

Transcrição da Videoconferência Sanepar Resultados do 1T23

Operador:

Bom dia a todos e sejam muito bem vindos a videoconferência de divulgação dos resultados do 1T23 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de R.I. da Companhia, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Destacamos que, para quem precisar de tradução simultânea, a ferramenta se encontra disponível no ícone do globo, escrito “*interpretation*”, localizado no centro inferior da tela. Ao selecioná-lo, escolha o seu idioma de preferência, português ou inglês.

Para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em “*mute original audio*”.

Para o Q&A, sessão de perguntas e respostas, orientamos que sejam enviadas via ícone de Q&A, no botão inferior de sua tela. Após a apresentação da Companhia, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Neste momento, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela.

Caso não possa abrir o seu microfone ao vivo, favor escrever: “sem microfone” ao final da pergunta, para que nosso operador a leia em voz alta. Se por algum motivo sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o email: 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 expectativas da administração da Companhia em relação ao seu futuro.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, pois dependem substancialmente de mudanças nas condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores. Além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação. Estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Para iniciarmos, passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Abel Demétrio.

Abel Demétrio:

Bom dia e obrigado pela participação de todos nessa videoconferência. Juntamente comigo estão Leura Lúcia de Oliveira, nossa Diretora de Investimentos, Júlio César Gonchorosky, nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, nosso Gerente de regulação, João Carlos Tulio, além do nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster, nosso Gerente de Relações com Investidores Ricardo Garcia Gonçalves, juntamente com sua equipe. Vamos iniciar a apresentação.

Passando pelos resultados do 1T23. Como destaque deste primeiro trimestre, podemos dizer que a receita líquida cresceu 3,4% em relação ao 1T22, nosso EBITDA teve um crescimento de 11,4% e o nosso lucro líquido, um crescimento de 9,5%.

Em relação às questões operacionais, tivemos um acréscimo de 14,6 mil novas ligações de água e 15,1 mil novas ligações de esgoto. Nosso índice de atendimento com água foi mantido em 100%, já universalizado há muitos anos. O esgotamento sanitário atingindo 79.1% de coleta e com 100% de tratamento.

A margem EBITDA do período foi de 45.7% contra 42.3% do 1T22. O nosso volume de investimentos atingiu R\$ 402,7 milhões no 1T23 contra R\$ 352,5 milhões no 1T22.

Na página seguinte, nas questões operacionais, tivemos um volume faturado de água 0,3% superior ao mesmo período verificado em 2022 e o acréscimo de economias de 12,3%, com um acréscimo de 19.875 novas economias de água.

Em relação ao esgotamento sanitário, o volume faturado cresceu 2,9% no trimestre em comparação ao mesmo período de 2022. O acréscimo de economias foi de 14,6%, atingindo 22.339 novas economias.

Nossa inadimplência ficou em 4,7% de adimplência, de recuperação. Ela ficou no campo negativo e tivemos então a recuperação de créditos contra 5,7% no 1T22. Essa inadimplência, então, já é fruto do programa de recuperação de créditos implantado pela Companhia. O índice de perdas por ligação por litro por dia foi de 225,6 litros contra 212,1 de perda por ligação por dia no 1T22.

Em relação ao volume das nossas barragens, notamos que estamos constantemente mantendo o nível de 100% nas quatro barragens que constituem o SAIC, sistema de água integrado de Curitiba e região metropolitana. Então as quatro barragens apresentavam, em 31 de março, percentual de 100% de reservação.

Agora em relação a alguns indicadores de performance. No 1T23, temos aqui em relação às debêntures da 8ª, 9ª, 11ª e 12ª emissões no mercado, uma dívida bancária líquida pelo EBITDA Ajustado, que precisa ser menor ou igual a três, no índice de 1,6%. E o EBITDA pela despesa financeira líquida, maior ou igual a um e meio, de 9,6%.

Em relação também aos covenants e financiamentos do BNDES relativamente à 2ª, 4ª e 7ª, emissões e aos financiamentos, temos a dívida bancária líquida pelo EBITDA menor ou igual a três, com 1,73. O EBITDA pelo serviço da dívida, maior ou igual a 1 e meio com 3,03 e outras dívidas onerosas pelo EBITDA de 0,45, e ela pode ser no máximo de 1.

Os contratos da Caixa, também atingindo os covenants, estão relatados nos itens acima. O diferente são outras dívidas onerosas que são pelo EBITDA ajustado e não pelo EBITDA, e o índice ficou em 0,41, também com o limite de menor ou igual a 1.

Na próxima tela, vemos o contrato com o banco KfW, banco alemão. Aqui apresentado como um índice diferente dos demais, pois é o grau de endividamento, que precisa ser de, no máximo, 60% e atingimos no 1T23, 46,9%. Já passamos pela margem EBITDA, 45,7%. O ROIC anualizado foi de 10,7% e ROE anualizado de 13,2%.

Passando um pouco pelo desempenho financeiro. Então, nossa receita, como vimos, cresceu 3,4%, atingindo no trimestre um total de R\$ 1,454 bilhões. Nosso EBITDA cresceu 11,4% e atingiu o valor de R\$ 664 milhões, com 45,7% de margem.

Nosso lucro líquido atingiu R\$ 322 milhões*, com uma margem líquida de 22%. O custo de despesas operacionais com impacto no EBITDA reduziram em 2,6% e atingiram no período R\$ 790 milhões.

