Transcrição

SANEPAR 3T26

Operador

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à conferência de divulgação dos resultados do terceiro trimestre de 2026 e reunião pública da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar. Destaco aqueles 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. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A. Na parte inferior de sua tela, 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 ao 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, Ozires Kloster.

Ozires Kloster

Olá, bom dia. Agradeço já antecipadamente a todos que estão participando dessa conferência de divulgação dos resultados do terceiro trimestre da Sanepar. Quero aqui apresentar quem está compondo a mesa, aqui então o doutor Flávio Slivinski, que é o diretor jurídico. A minha direita, a Leura, a diretora de investimentos, e o Sérgio Portela, o diretor comercial. Também está presente aqui o contador, o César Augusto Neves, e o Ricardo Garcia, com toda a sua equipe aqui de RI. Bom, antes de iniciar propriamente a apresentação, queria aqui reforçar o compromisso da nossa administração com a universalização do saneamento.

Atingimos, como nós vamos ver na apresentação, já o IARCE, o Índice de Atendimento de Esgoto, de 83,5%. Investimos já no ano de 2026 mais de 1 bilhão e 700 milhões em empreendimentos. Quero destacar aqui que, nessa semana, também, a companhia recebeu um prêmio do Instituto Trata Brasil e da FGV. Então, Foz do Iguaçu foi premiada nessa premiação no ranking de saneamento. Ficou como a nona cidade posicionada no Brasil. Então, isso mostra todo o empenho da companhia rumo à universalização. Também quero destacar a resiliência da companhia no enfrentamento dos episódios do El Niño. Isso tem trazido um esforço para a companhia, também das equipes técnicas.

O Estado do Paraná sofreu nos últimos meses, com alguns, inclusive, tornados. Então, isso tem uma consequência na operação da companhia e isso também acaba refletindo nos custos da companhia, toda a parte de manutenção do nosso parque de tubulações, redes, adutoras e equipamentos. Então, vamos passar aqui na apresentação, voltando ali no slide, acho que passou, destaques. Então, aqui os destaques do trimestre e dos nove meses. Nós tivemos um crescimento de receita líquida no trimestre de 7,6% e nos nove meses 8,9%. Margem EBITDA no trimestre 37,7% e nos nove meses 36,6%. Investimentos, como eu falei, foram de R$ 576 milhões só no trimestre e acumulado R$ 1,728,000,000.

A alavancagem, a dívida líquida pelo EBITDA, ficou em 0,8 vezes. Olhando ali sobre o aspecto operacional, então o volume de economias teve um crescimento de 1,6% e o número de economias de esgoto cresceu 3,3%. Alguns destaques, além dessa premiação que eu já citei, A companhia também teve uma premiação no ranking do Grupo Amanhã. Ela foi considerada a maior empresa de serviços públicos do Paraná e a oitava empresa do Estado do Paraná. E também recebemos, esse ano, a premiação do Troféu Transparência, referente às demonstrações do ano de 25. Então, pelo nono ano consecutivo, a companhia está entre as empresas premiadas.

É a 13ª premiação, numa premiação já que esse ano atingiu 30 anos de história. Aqui, passando pela nossa disponibilidade hídrica, olhando aqui o sistema integrado de Curitiba e região, as barragens estão com 100%. A barragem do Miringuava, que está em fase de enchimento lá em setembro, estava com 51%. Atualmente ela já atingiu próximo aí de 76%, então já está também aí contribuindo já para o sistema. Olhando o histórico de atendimento, então a água, a nossa

companhia está universalizada já, E esgoto, como eu falei, 83,5% de atendimento. E destacando que 100% desse esgoto coletado é tratado.

Bom, olhando ali a sequência do resultado operacional, nós temos, então, volumes medidos de água crescendo no trimestre 1%, nos nove meses 2,5%. E o volume faturado, que é o faturamento mesmo da companhia, no trimestre ele cresceu 1,5% e 2,5% nos nove meses. Ligações também, a gente teve um desempenho com um crescimento de 39.405 ligações e economias, 50.748 ligações, um crescimento de 1,2%. Já olhando ali os 12 meses, nós temos um crescimento de 51.798 ligações, e 69.183 economias nos 9 meses. Olhando já o segmento de esgoto também, teve um desempenho bom, o volume coletado foi de 2,9% no trimestre, 3,8% nos 9 meses.

E acumulado, nós tivemos um crescimento de 2,9% nos três meses e 3,6% nos nove meses. Ligações também teve um crescimento de 2,3%, com 59.839 novas ligações de esgoto e economias, 81.961 economias. Também um crescimento de 2,3%. Olhando ali as ligações acumuladas nos 12 meses, 85.110 ligações de esgoto e 116.808 economias de esgoto. Passando já para os indicadores financeiros, nós tivemos margem EBITDA de 37,7% no trimestre, acumulado 36,6%.

Margem líquida 15,6%, o acumulado ainda é um indicador que está prejudicado pelo registro que nós tivemos no segundo tri dos precatórios, então ainda é uma margem baixa, o ROE e o ROIC também, 4,1% e 5,2%, respectivamente, a inadimplência ficou em 1,6%, um pouco acima dos outros trimestres anteriores, mas nós tivemos algumas ações de cobrança, que foram programas de recuperação de créditos nos dois anos anteriores, mas eu diria assim que é um índice ainda bem controlado e abaixo, inclusive, do setor.

Perdas por ligação, aqui sim um desempenho muito bom, um dos mais baixos é aquela medida de litro ligação dia, que é a perda, então ficou em 215 litros ligação dia, bem abaixo também dos trimestres anteriores, 223 os dois anteriores. Já passando para a demonstração do resultado trimestral, nós tivemos um crescimento da receita líquida de 7,6% e os custos e despesas de 6,2%. No trimestre o lucro foi de 302 milhões, 22,8% acima do mesmo trimestre do ano passado.

