

**Operador:**

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Copasa MG sobre os resultados referentes ao 4T25 e do exercício de 2025.

Esta teleconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da Companhia, em [ri.copasa.com.br](http://ri.copasa.com.br). A apresentação também está disponível para download na plataforma.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão 'Interpretation'. Para aqueles que estão ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português clicando em 'mute original audio'.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Copasa e as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados a um ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressos nas respectivas declarações prospectivas.

Gostaria agora de passar a palavra à Diretora Presidente Marília Carvalho de Melo, que dará início à apresentação. Por favor, Sra. Marília, pode prosseguir.

**Marília Carvalho de Melo:**

Muito obrigada. Boa tarde a todos, investidores, analistas, e especialmente à nossa dedicada equipe aqui da Copasa.

É uma honra e uma grande satisfação estar aqui hoje, nesta primeira conferência de resultados como CEO da Copasa. Assumo essa posição em um momento que sei ser absolutamente crucial para a história da nossa Companhia. Um momento que, como observei atentamente nesses últimos meses, representa uma transição para uma importante fase de execução operacional.

Eu já pude comentar essa transição nos poucos contatos que fiz com alguns analistas. E eu também afirmei que vejo com grande admiração o trabalho que vem sendo desenvolvido e realizado nos últimos anos por essa equipe.

Entendo que isso esteja sendo reconhecido pelo mercado nas recentes avaliações favoráveis dos diversos relatórios das principais instituições que nos acompanham. Os upgrades e o reconhecimento do valor da Copasa são testemunho do trabalho árduo e do planejamento estratégico que estão sendo implementados aqui na Companhia.

Enfim, meu compromisso é honrar este grande legado, dar continuidade e acelerar essa jornada.

Também entendo que a Copasa vive um momento decisivo da sua trajetória. O futuro que estamos construindo é guiado por um propósito claro, que é cuidar das águas, universalizar o saneamento e gerar valor para a sociedade.

E também sustentado por um planejamento robusto, com metas objetivas e disciplina de execução. Em

2025, atingimos investimentos recordes na Companhia, de R\$2,9 bilhões em CAPEX, aumento que representou 39% nos sistemas de abastecimento de água e 13% nos nossos sistemas de esgotamento sanitário.

Nos próximos cinco anos, 2026 a 2030, a Copasa executará um dos maiores ciclos de investimento da sua história, com CAPEX acumulado de aproximadamente R\$21 bilhões. Esses recursos estarão direcionados, de forma prioritária, à universalização do esgotamento sanitário, à modernização operacional, à redução das perdas e à segurança hídrica.

Nesse aspecto da segurança hídrica, eu compreendo que seja absolutamente relevante, especialmente no cenário de mudanças climáticas que nós vivemos, pois estamos integrando planejamento, operação e investimentos para mitigar os riscos de estiagens e eventos extremos, proteger os nossos mananciais e garantir o abastecimento de longo prazo para os nossos clientes.

No que se refere ao plano estratégico e às iniciativas definidas, vejo que o posicionamento estratégico que encontrei ao chegar é claro e consensual, e eu o endosso integralmente.

Nossa estratégia está fundamentada em três pilares sólidos. O primeiro é a execução bem-sucedida da desestatização. O caminho está traçado, o modelo é robusto e o risco político foi drasticamente reduzido no final do ano passado. Meu foco é assegurar uma execução impecável do nosso cronograma para garantia da desestatização.

O segundo pilar é o nosso ambiente regulatório favorável. A segurança jurídica e a previsibilidade que a Arsae nos proporcionou são ativos que iremos zelar e otimizar para acelerar os nossos investimentos na Companhia.

Um ambiente regulatório previsível e técnico é condição essencial para viabilizar investimentos de longo prazo. Vamos fortalecer a nossa inteligência regulatória, com foco em previsibilidade tarifária, reconhecimento adequado dos investimentos e redução de riscos regulatórios.

O terceiro pilar, que muito me entusiasma, é o expressivo potencial de ganho de eficiência que temos na Companhia. Vejo uma oportunidade imensa de otimizar as nossas operações com a meta de redução de custo, o que permitirá expandir as nossas margens e a geração de caixa.

Em relação às nossas práticas de ESG, na Copasa, a sustentabilidade tem sido um pilar estratégico que transcende a responsabilidade corporativa, impulsiona o modelo de negócio e fortalece a proposta de valor a longo prazo.