*Correção da fala: valor de R\$ 320 milhões.

Em relação à geração de caixa e conversão do EBITDA em caixa, temos aqui uma geração de caixa de R\$ 482 milhões, 0,9% inferior ao mesmo período de 2022, com uma conversão de 72,5%.

Aqui com o Reclip, tendo um impacto mais imediato nos resultados da Companhia, mas, em função do parcelamento dos clientes, o efeito Caixa se dará ao longo dos próximos meses e anos. Por isso, a conversão também não é no índice um pouco maior do que os 72,5%.

Dívida líquida e alavancagem. Dívida líquida de curto prazo, R\$ 577 milhões, dívida de longo prazo, R\$ 4,602 bilhões com o endividamento total de R\$ 5,179 bilhões. Tínhamos, ao final de 31 de março, R\$ 1,213 bilhões em caixa e equivalentes de caixa, com uma dívida líquida total de R\$ 3,966 bilhões.

O custo médio ponderado a dívida em 11,4%, similar ao final de 2022, aqui impactado ainda principalmente pelas taxas de juros, principalmente naquelas dívidas indexadas ao DI. Haja vista que alguns índices, com a inflação, já começam a apresentar alguma melhora.

O Capex, R\$ 403 milhões realizados no período, uma alta de 14,2% em relação ao mesmo período do ano passado, sendo 38% aplicados em água, 57% em esgotamento sanitário e 5% em outros investimentos.

Passando aos principais itens que compõem o resultado. A receita líquida, conforme vimos, cresceu 3,4%, aqui ainda fruto do reajuste tarifário de 4,96% que foi aplicado em 17 de maio de 2022. Lembrando que, a partir de 17 de maio de 2023, teremos então o índice de 8,23%, a ser aplicado nessa data base.

Também tivemos, como falamos, um aumento dos volumes faturados de água e de esgoto, além da ampliação do número de ligações de água e de esgotamento sanitário. Em relação a pessoal, houve um crescimento de 12,8%, aqui com o reflexo do reajuste salarial de 5,5% pelo INPC, referente à data base de 2023.

Também sofrendo um reflexo dos 10,8% dados no ano passado, que refletiu uma inflação maior do ano de 2021. Algumas questões também de processos julgados, processos de ações trabalhistas, no valor de R\$ 19,2 milhões, que foram os principais impactos aqui na conta de pessoal, um incremento de 12,8%.

Em relação a materiais, houve um crescimento de 25%. Os principais itens que impactaram essa conta foi a questão de material de laboratório, com um crescimento acima de 25%, com 47,5%. Material de tratamento, com um crescimento de 38%, foi o principal item mais representativo nesta conta. Além de materiais de segurança, proteção e vestuário e material de manutenção em redes.

Em relação à energia elétrica, houve um decréscimo em relação ao 1T22, um fator positivo dado a redução da alíquota do ICMS de 29% para 18%. Ainda como reflexo e de forma aliviada, pois não veio todos esses benefícios para a conta em função dos reajustes que nós tivemos, no ano

passado, na tarifa de energia. Também houve uma redução dos subsídios em 3% para o setor de saneamento.

Serviço de terceiros, 3,1%, um crescimento muito dentro, digamos, abaixo até da inflação, dado que nós temos, além da inflação, o crescimento vegetativo da Companhia. Mais alguns itens que, neste ponto, representaram um crescimento, principalmente aqueles vinculados à mão de obra, como serviço de vigilância, serviços técnicos, operacionais e de manutenção de redes, foram aqueles que, neste item, tiveram um crescimento superior a 3,1%.

Gerais e tributárias cresceram 40,7%, principalmente como um reflexo da aplicação dos fundos municipais nos municípios com os percentuais de 0,5, 1 e 2%. Provisões, que foi o item que teve um crescimento bastante relevante no período, atingiu R\$ 63.440 milhões, aqui impactado principalmente por provisões trabalhistas no valor de R\$ 73,6 milhões.

Aqui dado a uma ação de reintegração de aposentados, uma ação de aposentados anterior ao período de 2010, onde tivemos essa necessidade de realização de provisões. Além de adicionais de horas extras, equiparação salarial e atualização das ações relativas ao SENGE, que é o Sindicato dos Engenheiros, que trouxeram um impacto relevante na questão das provisões.

No outro lado, tivemos ainda nesse campo, provisões ambientais no valor de R\$ 14 milhões e, para o outro lado, agora sim, uma redução de aproximadamente R\$ 25,7 milhões relativamente a baixas de ações cíveis e trabalhistas realizadas no período.

Nas provisões para o plano de saúde e Previdência, houve um decréscimo de 43,3%. Nas despesas e receitas financeiras houve um acréscimo de 27,5%. Como falamos, no acumulado de 12 meses, as questões financeiras ainda estão pesando sobre os resultados, devido a taxa de juros atual.

Outros custos e despesas, com uma redução de 61,9%, aqui impactado principalmente pela redução e pela reversão das perdas para a realização de crédito, dado o programa de recuperação de créditos implantado pela Companhia, que está em andamento.

Neste item, tivemos uma reversão de R\$ 45.420 milhões no período, o que contribuiu para a redução final dos custos e despesas. Como já vimos, o resultado líquido foi 9,5% superior ao mesmo período do ano passado, o Ebitda de 11,4% e o EBIT de 11,7% superior ao mesmo período do ano passado.