Aqui fazendo um pouco uma estratificação do trimestre, então essa receita líquida de 1 bilhão 940 milhões, ela foi afetada pelo aumento de economias, então 38 milhões, isso representou financeiramente, aumento de volume, 56 milhões, reajuste mais consumo, 33 milhões, e outras receitas, 9 milhões. Então o EBITDA fechou em R$ 732 milhões. Ali uma composição também. O EBITDA é diminuído pelas depreciações, amortizações, o resultado financeiro. A gente segregou ali o impacto do precatório, que são aqueles valores que a gente tem de receita da aplicação financeira e da atualização desse passivo regulatório. Então o lucro fechou em R$ 303 milhões, como eu reportei.

Aqui, tirando os efeitos do precatório no trimestre, é uma demonstração pró-forma. Então, nós teríamos um EBITDA de 37,8% e um lucro de R$ 398 milhões no trimestre. Passando já para o resultado acumulado dos nove meses, a receita cresce 8,9%. Temos ali o resultado desse acumulado dos nove meses de 150 milhões. Então, lembrando que no segundo trimestre nós

tivemos um resultado negativo de 150 milhões em função do registro complementar do precatório.

Então, isso acabou afetando o resultado acumulado. Passando para o seguinte, então também aquela composição do resultado, o que trouxe essa receita líquida de 5 bilhões e 788 milhões, com crescimento de 8,9, então foram o aumento de economias, 116 milhões, 36 milhões, aumento de volume, 307 milhões, reajuste mais consumo e outras receitas, 14 milhões. Da mesma forma, a gente demonstra o EBITDA decomposto pelas principais custos e despesas que afetam, então fechando o EBITDA de 2,2 bilhões, praticamente, e ali embaixo o EBITDA partindo até o lucro de 150 milhões de reais.

Aqui também, da mesma forma, a gente demonstrou qual que seria o impacto tirando o efeito do precatório que foi registrado. Lá em junho, nós teríamos nos nove meses uma margem EBITDA de 41% e um resultado líquido de 1 bilhão 348 milhões. Então, esse efeito realmente afetou, o resultado é um resultado não recorrente e trouxe esse efeito nos nove meses do resultado. Aqui já passando para os investimentos, então, como eu falei, investimos 1 bilhão 729 milhões. Ficou um pouco abaixo do mesmo período do ano passado. Então, olhando ali a composição, 33% em água 55% em esgoto 12% em outros ativos. A origem dos recursos próprios 67% e 33% com recursos financiados.

Passando para a estrutura de capital, então, a nossa dívida líquida, a nossa dívida é composta por dívidas de curto prazo, de 1 bilhão 224 milhões, de longo prazo 6 bilhões 82 milhões e uma dívida total de 7 bilhões 306 milhões. Então, tirando o nosso caixa equivalente dessa dívida líquida dessa dívida de R$ 4,874 bilhões, temos uma dívida líquida de R$ 2,422 bilhões. Com isso, essa alavancagem da relação dívida líquida e EBITDA dá 0,8 vezes. A geração de caixa foi de R$ 2,288 bilhões, uma conversão de 108% do EBITDA em caixa. O custo da dívida permaneceu igual ao ano passado, 11,9%. Aqui trazendo uma estrutura, nosso cronograma de pagamento da dívida, é um cronograma bem distribuído.

Então nós temos dívidas até 12 meses de R$ 1,224 bilhão, isso representa 17%. De 13 meses a 24 meses, R$ 806 milhões, 11% representatividade. De 25 a 36 meses, 679 milhões, 9%, e de 37 a 60 meses, 1 bilhão 593 milhões, isso representa 22%, e acima de 60 meses, 5 anos, 3 bilhões, uma representatividade de 41%. Os indexadores, então TR 39%, IPCA 29%, DI 21%, IPC-FIPE 4%, sem correção 3%, EURO 3% e TJLP 1%. Os covenants, nós temos obrigações contratuais de debêntures públicas, privadas, contratos com o BNDES, então com a Caixa Econômica também, com o KFW, todos estão atendidos, eu não vou passar um a um, mas estão todos, de uma certa forma, atingindo com uma tranquilidade.

O balanço patrimonial, então, olhando a estrutura do balanço, a dívida líquida cresceu 9,2%, principalmente pela redução do caixa equivalente. No capital de giro, nós tivemos um aumento. As contas a receber de clientes, em função das ações da companhia, e elas reduziram de R$ 1,283 bilhão, se nós tínhamos esse saldo no ano passado, ficamos com R$ 1,275 bilhão, uma redução de 0,6%. Mas por que esse capital de giro aumentou? Porque empreiteiros e fornecedores nós

tivemos uma diminuição do saldo e salários e encargos também reduziu, então esse capital de giro teve um crescimento. E, consequentemente, os dias em giro, que é a última linha do slide, ele ficou com 30 dias de giro.

Olhando ali a parte de ativos, nós tivemos, então, dá para destacar duas linhas. Então, ativos de contrato, R$ 4,194 bilhões, um crescimento de 13,8%. Ali está toda a parte dos investimentos da companhia, todas as obras que estão em execução. E os ativos fixos, fechando em R$ 14,7 bilhões e o nosso patrimônio líquido também nos nove meses, R$ 12,4 bilhões.

Passando para o fluxo de caixa, a companhia teve atividades operacionais gerando caixa de R$ 2,287 bilhões. As atividades de investimentos consumiram caixa em 1,7 bilhões as atividades de financiamento também reduziram caixa em 1,3 bilhão mas ali seria o líquido vamos dizer assim, do que foi captado 536 milhões, tivemos pagamento de JCP e dividendos na metade do ano, 524 milhões pagamento de financiamentos 1 bilhão 143 milhões arrendamento 115 milhões com isso houve uma redução no caixa no período de 724 milhões tínhamos no início do período 5,6 bilhões e no fechamento dos nove meses do trimestre 4,9 bilhões praticamente de caixa equivalentes bom sobre os resultados é isso então como nós estamos com a apresentação nesse trimestre juntamente com a reunião pública anual então nós vamos ter mais duas apresentação a Leura vai fazer a apresentação sobre a parte de investimentos e depois na sequência também o Portela sobre a parte do processo comercial na companhia.