Isso é validado pela manutenção da Companhia em diversos índices, mas especialmente pela inclusão, em 2022, da Companhia no índice Carbono Eficiente da B3, o que reconhece o esforço na transição para uma economia de baixo carbono, além do IDIVERSA, que destaca Empresas com função de critérios de diversidade.

Além disso, nós estamos estruturando a Companhia para explorar novas oportunidades de negócio de forma seletiva e responsável, sempre alinhadas ao nosso core business.

E, nesse sentido, já temos dois projetos importantes em execução: de reuso de esgoto tratado e geração de biossólidos com parceiros industriais, que trazem novas receitas e reforçam a nossa política de segurança hídrica, todos projetos iniciados também nesse ano de 2025.

Em relação às nossas concessões atuais, sabemos que um dos pontos de atenção dos analistas reside na extensão do contrato com Belo Horizonte. Nesse sentido, podemos afirmar que em termos técnicos e comerciais da renovação com Belo Horizonte, estão 100% acordados e finalizados entre as partes. O que está em curso neste momento são trâmites formais e jurídicos para assinatura, que envolvem

múltiplas instâncias e que têm o seu rito próprio. O cronograma da desestatização já prevê esse período para essas formalidades. Portanto, seguimos confiantes de que a assinatura ocorrerá em breve.

Também entendemos que o processo de BH nos deu um roteiro claro, que nos permite acelerar e facilitar as negociações com as demais prefeituras. No último mês, tive a oportunidade de receber, aqui na Copasa, aproximadamente 250 municípios para dialogar sobre o novo momento da Companhia e ouvi-los para aprimorar as nossas ações.

Nós entendemos que a qualidade do serviço e a experiência do cliente é um dos eixos estratégicos para nossa atuação. Nós não queremos apenas cumprir indicadores regulatórios, mas temos a ambição de superá-los e construir junto com os nossos clientes.

Para concluir, entendo que a Copasa de hoje é uma Empresa com um legado de conquistas e um futuro ainda mais promissor. Minha missão aqui é garantir a execução dessa estratégia de forma exemplar, e o meu compromisso é com a disciplina na execução, com a geração de valor sustentável para os nossos acionistas e com a universalização do saneamento para todos os mineiros.

Agradeço a confiança e o apoio do nosso Conselho, a recepção calorosa da nossa equipe e a atenção de cada um de vocês. Estou muito entusiasmada para construirmos juntos o próximo capítulo dessa importante história da Copasa.

Com isso, agradeço, e passo a palavra para o meu colega Adriano Moura, que irá detalhar os principais resultados do último trimestre e do ano de 2025. Ao final, retornaremos para as perguntas. Muito obrigada.

**Adriano Rudek de Moura:**

Muito obrigado, Marília. Boa tarde a todos também. Agradeço a presença de cada um de vocês no nosso call de resultados.

Estamos entregando mais um trimestre com sólidos resultados financeiros, fechando um ano com muitos desafios vencidos, mas com avanços relevantes em várias frentes, que certamente servirão de base para esse novo ciclo que a Copasa está buscando, com uma capacidade maior de execução, com mais previsibilidade regulatória e, claro, uma agenda robusta de investimentos de geração de valor, como também já foi mencionado e destacado pela Marília.

Começo aqui com alguns destaques do 4T25, que serão aprofundados ao longo da minha apresentação. Por favor, próximo slide. No trimestre, receitas de R\$1,9 bilhão, um desempenho maior do que o ano passado, em praticamente 7%. O EBITDA totalizou R\$731 milhões, com crescimento de 14% em relação ao mesmo trimestre de 2024, margem de 38,5%, refletindo aqui uma combinação positiva entre evolução de receita e disciplina de custos, nós vamos ver um pouco mais para frente.

Muito importante, a conclusão da terceira revisão tarifária, que foi divulgada no final do ano, em dezembro, trouxe também avanços relevantes, e nós vamos destacá-los, entre os quais o efeito tarifário médio de 6,56%, que vai ser aplicado a partir do dia 22 de janeiro; está já sendo aplicado a partir do dia 22 de janeiro agora. A definição também do WACC pré-impuestos de 13,7%, talvez a maior taxa hoje do setor de utilities do Brasil. E, principalmente, o reconhecimento dos reajustes tarifários anuais de investimentos unitizados, que certamente vão ajudar o nosso crescimento e apoiar essa agenda relevante de investimentos futuros que nós temos que fazer para atingir a universalização do Estado.