Após isso temos a questão dos ajustes do Ebitda aos itens não gerenciáveis e regulatórios. Aqui faremos uma observação, pois estamos falando do primeiro trimestre, mas com a aprovação da segunda fase da segunda revisão tarifária periódica, nós teremos uma mudança substancial no controle entre as contas gerenciáveis e não gerenciáveis.

Mas, olhando aqui em 31 de março, temos itens não gerenciáveis com o deflator de R\$ 2 milhões, por estar praticamente equalizado com o que temos de débito da energia dado a redução da energia elétrica de R\$ 33,3 milhões, o que temos de cobertura tarifária.

No material de tratamento, por outro lado, temos um crédito de R\$ 19 milhões. Taxas e encargos estão em 12,3%, fazendo com que a nossa margem Ebitda de 45,7%, ajustada a esses itens, fosse de 45,5%.

Então, praticamente sem prós nem contras nessa medida, que era utilizada muito em função da

primeira revisão tarifária, onde tínhamos definidos esses itens como parcelas gerenciáveis e não gerenciáveis.

Falando um pouco sobre o balanço patrimonial. Tivemos um aumento da dívida líquida no primeiro trimestre de 2,2%, o principal item, claro, empréstimos, financiamentos e debêntures, com volume maior estoque, atingindo R\$ 5,178 bilhões, com aumento de 1,9%. Tivemos também aplicações financeiras, crescendo 3,1%, atingindo R\$ 1,205 bilhões.

Em relação à capital de giro operacional, o principal destaque é para contas a receber de clientes, líquido, que cresceu 9,7% no período. O que falei sobre o Reclip, já trazendo resultado no balanço, mas em termos de efeito de caixa, deve se dar na medida dos pagamentos dos usuários em relação a essa recuperação de crédito.

Outros ativos e passivos, crescendo 5,4%, sendo a principal conta a dos ativos de contratos que cresceu 5,4% e atingiu aqui R\$ 2,893 bilhões. O patrimônio líquido da Companhia é R\$ 9,106 bilhões, com capital de giro de 55 dias.

O fluxo de caixa no período foi bastante constante. As atividades operacionais trouxeram um caixa que gerou R\$ 481.571 milhões. As atividades de investimento consumindo R\$ 403.259 milhões, uma alta de 14,4%.

As atividades de financiamento consumiram um caixa de R\$ 73.583 milhões, dado a pagamentos de financiamentos, arrendamentos e outras variações, compensados com R\$ 132 milhões de captações no período.

Assim, tivemos um aumento de caixa de 4,729 milhões, passando de R\$ 1,207 bilhões para R\$ 1,212 bilhões. Esta foi a apresentação do primeiro trimestre. Aguardamos a questão das perguntas para continuar a videoconferência.

Leandro Aguiar, investidor:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados do 1T23 em linha de crescimento e um significativo aumento de margem líquida para o período. Gostaria de perguntar se temos alguma evolução sobre o PPP, também sobre um possível acordo com Maringá. E, por último, se temos alguma atualização sobre o processo junto à União do crédito de R\$ 4,5 bilhões. Obrigado.

Abel Demétrio:

Bom dia, Leandro Aguiar, e obrigado pelos seus questionamentos. Em relação ao acordo de Maringá, não vamos nos pronunciar neste momento. A Companhia não está fazendo esse pronunciamento.

Em relação à ação da União de R\$ 4,5 bilhões, cujo montante já tem uma parte incontroversa. A Companhia registrou isso como ativo contingentes. Mas ainda não tivemos uma evolução. Não tivemos a inscrição dessa dívida como precatório da União. Então a Companhia continua dirigente, junto com seus advogados contratados, para ter êxito nessa ação e vamos continuar monitorando, mas não tivemos avanços ainda em relação a esse tema.

Em relação ao PPP, vou passar a palavra aqui para Leura Lúcia Conte de Oliveira para ela fazer a resposta.

Leura Lúcia de Oliveira:

Bom dia. Com relação à PPP, ela está em processo licitatório. Fizemos no início de maio, dois *roadshows*, um regional aqui em Curitiba e outro na B3 no dia quatro de maio. Procuramos fazer uma ampla divulgação de todo o processo para que tenhamos interessados. Estamos neste momento aguardando o dia 10 de julho, que é quando se encerram as apresentações das propostas.

Paulo Finamore, investidor:

Bom dia. Com relação aos níveis de contratação da Empresa, poderiam detalhar um pouco mais sobre os contratos que estão vencendo no curto e médio prazo, principalmente os contratos de vencimento em até cinco anos?

Abel Demétrio:

Paulo, obrigado pela sua pergunta. Nós temos então ao final de 31 de março de 2022, 22 contratos vencidos que representam 5% da receita total da Companhia. Temos ainda em 2023, 15 contratos com prazo de vencimento até 2023, que representam mais 0,6% da nossa receita líquida total e 0,4% do nosso Ebitda.

Esses são os principais vencimentos em relação aos já vencidos e aos que vencem em 2023. Os contratos mais relevantes que vencem nos próximos três anos são, principalmente, os municípios de Cascavel, de Ponta Grossa e Toledo.