Leura Lucia Conte de Oliveira

Bom dia a todos. Então, dentro da linha do plano de investimentos da companhia nós temos algumas premissas que já são premissas adotadas de forma recorrente e a gente mantém aqui também mostrando que nós buscamos objetivos bem concretos eles começam sempre com a garantia de abastecimento a sua qualidade atendimento dos compliances ambientais, em especial o TAJ, onde a gente tem condicionantes e tem outorgas nós temos também termos de ajuste de conduta em algumas situações, condicionantes que vêm com metas de outorga e também aquelas exigências que vêm a partir das licenças ambientais. Nós temos o atendimento às metas de universalização.

Vocês lembram que nós tivemos, então, os termos aditivos via microrregiões que foram firmados lá em outubro de 2023, onde nós prorrogamos os nossos contratos. Então, nós temos contratos e obrigações com os 345 municípios e o nosso prazo foi universalizado, então, naquela época, para junho de 2048. Nós temos compromissos com o Ministério Público, que surgem ao longo dos anos. Buscamos sempre atender aquilo que foi projetado no plano de negócios, para o nosso limite financeiro. E também buscamos operar e manter os nossos sistemas.

Então, por conta dessas questões, inclusive, de El Niño, a gente, em muitas situações, precisa buscar soluções alternativas para aqueles projetos que a gente já tinha definido. No contexto geral, o foco sempre foi, no passado ou nos últimos anos, os compromissos ambientais, em

especial o TAJ. Nesse ciclo, nós temos já praticamente 90% das obras que estavam previstas lá no TAJ, que foi assinado em 2018, elas estão concluídas e atendidas. Inclusive, recentemente, tivemos o aceite do IBAMA e Ministério Público com relação à repactuação dos prazos que estavam lá originalmente estabelecidos.

Nós temos um foco, neste momento, de trazer robustez para os nossos sistemas de água com essa questão de resiliência hídrica e ampliar também os horizontes de produção dos sistemas, porque a companhia tem 63 anos, alguns sistemas ainda precisam de atualização e ao longo dos anos a gente vem trabalhando com isso. Então, o nosso principal objetivo de 27 a 31, ele vai estar focado em ampliar os horizontes de produção dos nossos sistemas e fazer frente a todas as demandas que surgem. Compromissos formais, então, também assumidos com o Ministério Público para atendimento da legislação ambiental, garantir a ampliação das metas, conforme o novo marco, e também buscar o limite financeiro.

Então, essas são as nossas premissas para 2027 e 2031. Aqui, vocês podem ver que a ampliação de mercado chega a 75% dos nossos investimentos. Compliance ambiental, ele já vem reduzindo ao longo dos anos. Então, nós temos aqui no ciclo 26, 30, 10,8%. Infraestrutura, 3,7%. Podem observar que a gente tem a questão do compliance sendo reduzida. Então, no ano de 26, 17%, 27 passa 15%, 28 passa 12%, 29, 6%. E 2030, 5%. Sempre, claro, podem surgir novas demandas por aumento de consumo, por mudança de parâmetros ambientais. A gente precisa, então, fazer novas ações nas nossas estações de tratamento e também ampliação de rede.

Vocês podem observar que, na ampliação de mercado, nós crescemos de 60% em 2026 para 83% em 2030. E 2030, vejam que é um ano bastante relevante, porque aqueles pequenos sistemas, inclusive nas PPPs, muitas das metas estão colocadas lá para o ano de 2030. Depois teremos também um volume grande em 2033, que não aparece aqui, mas o 2030 é um ano bastante relevante. Então, a gente vem crescendo ao longo dos anos para poder fazer frente às demandas que estão lá estabelecidas nas metas de concessão. Aqui, separando em segmento água e esgoto, vejam que a gente cresce em água e decresce em esgoto.

2030, de novo, a gente cresce no esgoto por conta das metas, mas a gente mantém um volume bastante significativo de água. Então, no conjunto deste plano, 51% ainda ficam com esgoto, 44,7% ficam destinados aos investimentos de água. E sempre a manutenção fica ali em torno de 3% a 4%, que mantém toda a nossa infraestrutura para dar suporte aos sistemas de água e esgoto. Aqui nós mostramos, no ano de 25, vocês podem observar, 7 milhões dos 11 milhões de pessoas que atendemos, eles já estão acima de 80% de atendimento com esgoto.

Isso é um motivo de muito orgulho para a companhia, de muito esforço, um desafio muito grande, porque as grandes cidades já vinham sendo atendidas há vários anos, acima de 80%, 90%. Mas as pequenas e médias localidades é que estão chegando nesse momento. Então, o esforço de número de obras é que se acentua ao longo desses anos, se acentuou ao longo de 19, 20, 21, enfim, e ainda perdura por mais alguns anos para o futuro. Aqui eu quero mostrar que municípios, pequenos municípios, a maior parte deles abaixo de 5 mil habitantes, são aqueles que estão em

amarelo, bem clarinho, que correspondem a não termos sistema de esgoto ainda ou termos uma pequena parte da localidade sendo atendida.

Às vezes, um loteamento, alguma coisa assim. Mas eles, basicamente, estão colocados com o apoio das PPPs para que até 2030 e 2033 a gente possa atingir esse objetivo. É um volume grande de obras com uma população muito pequena, apenas 517 mil pessoas estão nessa fatia de não ter sistema de esgotos. Então, o nosso índice em 2025, 81,93% de cobertura de esgoto, sempre com 100% dele coletado e tratado. Aqui para 2026, então vejam, hoje já de 7 milhões foi para 7 milhões e 500 mil habitantes que têm índice de atendimento acima de 80%.