Destaco ainda a robusta geração de caixa, mais de R\$500 milhões no trimestre, um crescimento de 5% em relação ao trimestre do ano passado. A alavancagem média um pouco maior do que foi o fechamento de 2024, 2,3x, ainda mantendo um patamar confortável, compatível com o perfil de investimentos da Companhia, e ainda dentro de uma estrutura adequada de capital.

Outro ponto importante é a conclusão, como nós já tínhamos falado em calls anteriores, sobre a proteção cambial das nossas dívidas. Hoje, nós temos aproximadamente 20% das nossas dívidas em Euros, praticamente 100% já protegidas cambialmente através dos swaps pelo IPCA.

E, por fim, um fato muito importante, que comemoramos muito aqui na Copasa, foi o fato de as ações passarem a integrar a carteira do Ibovespa, refletindo o interesse grande dos investidores e a confiança do mercado no direcionamento estratégico da Companhia.

O próximo slide mostra alguns detalhes também do ano, consolidando os 12 meses. Uma receita líquida de R\$7,4 bilhões aproximadamente, um crescimento de aproximadamente 6% em relação a 2024. O EBITDA, quase R\$3 bilhões, faltou pouco aqui para os R\$3 bilhões, um avanço também de aproximadamente 6% em relação ao ano passado, margem muito parecida com o que foi em 2024. Lembrando que nós tivemos grandes desafios aqui, principalmente em relação às temperaturas baixas no estado, o que acabou afetando negativamente o volume.

O investimento já foi destacado pela Marília, R\$2,9 bilhões, representando um crescimento de 32%. O índice de perdas encerrou 2025 também com uma redução relevante em relação ao histórico dos anos anteriores. Temos um plano de ação que eu vou destacar um pouco mais à frente, mas que está dando resultado. Lembrando aqui a nossa meta é de chegarmos em 25% até 2033, de acordo com o marco legal.

Geração de caixa também no ano, R\$2,3 bilhões, crescimento de quase 13% em comparação com o ano anterior.

Dividendos, se totalizarmos o que foi pago como regular e os extraordinários, estamos falando de R\$853 milhões, restando R\$139 milhões ainda a serem pagos em 2026, data que vai ser definida agora na Assembleia Geral Ordinária.

Por fim, a inadimplência, eu vou explicar também um pouco mais em detalhes, mas praticamente em um patamar estável de 2,91%, em linha, ou até um pouco melhor do que foi registrado em 2024, refletindo a efetividade das ações de cobrança e regularização que nós estamos conduzindo pela área comercial.

Próximo slide. Este slide consolida a nossa agenda de eficiência em execução, que vem sustentando a expansão estrutural das margens da Copasa. Esse é um programa que é abrangente e contínuo, baseado em produtividade, modernização operacional e disciplina rigorosa de custos. Essa combinação tem permitido à Companhia operar em um novo patamar de eficiência, mesmo em um ambiente desafiador.

Uma das frentes foi o redesenho do modelo operacional e organizacional. Avançamos na centralização das atividades, na revisão dos principais processos, e também na modernização dos nossos ativos. Esse redesenho eliminou redundâncias, melhorou fluxos, aumentou a agilidade da operação.

Na frente de eficiência operacional e serviços compartilhados, trabalhamos em três alavancas. A primeira é o orçamento base zero, que passa a orientar o nosso planejamento plurianual a partir de 2026, trazendo maior racionalidade, comparabilidade e rigor técnico para alocação dos recursos.

A segunda é o fortalecimento do modelo de strategic sourcing, que tem permitido negociar contratos, revisar especificações e capturar ganhos relevantes de escala e qualidade.

E a terceira é o centro de serviços compartilhados, já completamente consolidado e operando com mais de 600 empregados, hoje reunindo mais de uma centena de processos antes dispersos pela Organização. Essa estrutura padroniza práticas, melhora níveis de serviço e amplia a eficiência

administrativa em toda a Empresa.

Na otimização do custo de energia, avançamos de forma consistente na migração para o mercado livre e na expansão da matriz fotovoltaica. Hoje, apenas 20% do consumo total da Copasa está no mercado cativo. Além disso, o foco agora, é claro, é a gestão da demanda, principalmente com a contratação de modelos mais eficientes de fornecimento, reduzindo assim o consumo em si.