Ponta Grossa representa 3,8% e tem o prazo remanescente até 2026. Temos Cascavel, que representa 3,6%, em torno de dois anos de contrato. E temos Toledo, que representa 1,6% da receita, mais 2,4 anos.

Esses são os principais vencimentos contratuais. E, claro, a Companhia está atenta a esses contratos vencidos, atenta aos decretos e atenta ao novo marco legal de saneamento para a busca da continuidade da prestação nesses municípios.

Carlos Soares Rodrigues, analista *sell-side*:

Vocês poderiam comentar quais fatores explicam a queda nas receitas para o esgoto e serviços observada no período?

Abel Demétrio:

Carlos, obrigado pela pergunta. Nós tivemos no período incremento da receita. Tivemos volumes faturados superiores em águas a 0,3% e volume faturado de esgotamento sanitário de 2,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

Lembrando que no ano passado, na questão de volumes faturados de água, nós tivemos, após o fim da crise hídrica, um crescimento de 5,1% e este ano, basicamente se manteve, na questão da água, com um crescimento de 0,3%. Já em relação ao volume faturado de esgoto, foi de 5,8% de crescimento no 1T22 e cresceu mais 2,9% neste 1T23.

Isaac de Souza, investidor:

Bom dia a todos! Com relação à revisão tarifária, vimos um reajuste um pouco abaixo do esperado. Porém, a cobrança da taxa do esgoto ser de um para um em relação à água, poderia compensar uma possível perda. Esse ajuste é válido para todos os contratos ou apenas para novos?

Abel Demétrio:

Obrigado, Isaac de Souza, pela sua pergunta. Nós tivemos o fim da segunda fase da segunda revisão tarifária periódica da Companhia. Como falei, o índice de reposição tarifária para 2023 foi 8,23%. Nós tivemos, sim, alguns fatos positivos e outros não tão positivos pela ótica da Companhia.

Podemos dizer a questão da base. A base ficou muito em linha com aquilo que havíamos demandado, feito nas avaliações e nos nossos laudos de avaliação. É claro que esse laudo ainda continua sendo fiscalizado pela agência reguladora.

Mas, tivemos também em relação a Opexs, principalmente, a AGEPAR é bastante rigorosa em relação a alguns itens. Posso citar, por exemplo, a questão da previdência privada, onde ela entendeu que isso não deveria ser considerado como algo reembolsável na tarifa.

Além disso, já tivemos a utilização dos valores realizados de 2021 e 2022, que é pós segundo ciclo. A Agência entendeu que esses eram pontos que ela devia observar, já pegando realizado.

Mas o fato é que isso colheu alguns resultados que a Companhia havia conseguido em 2021 e em 2022 em prol de uma redução tarifária, de uma tarifa menor. Por outro lado, a questão da estrutura tarifária, do componente de você levar um para água e um para esgoto, 100% para água e 100% para esgoto.

Quando for implantando, isso é algo que demandará estudos tanto por parte da agência, com a colaboração da SANEPAR. Esse é o intuito da agência. Ela cria grupos de trabalho para discussão. Como na questão de estrutura tarifária, não há aqui a intenção de aumento ou diminuição da tarifa.

Então ela manterá o volume com os níveis de recursos que a Companhia precisa, de receita requerida, então não haverá, essa é uma premissa, impacto nem para aumentar nem para diminuir a questão de índice de reajuste de uma maneira geral para a Companhia, não trazendo qualquer resultado positivo ou negativo. Deve ser um resultado neutro.

Marco Pessoa, Investidor:

Congratulo a equipe pela condução dos negócios da Empresa. Não há no *release* muito espaço para informações sobre ESG. Poderiam falar um pouco sobre políticas dessas áreas? Por exemplo, se há políticas na Empresa para a valorização de mulheres em cargos relevantes e/ou outras.

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta, Marco Pessoa. Irei fazer alguns comentários e pedir para o Julio, nosso Diretor de Meio Ambiente em Ação Social, complementar com algumas questões. A Companhia tem essa questão do ESG muito forte. Posso citar aqui, por exemplo, a questão de uma emissão de debêntures que a Companhia acabou de liquidar. No final de abril, captamos

R\$ 400 milhões no *blue bond*.

Para que ele seja caracterizado como *blue bond* é necessário ter diversos aspectos que melhoram, por exemplo, a qualidade dos lançamentos dos efluentes e como ele traz melhoria para os rios e oceanos.

A Companhia provavelmente foi a primeira ou uma das primeiras no setor público de economias mista a fazer uma certificação numa emissão de debêntures. Lembrando que no passado, em uma emissão de R\$ 600 milhões, a Companhia já tinha feito também um *green bond*, que mostra que inclusive estamos muito alinhados a essa questão do ESG.

Também na questão financeira, olhando para aquilo que o mercado tem de melhor governança em relação a este tema. A Companhia, sim, se preocupa com vários temas do ESG, dado a sua própria natureza da operação.

Nós trabalhamos com água, água tratada com qualidade para a população. Temos captações de rios, temos a questão de lançamento de efluentes e os corpos hídricos, relativamente ao nosso tratamento de esgoto. Então, a natureza operacional da Companhia está muito vinculada com as questões do ESG. Eu gostaria que o Julio pudesse complementar, porque, com certeza, ele conhece muito mais o tema do que eu.