Naquele intervalo de 1% a 80%, nós temos 143 municípios, são 2 milhões de pessoas, e reduzimos aquele número de 500 e poucos para 449 mil pessoas sem atendimento ou com baixo atendimento de esgotos. Essa referência é lá do mês de setembro. Hoje nós temos, como o Ozires comentou, 83,5% de cobertura com esgoto, 100% também tratado. Aqui, para darmos uma panorâmica do estado do Paraná em relação ao Brasil, a Sanepar tem 83,5%, quando outros estados vizinhos nossos aqui estão ali com 47,3% no Rio Grande do Sul e 40,1% em Santa Catarina. Os domicílios urbanos no Brasil, que têm rede de esgotos e não tratamento, aqui não estamos falando de tratamento, estamos apenas falando de coleta, 60,9%.

Então, o estado do Paraná está realmente em uma posição de vanguarda. Se a gente olhar para o mapa, a gente olha que o Nordeste tem 37,1% dos domicílios atendidos com coleta. Aquele índice que está colocado ali é o índice do Sinisa então é o índice oficial que as companhias declaram. No norte do país, 17,9%, apenas 700 mil pessoas atendidas. No centro-oeste, 61,2%, dá 4 milhões de domicílios. Aqui nós não estamos falando de população, estamos falando de domicílios. No sudeste, então, 77,5%. E nós estamos na região sul, e infelizmente os outros estados puxam o nosso número para baixo. Chegando em 57,5%.

A companhia, então, eleva esse índice e certamente vamos chegar aos 90% de forma antecipada ao que está estabelecido no novo marco do saneamento. Aqui eu demonstro, como eu estava dizendo ali, que nós temos um volume muito grande de obras a serem executadas e eu acho que é importante a gente ter essa percepção. Nessa região metropolitana de Curitiba, Nós, no ano de 26, estamos executando, entre obras a iniciar e obras finalizadas, 151 obras. No ciclo, serão 550 obras executadas nessa região. Aqui na região sudeste, 89 obras em 2026, mas no ciclo de planejamento, 327 obras. Na região sudoeste, 125 obras no ciclo, são 662 obras.

E aqui não estamos falando obras que iniciam e terminam em um, dois, três, quatro meses. São obras que têm ciclo de vida de mais de um ano, um ano e meio, dois anos. São empreendimentos que realmente ampliam o sistema de água e de esgoto nessas regiões. No noroeste, são 125 obras, 495 no ciclo. E na região nordeste, 115 obras, 566. Então, no ano de 2026, nós executamos e estamos executando até o final desse ano, estaremos executando 623 obras. E no ciclo, 2.600 obras para atender o novo marco. E, enfim, todas as demandas da companhia, principalmente também de água. Aqui só uma panorâmica do que são as nossas obras. Essa imagem de fundo é uma imagem da ETE Atuba Sul.

Vejam que nós temos ali um equipamento na parte direita, embaixo, para vocês terem a noção do tamanho desses tanques. São tanques de 40, 50 metros de diâmetro que performam. Então, já estamos com essa obra concluída, terminamos agora no mês de agosto. Ela já está operando, atendendo parâmetros ambientais de 26 miligramas por litro, o que para o Brasil é, de fato, muito orgulho. Aqui eu vou mostrar uma panorâmica, vou passar mais uma aqui, só para mostrar para vocês a ETE Atuba Sul.

Então, aqui está a estação de tratamento, ela era uma estação de tratamento existente, com um sistema anaeróbio, nós transformamos essa estação num sistema aeróbio, com uma performance que passa de 90 miligramas por litro para 26 miligramas por litro, isso é bastante desafiador, mas finalizamos essa obra, foi praticamente operar, trocar turbina com o avião em voo, nós em momento algum geramos um problema ambiental ao longo dessa obra, então uma obra de praticamente aproximadamente 310 milhões de reais. Aqui no lado esquerdo, embaixo, tem um tanque, aquele circular ali, ele tem 48 metros de diâmetro.

Nós temos também aqui nessa estação secagem térmica, que já era existente, mas que faz com que a gente tenha uma redução de mais de 90% do lodo gerado nessa estação. Eram inúmeros caminhões que saíam diariamente por conta dessa região onde tem uma população muito próxima, colada praticamente no muro de divisa da estação. E a gente conseguiu atuar de uma forma muito harmônica com a comunidade, o tempo todo com assistentes sociais trabalhando. Tivemos algumas intercorrências de casas que ficaram comprometidas, mas a gente conseguiu resolver. Nós temos hoje uma interação com a comunidade muito importante. Não temos mais reclamações de odor que nós tínhamos no passado.

Essa estação, por ser um sistema anaeróbio, trazia o odor do enxofre. E agora estamos com isso tudo resolvido. E, ao fundo, onde tem aquele capão de árvores, nós temos o rio Atuba. E hoje, 2.100 litros por segundo que trata essa estação, ela tem capacidade para tratar. Nós estamos melhorando a qualidade do rio. Então, esse foi um trabalho bastante intenso que perdurou por mais de dois anos, e agora estamos com essa obra concluída. Vou voltar aqui para a barragem do Miringuava. Aqui, alguns de vocês já estiveram, inclusive, na barragem, visitando. Na foto do lado direito, mostramos a evolução da água nesse momento. 70 e alguma coisa por cento, 76, 75%.

Vejam que ali a Tulipa é o ponto onde a gente chega no nível máximo da barragem. A partir daí, essa água volta para dentro do canal do rio. E a gente já consegue, então, ter uma tranquilidade com relação ao volume de água, o volume de chuvas favoreceu. Então, a gente está com essa estação praticamente finalizada. São 24 metros da altura do maciço. E ali, entre o nível da água e a tulipa, a gente tem em torno de dois metros ainda para chegar no nível máximo. Aqui uma visão geral, muito bonita. E agora a gente está trabalhando ainda com os condicionantes ambientais. E mais um pouco a gente consegue a licença de operação para iniciar a operação da estação. Aqui a ETE Atuba Sul vou passar.

Aqui, como eu disse, aquela imagem para mostrar os tanques. Esse aqui é o Centro de Reservação Tatuquara. Foi um reservatório que veio em uma obra de R$ 44 milhões para atender toda a

região. O reservatório foi cerca de R$ 15 milhões. Ele é um reservatório de 10 mil metros cúbicos para atender toda essa região que vocês estão observando e o entorno dele. Nós concluímos também, acho que em agosto ou setembro desse ano, e ele consegue trazer, junto com esse reservatório, nós temos uma estação elevatória ali, que bombeia 680 metros cúbicos por hora, o que corresponde a mais ou menos 130 mil pessoas na região dos bairros ali do entorno.