E por fim, na frente de redução de perdas e melhoria de receita, várias frentes já estão sendo executadas. Apenas alguns exemplos: em 2025, nós conseguimos substituir mais de 700.000 hidrômetros, renovando assim a base e elevação da precisão da medição. Com isso, gradualmente, nós estamos reduzindo a idade média do parque, hoje em aproximadamente 3 anos e 3 meses, comparado com 5 anos e 2 meses em 2021. E estamos acelerando a substituição das redes em áreas críticas, especialmente na região metropolitana de BH, onde já substituímos mais de 100 km somente em 2025.

Esse conjunto de iniciativas reduz perdas reais e aparentes, fortalece, obviamente, a eficiência operacional, melhora a qualidade do serviço e amplia a base de receita da Companhia, além de contribuir positivamente para o fator do incentivo considerado no ajuste tarifário anual.

Em síntese, esse plano integra pessoas, processos, tecnologia. Ele reduz despesas, melhora a qualidade da operação, otimiza o consumo de energia, reduz perdas e, sem dúvida, abre espaço para margens mais consistentes.

Seguindo em frente, no próximo slide temos a evolução do EBITDA do 4T25, comparado com o trimestre anterior, o trimestre de 2024, crescimento de 14% em relação ao trimestre, já falamos, R\$731 milhões. A receita líquida teve um crescimento de 7%, considerando um aumento principalmente em volume e melhor mix, além do reajuste tarifário de 6,42% aplicado a partir de janeiro de 2025.

Custos e demais despesas crescendo, na média, um pouco abaixo da inflação. Gastos com pessoal, nosso maior custo, refletindo, basicamente os reajustes dos acordos coletivos de 2024 e 2025, ambos com data base em novembro, os quais foram parcialmente compensados pela redução de aproximadamente 170 empregados, equivalente a mais ou menos 2% do quadro total.

Custos com serviços de terceiros melhorando, principalmente pela redução dos contratos de consultoria, com demandas não recorrentes. Esse crescimento de perdas com contas a receber de aproximadamente R\$20 milhões acabou sendo afetado pelo aumento do envelhecimento da carteira, que é natural, principalmente nas faixas mais antigas, acima de 180 dias até 360 dias. Isso aumentou a necessidade de provisão, que neste trimestre ficou acima do nível de recuperação.

O nível de recuperação, apesar de ter aumentado quase 30%, chegando a R\$60 milhões no trimestre, foi menor do que o aumento da provisão. Isso acabou afetando o saldo líquido dessa conta em R\$20 milhões, comparado com o trimestre de 2024.

Por outro lado, o nível de inadimplência que medimos pelos atrasos, como destaquei no início, entre 90 e 360 dias, ele continua estável, ainda um pouco abaixo dos 3%, até um pouco melhor do que foi o ano de 2024.

Seguindo em frente, no próximo slide destacamos a evolução do lucro líquido. Acho que o principal impacto positivo, sem dúvida, é a evolução do EBITDA. Depreciação aumentando em função dos novos investimentos, já era esperado. Efeitos financeiros praticamente sem impacto, apesar de a nossa dívida ter aumentado. Aqui, nós fomos também beneficiados pelo impacto do câmbio.

E a nossa taxa efetiva continuando ainda em um nível bem razoável, em aproximadamente 20%, considerando toda a região da Sudene, e também a utilização do JCP, que começa agora a ser

incorporado, a partir desse ciclo de 2026, como um planejamento e um benefício da Companhia.

Seguindo em frente, aqui eu apenas destaco a robusta geração de caixa operacional. Como já falamos, crescimento de 5,2% em relação ao mesmo período. Um CAPEX bastante concentrado no último trimestre, de R\$1 bilhão, com uma necessidade de captação de R\$825 milhões no período, com os pagamentos, conforme já falei, de JCP e dividendos.

Seguindo, aqui apenas os indicadores financeiros do ano de 2025 versus 2024, todos com crescimentos consistentes, destacando mais uma vez a robusta geração de caixa de R\$2,3 bilhões, um pouco abaixo da necessidade de CAPEX de R\$2,8 bilhões. Aqui, não incluem as capitalizações que são incluídas na base.

Próximo slide. Dividendos regulares em 2025, um payout de 50%, já foram declarados R\$653 milhões, como já falei no início. A data do pagamento dessa diferença de R\$140 milhões vai ser definida, então, na AGO.