Julio Gonchorosky:

Obrigado e bom dia a todos. Como vocês têm conhecimento, a Sanepar tem feito um trabalho muito forte em relação a toda a questão de ESG. Inclusive, ano passado, fomos listados no ISE da bolsa dos valores, foi um trabalho e um reconhecimento muito forte, no qual nos orgulha muito termos alcançado.

Trabalhamos não só na questão de gênero, mas também em todas as questões relacionadas ao ESG, sejam eles de governança, questões de gênero, questões que levem a Companhia realmente a ser uma referência no setor de ESG.

Recentemente, a Companhia aprovou seu Plano interno de Mitigação e Adaptação às mudanças climáticas, que está sendo incorporado aos trabalhos e às suas operações. Então esperamos, em pouco tempo, ser uma referência no mercado de saneamento, em todos os tópicos de ESG, inclusive nas questões do gênero.

Marcos:

Bom dia! Parabéns pelos resultados e gestão da Companhia. Gostaria de saber a opinião da gestão, sobre quais são as principais ameaças e benefícios que o novo marco do saneamento no Brasil pode trazer para a Companhia. Obrigado.

Abel Demétrio:

Marcos, obrigado pela sua pergunta. Vou pedir que, novamente, a Leura e o Julio também possam contribuir. Recebemos os decretos pelo lado da Companhia e eles trazem a possibilidade de repactuação nos contratos. Isso para a Companhia é um ponto importante no sentido de que, sem termos os contratos, nós temos uma série de dificuldades, principalmente em um ponto financeiro como a captação de recursos.

Quando vamos a qualquer órgão ou a qualquer banco buscar o recurso para determinado investimento em determinado município, precisamos apresentar os contratos devidamente vigentes.

Então, aqueles contratos que estão vencidos ou aqueles contratos que têm o vencimento a curto prazo, você obviamente tem uma restrição de captação de recursos, o que gera uma restrição também aos investimentos que a Companhia consegue fazer nesses municípios.

E entendemos que isso vai contra o próprio marco de saneamento, que diz que nós precisamos universalizar em todo o Brasil até 2033, atingindo 90% do esgotamento sanitário e 99% com água potável entregue à população.

Então temos acompanhado os decretos. Temos uma assessoria jurídica contratada. Acompanhamos a questão da votação na Câmara dos Deputados. Agora temos o Senado ainda avaliando essa questão dos decretos.

Mas, o fato é que precisamos ter, não só a Companhia, mas todo o setor de saneamento precisa ter uma definição clara para que isso possa permitir investimentos nesses municípios que se encontram nessas situações em todo o Brasil, os vencidos e aqueles que vencem em curto prazo.

Dar o horizonte de investimentos para que as companhias possam realizar os investimentos e ter a garantia de que ela conseguirá recuperar aqueles investimentos nesses sistemas. Eu acho que essa é a principal visão em relação ao marco neste momento. Ele ainda se encontra em uma fase de muita discussão, mas, em linhas gerais, é isso.

Leandro Aguiar:

Agora, na linha de dívida/alavancagem, sei que estamos dentro da linha de limites para o setor e definido pela Companhia. Gostaria de saber se a Empresa já possui alguma estimativa de como será esse índice nos próximos anos, já que temos a previsão de investir valores muito superiores ao histórico da mesma, para atender o alcance da meta dos 90% do marco do saneamento.

Abel Demétrio:

Leandro, sua pergunta é muito boa. É um ponto bastante relevante. Nós temos aumentado nosso volume de investimentos, historicamente. Olhamos para um investimento mais robusto da Companhia.

Obviamente, o índice de alavancagem é um índice que a Companhia precisa obedecer, dada suas restrições junto aos órgãos financiadores. Todos os financiamentos da Companhia possuem cláusulas restritivas em relação à alavancagem, geralmente, no nível de três.

Nós estamos com 1,7 vezes nossa alavancagem, e sim, a Companhia está atenta no sentido de, quando faz seu plano de negócios e de investimentos, cuidar para que esse limite esteja sempre atendendo as questões contratuais.

Como você bem falou, ainda estamos com uma posição, estamos dentro. Estamos dentro dos limites. Temos um Capex relevante a ser feito, mas o nosso planejamento sempre leva em consideração esses números. Esperamos sempre estarmos conservadores em relação a esse número.

Sempre temos uma análise conjunta da Diretoria e do Conselho em relação à necessidade de se observar esse índice e sim, esperamos mantê-lo. Não podemos quebrá-los. Talvez com um índice um pouco maior de alavancagem, dado que realmente, os compromissos da Companhia, não só da Companhia, como o setor de saneamento, para a universalização, são bastante relevantes.

Lembrando que temos outras companhias que também se encontram com uma alavancagem, inclusive superior, e também possuem os desafios para se manterem dentro de determinados critérios, mas diria que esse é o principal ponto.

Leura Lúcia de Oliveira:

Como Abel comentou, nosso plano de investimentos é bastante ousado. Estamos em busca da universalização. Mesmo antes do novo marco, a Companhia já trabalhava de forma incansável, para que nós atingíssemos um a dois, dois e meio por cento de crescimento ao ano.

Sem dúvida nenhuma, é um grande desafio. Estamos buscando alternativas, como a PPP, para que nós possamos chegar ao final de 2033, orgulhosos de ter atendido a universalização no estado do Paraná.