Aqui, obras menores, mas não menos importantes, a Eta, a Lambari, em Cambará. Aqui é uma solução baseada na natureza. Vocês podem ver aqueles tanques ali onde tem uma vegetação. Ela é um canteiro de mineralização. Então, o pós-tratamento é um sistema também aeróbio. E aí usamos a solução baseada na natureza. Vejam que estamos dentro de uma região bem rural, sem problema de odor, sem interferência com a comunidade. Aqui o investimento foi de 12 milhões, pequeno, mas não menos importante. Aqui nós temos um reservatório na região do Morumbi, em Cascavel. Foi um reservatório feito em. Ele tem uma dupla camada, ele tem aço galvanizado na região externa e aço inox na parte interna.

Ele tem 2 mil metros cúbicos. E essa obra foi concluída para dar um pouco mais de segurança operacional, concluída em abril desse ano. Aqui nós temos a Ete Quatiguá, pequenininha também, solução também baseada ali na natureza, tem aqueles parques que tratam aí, nesse caso aqui é o pós-tratamento, foram 9 milhões praticamente de reais, como a DBO, vejam, é um sistema bastante simples, mas ele também atende parâmetros ambientais bem restritivos, 20 miligramas por litro. Então, aqui uma estação de 12 litros por segundo, uma estação pequenininha. Aqui, ampliação de água no sistema de Castro. Nós investimos aqui 55 milhões de reais.

A vazão é de 280 litros por segundo, uma estação de tratamento de 150 litros por segundo. Atende um volume bastante grande de pessoas para dar segurança também operacional. Aqui em Apucarana, a Ete Barra Nova, era uma Ete existente, nós ampliamos a capacidade dela para 160 litros por segundo. Os parâmetros ambientais aqui mais restritivos ainda, 16 miligramas por litro, investimento de R$ 48 milhões. Finalizamos agora em agosto essa obra. Aqui um sisteminha pequenininho, um poço, reservatórios, dois reservatórios de 100 metros cúbicos. Nós tínhamos aqui um limite da produção e com essa perfuração desse poço a gente conseguiu equacionar os problemas de falta d'água em Ivaiporã.

Aqui Palotina, uma estação de tratamento. Vejam que a gente tem buscado essas soluções baseadas na natureza. Aqui é um lodo ativado, uma estação de lodos ativados. Também numa região bem rural, onde a gente se afasta da comunidade para evitar problemas. Essa era uma estação que estava no termo de ajuste judicial. Atingimos os padrões e atingimos os parâmetros que estavam previstos. A obra foi concluída agora em setembro. R$ 42 milhões. Aqui era mais para vocês terem uma ideia do que são as nossas obras. Então, como a gente disse, lá, 660 obras ao longo do ano e algumas delas estão aqui para vocês observarem. Eu fico à disposição para algum questionamento. Vou passar para o Portela.

Sergio Augusto Portela

Bom dia, bom dia a todos. Eu venho trazer uma apresentação com algumas ações que a comercial vem desenvolvendo ao longo dos anos. A nossa preocupação é sempre contribuir com a companhia como um todo para que a gente tenha um aumento de receita, tenha mais eficiência nos nossos processos, consiga cada vez mais trazer essa parte de eficiência para o atendimento ao nosso cliente e aqui estão os principais processos e ações que a gente vem desenvolvendo nos últimos anos.

Estou começando por um plano que a gente elaborou no ano passado, em 2025, a seis mãos, por assim dizer, a gente junto com a Diretoria de Operações e a Diretoria de Investimentos, A gente fez um mapeamento de ligações que a gente teria possibilidade de trazer para a operação imediata em relação ao esgoto. Essas 119 mil ligações, matrículas, a gente já tinha atendimento com água e a gente chamava de ligações factíveis com potencial para poder trazer junto à rede coletora de esgoto para fazer interligação e, portanto, já começar o faturamento.

A gente usou alguns critérios, o critério geográfico, o raio de 20 metros da rede coletora, a questão também foi já referenciada essas matrículas em relação à altura que elas teriam para poder fazer interligação e fazer por gravidade, obviamente. A abrangência foram de 218 dos 345 municípios que a gente opera e no total 138.954 economias. Então, o resultado é, em 2026, a gente vistoriou praticamente metade, 60 mil daquelas 119 ligações potenciais. A gente teve um incremento de receita mensal de 1 milhão e 200 mil reais e foram 17 mil e 300 implantações até o mês de setembro. Aqui é o fechamento que a gente fez até a data do terceiro trimestre.

Em relação ao programa como um todo, já desde o ano passado, foram 30.096 matrículas interligadas, 32.143 economias. Isso representou um acréscimo no ICE, no índice de atendimento de esgoto, em 0,78%. Um volume de 293.000 metros cúbicos, praticamente 2.090.000 mensais de acréscimo de receita.

É importante destacar que esse trabalho também representa uma economicidade bastante interessante para a companhia, porque a partir do momento que você consegue fazer a interligação dessas ligações, você acaba, muitas vezes, atingindo as metas que nós temos que cumprir de cobertura nos municípios, e com isso a gente possibilita que não sejam, por exemplo, realizadas algumas obras, algumas intervenções que têm um custo efetivamente muito mais caro do que esse trabalho que nós fazemos. Só para ter uma ideia da dimensão, praticamente o custo que a gente tem nesse projeto inteiro que nós idealizamos, não chega a 10% do custo que a gente levaria com uma obra para atendimento nessas localidades.