Além disso, os R\$200 milhões já foram pagos em dezembro, dos extraordinários. E como é a nossa política, para 2026 o Conselho de Administração já definiu um payout de 50%, mantendo a previsibilidade da política de distribuição e o alinhamento com a trajetória de resultados da Companhia.

Próximo slide, histórico dos investimentos desde 2021, destacando o nível recorde do ano de 2025, com aproximadamente R\$3 bilhões, com crescimento de 32% em relação ao ano passado.

Previsibilidade para o período de 2026 a 2030, investimentos na ordem de R\$21 bilhões, nós já demos esse guidance em reuniões anteriores, isso sem considerar as capitalizações. Foco desses investimentos na universalização de esgoto, mas também na segurança hídrica, principalmente na Região Metropolitana de BH. Redução de perdas, investimento bastante pesado, considerando a meta dos 25%, que nós temos até 2033. E retrofits de estações de tratamento de esgoto, que acabam também entrando na base e melhorando a eficiência do OPEX, pilares fundamentais para sustentar o nosso ciclo de crescimento da Companhia.

Seguindo, aqui falo um pouco da estrutura de capital e a dívida da Companhia. Em dezembro, a nossa dívida chegou perto de R\$7 bilhões, comparada com R\$5,4 bilhões registrados no final de 2024. A alavancagem R\$2,3 bilhões, um pouco maior do que foi o ano de 2024, mantendo-se ainda em um patamar bastante compatível com os investimentos da Copasa.

Já falamos, considerando o hedge 'swapado' para o IPCA, nós temos uma dívida hoje praticamente em IPCA e DI; muito maior em IPCA agora, considerando o hedge, e amortização da dívida totalmente alinhada com a nossa expectativa de geração de caixa. E o último destaque deste slide, continuamos como AAA, tanto pela Fitch como pela Moody's.

Esse é o penúltimo slide, os principais indicadores. Já falamos dos índices de perdas, que estamos vendo um histórico com uma tendência bastante positiva, com vários investimentos ainda planejados, que vão certamente reduzir ainda mais esse índice.

Inadimplência 2,91%, também um histórico recorde, considerando a evolução desde 2020. Por fim, o indicador de empregados por ligação, que alcançou 1,18 em dezembro de 2025, com um total do quadro de pouco mais de 9.400 empregados, sem considerar a Copanor, representando uma redução, como eu falei, de 2% em relação ao ano anterior.

E, para finalizarmos, antes de começarmos o Q&A, esse último slide mostra um resumo dos avanços regulatórios que foram incorporados no terceiro ciclo, 2026-2029. Os principais avanços, como falamos, o pre-tax, 13,7%. Isso é o equivalente a 9,8% pós-impostos. Se compararmos com o ciclo anterior, nós tivemos um incremento bastante relevante, de 7,92% para 9,7%, além de considerar que temos todo o

benefício dos impostos. Isso dá uma taxa efetiva pós-impostos na ordem de 11%, considerando que nós temos benefícios da Sudene e também do JCP.

O fim da PMT também, com reconhecimento anual dos investimentos ao longo do ciclo. Isso significa que todos os investimentos que nós fizemos até junho vão entrar para a base da próxima revisão, que seria janeiro de 2027.

E, por fim, o compartilhamento parcial dos ganhos de eficiência. Começamos a compartilhar intraciclo todos os ganhos a partir de janeiro de 2026. Então, isso coincide com o nosso plano de redução de custos, que é bastante agressivo, e temos uma expectativa muito boa de que, a partir do próximo ciclo, vai ter uma tabela regressiva com relação a esses ganhos, a exemplo da Sabesp em São Paulo, como foi até destacado pela própria Arsae nos relatórios das notas técnicas recentes.

Com isso, encerramos a nossa apresentação dos resultados operacionais e financeiros do 4T e passo a palavra para o operador para darmos início à sessão de perguntas e respostas.

**João Pedro Herrero, Santander:**

Obrigado por aceitarem minha pergunta. São duas dúvidas aqui do meu lado. O primeiro ponto é sobre as despesas a mais com o programa Pró-Mananciais. Queria tentar entender se esses valores são não recorrentes e se eles poderiam ser recuperados pela Empresa na revisão tarifária.