Eduardo Lazzaretti, analista *buy-side*:

Bom dia, pessoal. Poderiam, por favor, comentar um pouco mais sobre a questão de imigração para o mercado livre de energia que divulgaram há alguns dias? Existe alguma expectativa de prazo para esta migração? Já fizeram algum estudo com expectativa de melhora de imagem por conta desse ajuste?

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta. Em relação à questão da migração para o mercado livre de energia, é algo que vem sendo estudado pela Companhia há bastante tempo. Finalmente, no último Conselho de Administração conseguimos aprovar o pedido de licitação relativo a este tema. E a Companhia, inclusive, já lançou a licitação para a contratação do mercado livre. Isso já está na praça.

Temos uma expectativa de que em torno de 180 dias após a licitação, possamos fazer a migração dessas 49 unidades operacionais, visando trazer um benefício na conta de energia para a Companhia.

Lembrando que temos todo um regramento regulatório em relação a essa questão, onde a Companhia, naquilo que se refere à energia elétrica, precisará cumprir a tratativa regulatória em relação à energia, que será um pouco diferente a partir de agora, em função das novas e recentes decisões da Agência.

Mas, obviamente, a Companhia sempre consegue capturar os ganhos de deficiência em relação a esta eventual redução em relação ao preço praticado no mercado cativo.

Yuri Goulart, analista:

Bom dia a todos e obrigado pela oportunidade. Tenho três pontos:

O primeiro: Neste trimestre, vimos um movimento importante de adimplemento. Qual a expectativa da Companhia nessa linha para os próximos trimestre?

O segundo: Podem dar uma cor mais quantitativa de qual é o reflexo do programa Reclip no capital de giro da Companhia?

Por último, o que exatamente provocou uma receita de esgoto caindo ano contra ano?

Abel Demétrio:

Em relação à questão do adimplemento. Nós temos um programa de recuperação de crédito, que está em andamento. Nós estamos fortemente investindo nessa questão. Esperamos ainda que nos próximos meses, nos próximos trimestres, pelo menos dois ou três próximos trimestres, possamos recuperar alguma questão em relação ao adimplemento.

Lembrando que tivemos que suspender novamente os cortes para fazer algumas adequações nas nossas centrais de relacionamento, para que nós possamos atender melhor os nossos clientes na questão da situação.

Lembrando que a Companhia ficou três anos sem fazer o corte no Estado do Paraná e eu diria que não temos outros exemplos de companhias que continuavam servindo seu produto durante três anos, mesmo sem a realização de corte. Obviamente a Companhia precisa desses recursos até para fazer os investimentos, então a recuperação de créditos, nesse sentido, é bastante importante.

Em relação ao quantitativo disso. Nós temos um aumento em função das nossas contas a receber em função da negociação. Essa negociação geralmente tem ocorrido ao longo de 47 meses. Ou seja, o prazo de recuperação desses créditos, o parcelamento médio dos clientes, tem sido na ordem de 47 meses, ou seja, quase quatro anos.

Então, o reflexo de caixa, claro, vem ao longo de um longo período. Mas o fato é que a recuperação é importante, não só dos créditos vencidos como aqueles que já foram baixados para as provisões de perda. Em relação ao último tema, nosso gerente contábil está analisando e depois voltamos com o retorno.

Nilo Nasser:

Quais são os níveis dos reservatórios no período e, caso houvesse uma nova crise hídrica, quais medidas a Empresa tomaria para mitigar esses acontecimentos?

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta. Os níveis dos reservatórios aqui na Região Metropolitana, onde estão localizados os principais reservatórios e barragens da Companhia estão com 100% em 31 de março.

Nós tivemos um histórico bastante positivo em relação às ações que foram tomadas durante a crise hídrica e até nesse sentido, o Júlio esteve muito envolvido nessa questão. Eu gostaria que ele relembresse os principais pontos que foram adotados pela Companhia, bem como a Leura, na questão dos investimentos, que possibilitaram que a Companhia passasse por uma crise

hídrica que nunca foi vista na história da Companhia, pois a Companhia completou 60 anos, e a questão hídrica foi devido a uma seca que ocorre a cada 91 anos.

Então, por favor, Julio, se puder passar sua experiência do que poderia ser feito tivéssemos novamente esta questão.

Julio Gonchorosky:

Inicialmente um pouco de uma análise meteorológica. Como via sido apresentado, nós estamos a mais de seis meses com os reservatórios plenamente abastecidos a 100%. E, com a tendência para, a partir desse mês e a partir dos próximos meses, a inversão do “*La Niña*” que traz para a nossa região um período de estiagem mais significativo para a entrada do fenômeno “*El Niño*”, onde as chuvas tendem a ser acima da média. Então, em curto período, vamos falar dos próximos 12 meses, 18 meses, não há uma tendência de inversão desse fenômeno.

Então a tendência para os próximos anos é de que tenhamos chuvas na média e, conseqüentemente, não tendo o risco de novas crises. Mas, mesmo que elas ocorram, a Sanepar aprendeu muito com esse processo.

Nós criamos estruturas de transposição de bacias que foram feitas emergencialmente para aquele momento de crise, mas elas estão sendo mantidas. Então, nós temos hoje uma série de *backups* que podemos acionar, em pelo menos três ou quatro rios, que podem fazer que sejam acionados de imediato, garantindo uma segurança hídrica.

Temos uma parceria forte com a Petrobras para a transposição de águas de um reservatório deles, também com a estrutura construída e mantida para temas de *backups* e um forte trabalho de conservação e recuperação de mananciais.

