a Sanepar, para não ter que pagar uma multa de 10% no processo, ela fez esse depósito judicial, até divulgamos como um evento subsequente na nota explicativa, e por isso que manteve 87 como uma perda provável e 48 milhões a diferença como passivo contingente que seria essa perda possível. Então ainda cabe recurso, então a nossa área, os nossos assessores jurídicos estão aí trabalhando nesse processo.

Operador:

Obrigado, dando continuidade. A próxima pergunta vem do Reinaldo Verissimo, investidor.

A Sanepar pretende, em 2026, buscar uma concessão de saneamento em outro estado. Quais pontos consideram importantes na escolha de participar ou não de um leilão ou parceria? Essa foi a pergunta do Reinaldo.

Abel Demetrio:

Reinaldo, obrigado pela sua questão.

Como já dito anteriormente, em outras ocasiões, a companhia endereçou a universalização do estado do Paraná. Águas já universalizadas desde 2007, com 99%, e daí 2008, 100%. Então, já superamos o marco legal, que é uma meta de 99%.

No esgotamento sanitário, como vimos, estamos com próximos a 82% caminhando para a universalização antes do seu prazo legal.

A estratégia já foi comentada aqui, tantas as obras que a Leura acabou de mostrar quanto a questão das PPPs vem justamente no sentido de atingir as metas do marco legal do saneamento.

A companhia, com comprovada qualificação operacional, com comprovada capacidade de busca de recursos financeiros, é uma empresa que está aberta a atuação em outros mercados, não só no Brasil, como Fora do Brasil. E, claro, a companhia busca parceiros também, no sentido de que possa, eventualmente, participar de negócios que sejam negócios que façam sentido para a companhia.

Então, sim, a companhia olha para os novos mercados, ela olha para oportunidades, mas eventual definição quanto à participação ou não em determinado leilão, determinada oportunidade, dependerá, obviamente, de todo um contexto de análise jurídica, econômico-financeira, de vantajosidade para que, efetivamente, a companhia participe.

Mas, sim, a companhia está no estágio que ela tem condições de participar, de cooperar mais com o Brasil nessa questão do saneamento, haja vista o seu longo histórico aqui de serviços prestados.

Operador:

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas, e reforçamos que as perguntas que não puderam ser lidas serão respondidas posteriormente. Passamos agora a palavra ao diretor financeiro e de Relações para Investidores, Abel Demétrio, para as considerações finais da companhia.

Abel Demetrio:

Bom, só agradecer a participação de todos. Pedir desculpas pelo nosso alongado aqui das apresentações, mas acho que são temas bastante relevantes. E reafirmando o que o Rodrigo acabou de falar, qualquer questão que a gente não tenha respondido, nossa área do RI estará encaminhando os responsáveis para que a gente possa, então, endereçar as questões.

Fica aqui o desejo de um ótimo final de semana a todos e muito obrigado!

Operador:

A videoconferência de resultados referente ao terceiro trimestre de 2025 e a reunião pública da Sanepar estão encerradas. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um
excelente
dia!