E outro ponto é sobre uma entrevista que foi veiculada na mídia esta semana, que menciona que existem 80 cidades, excluindo BH, que são consideradas estratégicas pela Empresa. Queria saber se vocês poderiam passar uma referência de qual é a proporção dessas cidades na receita da Companhia, e também se tem uma referência de em quantas dessas 80 cidades a Copasa ainda não presta o serviço de esgoto. Obrigado.

**Cleyson Jacomini:**

Boa tarde a todos. João, o programa Pró-Mananciais é bianual. Então, ele é um pass-through, tudo aquilo que gastamos é recomposto via tarifa, e a elevação foi justamente por não ter cumprido em 2024 a meta nossa de investimentos, e aí, no ano de 2025, tiramos essa diferença.

**Marília Carvalho de Melo:**

Boa tarde, João. Sobre a segunda pergunta em referência às 80 cidades, essas 80 cidades que são as consideradas mais estratégicas para a Companhia, isso foi a partir de um estudo que nós realizamos. Elas já são cidades em que nós temos concessão, e elas obviamente estruturam a nossa estratégia de alteração dos contratos nesse momento pré-desestatização.

**Maria Carolina Carneiro, Safra:**

Boa tarde. Obrigada pelo call. Eu tenho duas perguntas também. A primeira é relativa à mesma entrevista que o João mencionou. Vocês chegaram a falar que o contrato de Belo Horizonte estaria na fase final de negociação. Se pudéssemos ter um pouco mais de cor do que estaríamos falando aqui de possíveis frentes de melhoria desse contrato, ou itens desse contrato que poderíamos comparar com o contrato atual de atualizações e modernizações, até para entendermos se esse modelo é um modelo replicável para outros contratos.

E a segunda pergunta é também ainda relativa à pergunta anterior, essas 80 cidades que de fato que são estratégicas e vocês já têm contrato, e é mais para entender um pouco do escopo dos municípios hoje onde vocês não têm o serviço do esgoto, se tem algum tipo de negociação também acontecendo em paralelo, até para aproveitar o momento.

Acabamos de ter a revisão tarifária definida, obviamente, com um retorno, de fato, como o Adriano mencionou, interessante. De repente, em algum desses casos, se faria sentido esperarmos, junto com a privatização, também a negociação para incluir essas cidades que não têm atendimento do esgoto no escopo de um contrato novo, até para aproveitar esse momento em que talvez o investimento seja maior. Obrigada.

**Marilia Carvalho de Melo:**

Obrigada, Maria Carolina, pela sua pergunta. Sobre o contrato de Belo Horizonte, como mencionei, nós estamos de fato na fase final de trâmites internos. Todas as questões comerciais e técnicas foram amplamente discutidas e superadas, e nós temos uma versão final que hoje tramita em instâncias jurídicas na prefeitura de Belo Horizonte para assinatura.

Temos trabalhado com todos os municípios com o contrato padrão. Por óbvio, Belo Horizonte traz algumas especificidades pela importância da cidade de Belo Horizonte na Companhia, que nós teremos condição de divulgar tão logo seja concluído o processo de negociação e assinado, de fato, o contrato.

Mas estamos dialogando com todos os municípios. Definimos uma frente estratégica com os 80 principais, mas estamos chamando na Companhia todos os 636 municípios que nós temos concessão para oportunizar essa mudança contratual, de contrato de programa para contrato de concessão, considerando a janela do processo de desestatização, inclusive os municípios que nós temos concessão de água e não temos concessão de esgoto. Todos eles estão sendo chamados e já em processo de negociação e conversa com as nossas equipes internas.

Então, nossa expectativa é avançar também na ampliação nos municípios onde não prestamos serviço de esgoto, não temos a concessão de esgoto hoje.

**Maria Carolina Carneiro:**

Ficou muito claro. Obrigada. Se eu pudesse só fazer uma pergunta adicional para ter certeza de que eu entendi o escopo do que está sendo negociado, então, no caso, vocês estão tentando propor, um modelo diferente do modelo atual de regulação em si, que seria, por exemplo, sairmos de um cálculo de tarifa baseado na base de ativos da Empresa, de um retorno fixo, e sim para um modelo de tarifa fixa. Só para poder entender se é realmente essa a ideia ou não, se tem outros tipos de frentes aqui sendo colocadas; óbvio, dentro do que vocês puderem falar, só para ter certeza de que eu entendi.