Estamos com um projeto bastante grande na bacia do Rio Iguaçu, na Região Metropolitana de Curitiba, onde, usando as áreas do entorno do Rio Iguaçu, onde havia a exploração de areias, transformando essas áreas em *wetlands*, que vão ajudar a melhorar a água do rio e outros mananciais, que poderão servir tanto para ações de abastecimentos, em questões emergência, ou em outros casos, melhorando a água do Rio Iguaçu e melhorando a diluição do rio, inclusive para a diluição de esgotamento sanitário ou de outras indústrias que trabalham na área.

Então, todo o aprendizado da crise hídrica foi trazido e incorporado à Companhia e eu diria que nós estamos muito mais resilientes a qualquer processo, sejam de chuvas, ou seja de estiagem.

Paulo Bisan, Investidor:

Olá, bom dia. No seu entendimento, houve retrocesso na área do saneamento após as interferências do governo federal?

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta. Na verdade, todo o marco ainda está sendo discutido. Entendemos que é um marco que ainda não foi concluído, então eu acho que ainda está em uma discussão para o amadurecimento e melhoria do marco de saneamento Essa é a nossa visão.

Marcos Biscaia, investidor:

Bom dia. Gostaria de saber qual a visão da Sanepar em relação à inovação tecnológica e transformação digital e modernização. No Capex há algo previsto nesta área? E qual a visão da Sanepar em relação às suas ações estarem muito abaixo do seu valor patrimonial? Isso tem a ver com relação à governança e de como a Empresa se comunica com o mercado?

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta, Marcos. Acredito que sim. A Companhia investe na questão de inovação e é algo bastante bastante forte aqui. Por dois anos seguidos, fomos a empresa considerada a mais inovadora no setor de infraestrutura no Brasil, pelo jornal Valor Econômico.

Temos a questão da governança, estamos no nível dois de governança no B3. Fomos para o ISE, como primeira empresa de água e esgoto do Brasil, na questão de atendimento, na questão do ISE. Temos a questão da governança muito forte.

Já no preço das ações, gostaríamos que estivesse em outro patamar, mas a verdade é que a Companhia faz todos os esforços para fazer os investimentos. Tivemos a questão da crise hídrica pela qual a Companhia passou, que foi muito pesada para ela e para seus esforços. Tivemos a questão do covid. Mas, estamos numa posição tanto financeira quanto ao atendimento da população, com os índices operacionais muito robustos e numa posição que diríamos que é muito melhor do que muitas outras empresas do setor.

Somos uma referência quando olhamos as questões operacionais e financeiras. Estamos muito bem posicionados e esperamos que brevemente, essa visão sobre a Companhia também nos aspectos acionários, em relação ao valor de seus seu patrimônio, possa estar em um patamar mais adequado.

Adriano Zanon, investidor:

A Empresa possui algum programa jurídico para mitigar questões atinentes à futuras ações trabalhistas e eventuais indenizações?

Abel Demétrio:

Sim, Adriano. Nós temos visto algumas ações trabalhistas, alguns processos que temos sofrido com provisões e com pagamentos. Posso dizer dois casos: a questão do SENGE, por exemplo, Sindicato dos Engenheiros, que havia um piso que acabou não sendo cumprido na época, então não foi respeitado e a Justiça entendeu que nós éramos passivos.

Tivemos a questão da reintegração de aposentados. Então há várias medidas jurídicas no sentido de que a Companhia possa ter menos processos trabalhistas e ter menos provisões para o futuro, através da adoção de novos mecanismos de controle mais efetivos.

Por exemplo, na questão de cartão-ponto que já registrado, a questão de análise das ações para que possamos corrigir eventuais problemas futuros, tempestivamente, para que isso não fique em discussão judicial.

Isso, claro, quando surgem os primeiros casos, a Companhia tem trabalhado para que isso não se torne recorrente. Essa é uma questão bastante complexa, sobre a questão das legislações trabalhistas e elas evoluem.

Temos questões também relacionadas à prestação de serviços dos terceiros, que também são pontos de atenção na Companhia. Então, sim, temos diversas ações, no sentido de que possamos deixar para o futuro algo mais previsível para que não tenhamos tantas surpresas .

São surpresas que vem geralmente de períodos bastante, olhamos ações de 10, 20 para trás e impactando no resultado e no caixa após um longo período. Então, sim, temos todo o cuidado. Estamos buscando cada vez mais nas questões jurídicas o aprimoramento de governança. Enfim, políticas mais assertivas para não deixarmos passivos para o futuro.

Luis Flávio Couto, investidor:

Bom dia e parabéns pelos resultados apresentados. Seria possível detalhar um pouco mais a perspectiva da Empresa em relação a efetivação PPP's? E como foi a receptividade das prefeituras do Paraná a esse movimento?

Leura Lúcia de Oliveira:

A nossa expectativa é muito boa. Só na consulta pública tivemos quase 500 questionamentos e sugestões, apontamentos que foram colocados para dentro. Todos foram avaliados e alguns colocados na versão final da nossa proposta.

Fizemos uma reunião com todos os prefeitos envolvidos nos 16 municípios da região metropolitana de Curitiba. Todos os prefeitos manifestaram muito interesse, porque isso traz uma velocidade que, talvez sem um parceiro privado, nós talvez não tivéssemos ou íamos fazer dentro daquela política que vínhamos trabalhando.