Também uma estratégia que nós adotamos a partir desse ano de 2026 foi segregar os nossos clientes que a gente chama de estratégicos, que são aqueles clientes que acabam gerando uma quantidade maior de ganho para a companhia em relação a economias, são empreendedores que muitas vezes fazem com que a gente tenha uma expansão considerável no nosso número de clientes. Então, a gestão de condomínios, imobiliárias e obras, ela exigia essa agilidade no nosso

dia a dia. Então, a gente montou duas centrais, que a gente pretende depois trazer para o resto do Estado.

A princípio, a gente montou uma central em Curitiba e outra em Ponta Grossa, com atendimento exclusivo para as empresas com agendamento e sem filas. Então, o canal focado nos clientes estratégicos, nos analistas prontos para atender e resolver as suas especificidades que refletem diretamente na ampliação do mercado. Então, com isso, a gente ganha uma máxima agilidade para solicitar viabilidade de ligações, transferência, titularidade, gestão de grandes volumes, com pouquíssimas cliques, que a gente fala, com pouquíssimas intervenções. Então, um ponto de contato direto e simplificado para resolver demandas complexas sem esforço e com total acesso à área técnica.

Isso é importante destacar que todos esses pontos a gente consegue fazer via MIT, eventualmente em reuniões, inclusive com os diretores, se for necessária uma intervenção um pouco mais profunda, alguma coisa maior. Então, falando agora um pouquinho desses clientes que a gente vem desenvolvendo, os clientes estratégicos, 24 deles nós trabalhamos com contratos especiais que estão gerando um faturamento aproximado de 2 milhões por mês. Nós estamos com 16 ativos, 3 em renovação e 5 em tratativas. Nós temos também o contrato de inexigibilidade, os contratos com poder público, tanto federal como estadual. Esses contratos geram 20 milhões, que são 218 códigos agrupadores, 5.548 matrículas.

Então, para os vigentes, que a gente trabalha com a água industrial, então tem alguns que nós já atendemos, como a DIP e frangos, a ANSA, a GPC química. Faturamento de esgoto Zambolensi, Parque Shopping Barigui, a PSF, enfim, eu não vou citar todos, mas são as modelagens que nós temos hoje de contratos e de atendimentos especiais. Estamos renovando também em relação à água industrial com a UEG Araucária, a Berneck e a CSN. E estamos faturando esgoto, inclusive em alguns municípios dos quais a Sanepar não é detentora do atendimento. Por exemplo, Águas de Sarandi. A gente já faz a coleta e o tratamento de esgoto, tem um contrato com a empresa de saneamento do município.

E Marialva também nós estamos entrando na mesma condição. Temos também contrato com o Shopping, Shopping Londrina, o Shopping Cidade dos Lagos Guarapuava e também a cidade em Palmas. Aqui falando um pouco da intensificação da nossa régua de cobrança. Então, a régua tradicional é essa que está em azul. Então, a gente já vem trabalhando ao longo dos anos com CADIN, reaviso, fita adesiva, comunicado, SMS, enfim. Mas alguns processos novos, novas modalidades, foram implementadas agora nos últimos dois anos. Que é a negociação da máquina POS, que eu vou entrar em pormenor nos próximos slides. A parte da negativação da SPC e CADIN dos titularizados, e o cartório de protestos.

Então, falando também um pouco sobre os programas que até já foram citados aqui pela recuperação de crédito pelo Ozires, na apresentação dele, a gente tinha um programa chamado Água em Dia, que vigorou de 10 de março de 25 até setembro, e depois outro programa que a gente chamou de Água em Dia a mais de setembro, de novembro de 25, perdão, até junho de 26.

Esses programas apresentavam para os nossos clientes condições especiais de parcelamento e negociação, e com isso a gente obteve alguns ganhos, alguns resultados.

Nós optamos por não prorrogar esses programas e não lançar uma nova modalidade, até em função de que a gente já havia vislumbrado que a devolução do precatório ia gerar um desconto nas faturas dos nossos clientes, então eu queria facilitar também para que eles honrassem seus compromissos e até fizessem com que a pendência baixasse nesse sentido.

Então, agora, começamos a partir de outubro com a devolução, ainda não deu para medir qual vai ser o impacto, mas a gente acredita que mesmo sem ter um programa de recuperação, como foram lançados esses dois, a gente vai ter sucesso em abaixar a pendência em função desse desconto que está sendo dado aos nossos clientes e que vai habilitar para que eles honrem os compromissos passados. Falando, então, agora um pouco sobre o corte e recuperação de ligação, Então, aqui é só uma questão da efetividade que a gente tem. A gente acumula no ano o índice de religação.

A gente teve, cortados com obturador, que a gente coloca um dispositivo para interromper o abastecimento, 873 mil clientes até setembro. Então, quando a gente faz o corte, esses clientes têm que vir, fazer a negociação, quitar as suas pendências, para depois a gente poder religar. O índice nosso de efetividade na religação é 83%, com 3,7 milhões de notificações que a gente fez também para devedores com fita e comunicado de corte, é outra modalidade que nós temos de cobrança.

Agora, falando sobre a máquina POS, foi um programa que a gente começou o ano passado aqui na capital, depois a gente expandiu em 2026 para todas as outras regiões do Estado. É um programa que a gente, no ato do corte, o prestador que vai fazer o corte na casa do cliente, ele possibilita a negociação do débito para não fazer a interrupção do fornecimento. Então, a gente teve até a presente data 34.726.152 que foram arrecadados, 190.754 referências de 144.807 matrículas, ou seja, clientes que não ficaram desabastecidos porque no ato do corte negociaram.

Isso também traz uma economicidade boa para a companhia em relação ao manuseio da ligação, porque para efetivar o corte nós temos que desmontar o cavalete, tirar o hidrômetro, fazer a inserção do obturador e acaba tendo um desgaste de peças e muitas vezes também a gente tem que fazer a troca de algum componente. Então, além desse valor que é recuperado efetivamente com o recebimento das faturas pendentes, também a gente tem uma economia em relação ao material e manutenção na casa dos clientes.