**Marilia Carvalho de Melo:**

Maria Carolina, mantemos o nosso modelo de regulação discricionária.

**Luiza Candiota, Itaú BBA:**

Boa tarde. Obrigada pelas perguntas. Minha primeira pergunta já foi respondida. A segunda é mais com relação ao plano de CAPEX, a estratégia de execução olhando para frente, ainda mais considerando o guidance que foi recentemente anunciado, os R\$21 bilhões. Eu queria, na verdade, entender um pouco como é que vocês esperam que se dê o pace da unitização das obras em andamento, ainda mais considerando que atualmente a Companhia tem, se não me engano, um pouco mais de R\$10,5 bilhões de ativos de contrato. Então, ainda mais considerando a regulação vivente, queria entender um pouco o nível de complexidade e tempo de execução dessas obras em andamento e, enfim, entender qual a estratégia de vocês para acelerar essa execução e incorporação na base desses investimentos que atualmente estão em andamento. Obrigada.

**Adriano Rudek de Moura:**

Luísa, obrigado pela pergunta. Eu acho que está claro que esse nosso plano de investimento é baseado em detalhamento o suficiente para que possamos dar garantia que essas metas de universalização vão ser cumpridas de uma forma bastante razoável.

Certamente, esse é o grande desafio da incorporação da base e, com o reconhecimento anual, essa responsabilidade só aumenta. Nós vamos ter que ter uma estrutura interna para que possamos trazer para a base todos os investimentos.

Então, tem um plano de calibragem desses investimentos para que eles possam, apesar de serem projetos de longo prazo, ser divididos dentro de um patamar em que possamos ter um reconhecimento anual muito maior do que a própria depreciação para que, obviamente, aumente a nossa capacidade de investimento.

**Lucas Grecco (via webcast):**

Poderiam falar sobre ganhos de eficiência pós-privatização em termos de redução de OPEX? De onde virão os principais ganhos?

**Adriano Rudek de Moura:**

Como eu falei, essa é uma das frentes relevantes do nosso plano estratégico. Nós estamos começando um projeto de orçamento base zero. Esse projeto indica várias iniciativas, comparadas com as melhores práticas do mercado, onde ainda vemos grandes potenciais de melhoria.

Nós não estamos dando nenhum guidance ao mercado com relação a essas reduções, mas eu posso dizer que são reduções relevantes com relação à nossa base atual.

O bom é que está tudo mapeado, já temos um detalhamento bastante granular de um plano de ação. Isso já foi incluído no nosso orçamento de 2026, e ele tem uma visão plurianual, pelo menos até o final desse ciclo que termina em 2029.

**Marilia Carvalho de Melo:**

Lucas, complementando a fala do Moura, nós temos três frentes importantes nesse processo de otimização dos nossos custos. Primeiro, a redução de perdas, que foi apresentada também na exposição inicial do Moura, que hoje está em 32% e temos a meta de chegar a 25% em 2033, conforme o marco. Então, essa é uma frente importante.

A otimização de estrutura de pessoal também, não através de demissão em massa, mas de ganho de produtividade via automação, digitalização, processos e reorganização das nossas equipes internas.

E o terceiro, a revisão de contratos de terceiros e compras. Como o Moura também mencionou, nós já estamos com o centro de serviços compartilhados em funcionamento, centralização de todo o nosso processo de contratação, ganhando escala e otimizando os nossos processos e modelos de contratação.

**Danilo Afonso (via webcast):**

Existe previsão concreta para efetivação da incorporação da Copanor na Copasa? A partir de qual trimestre os efeitos dessa operação devem impactar os resultados financeiros da Companhia?

**Marilia Carvalho de Melo:**

Danilo, obrigada pela sua pergunta. A lei aprovada na Assembleia Legislativa no final do ano autoriza a incorporação da Copanor à Copasa, mas nós ainda não iniciamos esse processo. Nós estamos focados no processo de desestatização para depois iniciar os desdobramentos, inclusive a autorização legislativa, que foi dada no final do ano passado.

**Leonardo, Unesp (via webcast):**

Gostaria de saber se o plano de CAPEX prevê pagamento de outorga aos municípios que terão alongamento do prazo.

**Adriano Rudek de Moura:**

O plano anunciado de R\$21 bilhões, conforme eu falei, não prevê nenhum pagamento de outorga nesses montantes.

**Operador:**

A teleconferência da Copasa está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

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