Então nós entendemos que a PPP vai ser um sucesso. Temos trabalhado muito, mais de um ano de trabalho e discussões junto com a nossa consultoria, para que nós chegássemos a um denominador comum. Obviamente, para nós ainda é uma coisa muito nova, mas temos trabalhado com a equipe técnica operacional, que é quem vai estar à frente da PPP a partir do momento que o vencedor passe a operar o sistema.

São nove indicadores que nós vamos acompanhar ao longo do tempo, para que tenhamos performance mantendo a qualidade da Companhia e consigamos atingir o plano de investimentos para esses 16 municípios, respeitando o que está previsto no novo marco do saneamento.

Luiz Felipe Pereira, investidor:

Bom dia. Tendo em vista a necessidade de elevar os investimentos para atendimento do novo marco do saneamento, a gestão visualiza alguma mudança na política de dividendos?

Abel Demétrio:

Obrigado pela sua pergunta. São dois pontos bastante relevantes. Tanto a questão de investimentos quanto a questão da política de dividendos. E elas são impactantes uma na outra. Obviamente, a Companhia tem a sua política de investimento e ela sabe, por outro lado, suas necessidades e obrigações em relação ao cumprimento do marco legal do saneamento.

A Companhia tem adotado uma postura cautelosa, prudente, no sentido de garantir os investimentos necessários para o cumprimento dos contratos. Lembrando que a Agência Reguladora fiscaliza os contratos, as metas, as concessões, tudo aquilo que temos de obrigação.

E por outro lado, temos a questão dos dividendos, que também precisam remunerar adequadamente o capital investido na Companhia. E essa é uma análise que a Companhia sempre faz a todo ano, e aprova junto a seus órgãos de governança e ao Conselho de Administração, tanto seu plano de investimentos de cinco anos, como, também, sua política de dividendos.

Precisamos, obviamente, em função da covid, em função da crise hídrica e depois, em função do marco legal de saneamento, nós fizemos um ajuste nas distribuições dos dividendos, no sentido de preservar a saúde financeira e a perenidade da Companhia.

No ano passado, nós já pudemos ter uma melhoria no nível de distribuição, que foi aprovado recentemente pela AGO, Assembleia Geral de Acionistas, e a Companhia continua olhando atentamente a essa equação que possa equilibrar os dois temas.

Nesse momento estamos avaliando a nossa política e entendemos que ela hoje ainda é flexível ao ponto de permitir a condução de todos os negócios, olhando esses diversos fatores que a Companhia precisa cumprir, seja suas questões operacionais, seja suas questões de investimento, mas olhando também, claro, para a questão dos dividendos aos acionistas.

Bruno Ricardo de Oliveira, investidor:

Está dentro do escopo de vocês alguma alteração na política de dividendos? Me refiro ao intervalo entre o anúncio e o efetivo pagamento e também a frequência.

Abel Demétrio:

Bruno, obrigado pela sua sua questão, novamente voltada ao pagamento de dividendos. Relembrando, nossa política prevê a declaração de juros sobre capital próprio em dois períodos do ano, um em junho e outro em dezembro. A Companhia vem procedendo assim nos últimos anos.

E o pagamento em até 60 dias após a deliberação da AGO. O mercado estava habituado com diversas empresas que fazem pagamentos em menor prazo, a cada seis ou três meses e em alguns, mensalmente.

A Companhia está avaliando a sua política de investimentos e a sua política de dividendos. Vamos fazer análises no sentido de ver a alteração do modelo atualmente adotado pela Companhia.

Não é a única Companhia que adota o pagamento anual, só ressaltando. Mas nós estamos ainda internamente discutindo essa questão, porque ela também traz um reflexo nos orçamentos da Companhia, nos seus pagamentos e nas suas saídas de caixa. Nós estamos olhando para esse tema.

Operador:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas e passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Abel Demétrio, para as considerações finais da Companhia.

Abel Demétrio:

Primeiramente, gostaria de dizer que tem uma questão que ficou pendente. Vamos responder ao senhor Yuri na sequência, através do nosso canal de relações com investidores, para não deixá-lo sem resposta.

Em nome da Companhia de Saneamento Paraná, gostaria de agradecer a presença de todos e todos que puderam enviar as suas questões. São muito relevantes no sentido de que a Companhia também possa ter um feedback dos investidores, dos participantes aqui no setor de saneamento, no sentido de olhar aqueles pontos mais nevrálgicos, aqueles pontos mais sensíveis para aquilo que o mercado entendeu como mais relevante para a condução dos negócios da Companhia.

Gostaria de agradecer a confiança na Companhia. Completamos 60 anos e estamos buscando cada vez mais eficiência. Somos forçados pela Agência Reguladora a buscar eficiência. Temos buscado a condução dos negócios no sentido de ter uma Companhia bastante robusta, com resultados bastante significativos e positivos, porque através de uma Empresa robusta, que conseguimos fazer todos os investimentos, remunerar o capital dos investidores e ter uma equação de sustentabilidade que, também sobre os outros aspectos, como a questão ambiental, social, é todo um dever da Companhia quanto uma Empresa de saneamento. Obrigado a todos.

Operador:

A videoconferência de resultados referentes ao 1T23 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham um excelente dia.