Cartório de protestos, então no período de maio de 25 até agora novembro, nós protestamos 67.272 referências, o valor de 27 milhões. Recuperamos de forma direta 17.454 e o montante recuperado então é 8.078.000 isso de forma direta de forma indireta 6.887.307 o que isso quer dizer? Que a gente pega, por exemplo, o cliente que tem 4 ou 5 faturas a gente não protesta todas a gente protesta uma delas e na hora que ele vem fazer a quitação da pendência ele acaba quitando as outras. Então, por isso que a gente fala que a quitação de forma indireta, ele acaba

tendo que fazer a quitação para poder restabelecer o fornecimento. O percentual de recuperação que a gente conseguiu com isso foi de 30,1%.

SPC e CADIN também são duas ferramentas que a gente usa para a negativação dos débitos, principalmente em relação aos clientes que a gente chama de titularizados, que são aqueles que tiveram o serviço de abastecimento em algum momento com a companhia, porém deixaram a pendência e desocuparam o imóvel então essa é uma dívida que a gente tem uma certa dificuldade inclusive de fazer o recebimento, a gente tem que procurar meios de fazer através de cobradoras, da jurídica ou através mesmo da negativação, porque esses clientes não são mais usuários da Sanepar e não tem mais nenhum vínculo com a companhia a não ser a pendência então de janeiro de 24 a dezembro de 25, negativamos 256 milhões, de janeiro de 26 a outubro, 62, e a recuperação foi de 21, 6,6%.

Agora, entrando um pouco no dia a dia da comercial, a gente tem, junto com todas as coordenações, são 22 coordenações distribuídas em cinco gerências no Estado, os planos comerciais, que a gente chama de PAC, que são planos que a gente adota no dia a dia para poder ter mais eficiência na inteligência de dados de medição, proteção de receita e fraude, gestão de ativos e recuperação de crédito. Então, são 13 planos, fora o nosso acordo de gestão, que é para atingimento de metas, mas esses são planos que, dia a dia, são praticados por todos os nossos agentes em campo. Então, a primeira coisa são as divergências cadastrais.

Então, muitas vezes, você tem um imóvel que está cadastrado, por exemplo, como economia residencial e você faz a fiscalização, ele se torna uma economia comercial, cuja tabela de pagamento, cuja tabela de preço é diferente. Então, através do conserto do cadastro, verificação de cadastro em campo, a gente consegue também ter um ganho de receita. A ausência de leitura, muitas vezes a gente tem os agentes executando a leitura na casa dos clientes, e acabam executando pela média, porque tem dificuldade de fazer a leitura real. Então, a gente tem um programa para minimizar isso daí, por dois motivos. Primeiro, para fazer a cobrança correta daquilo que é aferido na casa do cliente.

E, segundo, para também ter o maior poder de fiscalização, se está tendo algum problema em relação à nossa ligação. Pode ser que esteja tendo algum manuseio e que acabe nos prejudicando em termos de faturamento. Temos fiscalização das ligações inativas. Então, cada vez que um cliente pede o corte ou a gente faz uma interrupção por algum motivo, a gente é obrigado a fazer a fiscalização para ver se de alguma forma esse cliente não está usufruindo do nosso serviço, não está usando a água de maneira irregular, pode fazer uma ligação direta, enfim. Então, a gente faz a fiscalização em campo para verificar se o imóvel realmente está desocupado, se a ligação realmente está inativa.

As anormalidades, que é quando tem uma variação para mais ou para menos de consumo, a gente tem a ação de ir até as localidades para verificar o que está ocorrendo, também pode acabar refletindo em uma questão de irregularidade, um cliente pode estar fraudando, pode estar pegando água sem aferir no hidrômetro. E também o volume recuperado, que acaba impactando

diretamente o nosso índice de perdas dessas ligações com algum tipo de irregularidade. Em relação à gestão de ativos, o hidrômetro, que é o nosso, a gente fala que é o caixa da companhia, começa pelo hidrômetro, que é onde a gente mede efetivamente aquilo que é consumido para fazer a cobrança e depois arrecadar.

Então a gente tem a troca corretiva, que são aqueles hidrômetros que apresentam algum tipo de problema, então a gente identifica através das anormalidades apontadas, quando existe uma variação, se esse hidrômetro pode estar parado pode estar perdendo eficiência e a gente faz a troca essa seria a troca corretiva tem a troca preventiva também porque os hidrômetros tem uma vida útil e a gente trabalha dependendo da categoria do hidrômetro com uma troca programada de 3, 4, 5 anos dependendo do tipo de hidrômetro do tipo de cliente do consumo e também a assertividade o que quer dizer a assertividade? A gente tem para cada tipo de hidrômetro uma quantidade de consumo.

Então às vezes você está com um hidrômetro pequeno para um cliente que está consumindo muito. Então ele está submedindo. Então nós temos que fazer também a readequação dessas ligações para poder colocar o hidrômetro que vai fazer a aferição correta daquele consumo. E principalmente agora que a gente não está com os programas mais benéficos em relação a facilitar que os clientes honrem seus compromissos, a gente está com vários programas de recuperação de crédito, que é a negativação financeira, o corte obturador, que a gente está intensificando, pendência judicializável, pendência de inativas e o cartório de protesto, como já foi citado.

Aqui é só um quadro demonstrativo das 22 coordenações e das 5 gerências, que a gente faz o acompanhamento dos 13 planos, cada plano tem uma efetividade em percentual e depois a gente faz a cobrança mensal para cada um dos nossos coordenadores e gerentes. Falando um pouquinho de receita, apesar de que o Ozires na demonstração já trouxe os números aqui da companhia, só para mostrar que a gente vem trabalhando intensificamente para fazer o incremento, tanto de receita de água como receita de esgoto. Então, só fazendo um comparativo de janeiro a setembro, 24, 25, 26, para demonstrar que realmente a gente vem em um crescente, apertando através dos nossos programas, através das nossas ações.

Temos também as demandas legais que surgem e que nós temos que fazer frente. É a comercial que, junto com a TI, junto com a financeira, dá andamento nas demandas quando elas surgem.

Então, por exemplo, em relação aos precatórios, que são a devolução que a gente vem fazendo desde 1º de outubro nas contas de água e esgoto o desenvolvimento é feito pela comercial junto com a TI atualização e manutenção dos sistemas isso para cumprimento da nota técnica da AGEPAR 02 de 2026, com relação à reforma tributária, resolução 516 de 2025, aí é um trabalho conjunto da diretoria da presidência, da financeira, administrativo, comercial e jurídica, então a resolução foi atualizada na realidade pela 857 de 2025, foi contratada a FIA, Fundação Instituto de Administração para nos auxiliar nessa implementação a implementação é para substituir o que a gente chamava de fatura de água pela nota fiscal de água da NFAG o desenvolvimento está em

andamento e a previsão do início dos testes é para dezembro de 2026 e aqui eu trouxe a nova conta que é justamente para fazer frente a tudo que foi levantado agora há pouco.

Ela vai ser a nota fiscal de água, é uma nova nomenclatura do documento. Então ele traz o consumo mensal, o valor da fatura, ele traz um QR Code para a pessoa poder emitir a sua nota fiscal, traz os dados da validação fiscal através do QR Code, detalhamento de todos os impostos, a princípio IBS e CBS, depois vai ser o IVA, e todos os dados em relação àquilo que o cliente tem de pendência e também de pagamentos com a companhia. Traz também a análise que é feita para garantir a qualidade do produto que a gente entrega.

Então é um documento bastante completo, bastante complexo, ele é bem grande, ele substitui hoje todos os outros documentos que a gente emitia na casa do cliente, E ele vai servir daqui para frente para balizar. Aí eu queria saber exatamente aquilo que ele está consumindo. E aquilo que ele está devendo para a companhia. Então, era isso. Muito 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 a sua pergunta e, nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecer na tela. Caso não possa abrir seu microfone ao vivo, favor escrever sem microfone ao final da pergunta para que a mesma seja lida em voz alta. Dando início, a nossa primeira pergunta vem do Luiz Alves, investidor. Como está a situação da discussão do precatório no âmbito judicial? Ainda cabe alguma ação junto à AGEPAR?

E quanto à parcela de investimentos não onerosos a serem realizados, já há uma definição? Essas foram as perguntas do Luiz.

Flávio Slivinski

Bom dia a todos. Alô?

Operador

Sem áudio ainda.

Flávio Slivinski

Alô? Perfeito, perfeito. Bom dia a todos. Com relação à parte judicial, o questionamento feito pelo investidor, com relação à parte judicial do precatório, cumpre informar que o nosso agravo interno foi distribuído pelo Tribunal de Justiça do Paraná. Está com prazo para a manifestação da AGEPAR aberto até o dia 19 de novembro. Posteriormente a essa decisão no Tribunal de Justiça, ainda temos o julgamento do mandado de segurança em sede de primeiro grau.

E com relação a novas medidas judiciais, a companhia tem estudado, não é descartada nenhum tipo de ação que possa vir a preservar o nosso direito, isso já foi dito em outras reuniões a companhia está atenta a isso e vai fazer valer todo o entendimento dela na questão da busca por um direito que ela entendeu que foi suplantado dela e dos seus sócios e investidores com relação aos a parte a segunda parte da pergunta que fala mais dos investimentos com relação a parcela não. Eu vou passar aqui para o nosso diretor financeiro, Ozires.

Ozires Kloster

Obrigado, Luiz, pela pergunta. Em relação ao investimento dos… aplicação do recurso não oneroso. A AGEPAR, na nota técnica, estipulou um prazo para que a companhia apresentasse o plano de investimentos. Isso foi cumprido pela Sanepar. E, nesse momento, está em análise pela AGEPAR. Então, pelo prazo, se a agência aprovar, possivelmente tenha início da aplicação desse recurso a partir do início do ano de 27.

Operador

Nossa próxima pergunta vem do Fernando Silva, analista buy-side, Family Office. As PPPs de esgoto já estão em plena operação? Já é possível visualizar o incremento nas redes de esgoto e na receita? Foram as perguntas do Fernando.

Leura Lucia Conte de Oliveira

Sim, elas estão em plena operação desde a data que foi estabelecida. Eles têm trabalhado com a questão operacional e, no caso das PPPs do interior, existe um cronograma de obras a serem implementadas para atendimento dos planos. Como eu havia dito na apresentação, muitos deles, como são pequenas localidades, quase 100% são pequenas localidades, os prazos de execução de obras são 2030, então ainda está na fase de elaboração de projetos, discussão interna, mas estão em pleno funcionamento, sim. Obrigado.

Operador

Continuando, nós recebemos mais uma pergunta do Luiz Alves, que é a seguinte. Nos itens não recorrentes, há nesse trimestre, na linha Provisão de Passivo Regulatório Honorários e AVJ, um valor de R$ 95,4 milhões. Qual a lógica por trás desse valor? Pergunta do Luiz.

Ozires Kloster

Luiz, então, esse valor, na verdade, ele é resultado da atualização do nosso passivo regulatório. Então, nós temos uma regra de atualização desse passivo, é o OC mais o IPCA. Então, esse passivo é atualizado e, consequentemente, ele gera uma despesa financeira, que tem esse impacto no resultado. Então, para fins de trimestre, a gente fez esse ajuste para demonstrar, tirar o efeito desse precatório. Assim como a gente tem demonstrado no acumulado também dos nove meses.

Operador

Gostaria de reforçar que para fazer perguntas vocês devem utilizar o ícone Q&A na parte inferior da tela para escrever a sua pergunta e entrar na fila. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas e passamos a palavra ao diretor financeiro e de relações com investidores. Ozires Kloster para as considerações finais da companhia.

Ozires Kloster

Quero agradecer aqui a participação dos diretores que compuseram a mesa, a brilhante apresentação. Agradecer a todos que participaram nessa conferência de divulgação dos resultados do terceiro trimestre da Companhia de Saneamento do Paraná. Desejo um bom dia a todos, um excelente final de semana.

Operador

Conferência de resultados referente ao terceiro trimestre de 2026 e a reunião pública da Sanepar estão encerradas. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia.