

**Transcrição de Videoconferência
Sanepar
Resultados do 2T23**

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 2T23 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar.

Destaco àqueles que precisarem de tradução simultânea, que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão “*interpretation*”, através do ícone do *Globo* na parte inferior da tela, e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês.

E para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar 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 <https://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 e escreva sua pergunta para entrar na fila.

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez. Se por algum motivo sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o e-mail: ri@sanepar.com.br.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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 e incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem das circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

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

Abel Demetrio:

Bom dia a todos! Obrigado pela participação nesta videoconferência. É em nome da Companhia que eu faço os agradecimentos iniciais e, se o nosso presidente, Cláudio Stábile, estiver a postos

para fazer a introdução – ele está num evento no Rio de Janeiro – por favor, pode abrir o seu microfone.

Cláudio Stábile:

Bom dia. Queria primeiro agradecer a presença física e online de todos. Estou aqui, hoje, no Rio de Janeiro, em um evento do Governo Federal que vai tratar de um novo pacto muito importante para o país e para a Sanepar.

Eu peço desculpas por não estar presente nesta apresentação de hoje, mas eu tenho certeza que todos ficarão felizes com os resultados, e com aquilo que, ainda, os nossos diretores e gerentes vão apresentar a vocês, de perspectivas de algo concreto, que já ocorreu, que há tempos atrás nós só falávamos para vocês dos projetos que hoje estão concretizados.

Muito obrigado novamente. Espero que tenham uma boa audiência e um bom evento. Obrigado, um abraço!

Abel Demetrio:

Obrigado Presidente, pela participação! Estamos aqui com a nossa Diretora de Investimentos, Leura Lucia Conte de Oliveira, com nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, Júlio César Gonchorosky. Estamos aqui com o nosso Gerente Contábil Ozires Kloster, com o nosso Gerente de RI, Ricardo Garcia Gonçalves e a equipe, também, de RI.

A apresentação do 2T23 e o resultado acumulado até Junho de 2023. Tivemos, na página seguinte, como destaques deste trimestre e semestre um crescimento da receita líquida, da ordem de 13% no segundo trimestre, e em seis meses um crescimento de 8,1%.

A margem EBITDA cresceu 49,8% no 2T23, e 27,8% em seis meses. E o lucro líquido cresceu 80,5% no 2T23 e 41,1% no acumulado dos seis meses. Todos esses comparativos em relação ao mesmo período de 2022.

Em relação ao acréscimo de Ligações de Água, tivemos 54,4 mil novas Ligações de Água e 67,3 mil Ligações de Esgoto. Nosso Índice de Atendimento com Água mantido em 100%, mantido universalizado. Esgotamento sanitário, atingimos 79,4% de esgoto coletado, e 100% do esgoto coletado tratado.

Nossa margem EBITDA passou de 32,6% no 2T22 para 43,2% no 2T23, e no acumulado de seis meses, fechando em 44,4%.

Em relação aos investimentos, tivemos acréscimos tanto no comparativo trimestral quanto no comparativo semestral. No 2T22 investimos R\$477,6 milhões contra R\$411,2 milhões investidos no 2T22. Em seis meses investimos R\$880,3 milhões contra R\$763,7 milhões do mesmo período de 2022.

Em relação ao resultado operacional do período, tivemos Volume Faturado de água com crescimento de 3,7%. No período de seis meses, as Ligações Totais cresceram 1,6% e tivemos um Acréscimo de Economias de 28.535 novas economias. Já em relação à questão do esgotamento sanitário, nosso Volume Faturado cresceu 5,9%.

Tivemos um acréscimo de 2,8% em relação ao Total de Ligações, e crescemos 40.589 novas

economias no período. Estamos com uma inadimplência de -2,4%, muito melhor do que os 4,9% de inadimplência verificados no mesmo período do ano passado.

Em perdas, atingimos 221,8 perdas de Litros/Ligação/Dia, é um acréscimo de 2,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Lembrando que, ano passado, ainda houve os efeitos no primeiro semestre da questão da crise hídrica. Então, o natural é a volta dos índices de perda para patamares anteriores.

Em relação ao Volume das Barragens, fechamos o semestre com 92,86% nas nossas quatro principais barragens, que compõem o sistema SAIC. É muito em linha com a mesma data de referência de Junho de 2022, onde o volume era de 90,98%.

Tivemos, neste trimestre, alguns dias quentes. Maio e Junho foram meses que tivemos bastante dias quentes, e realmente isso também contribuiu para a questão de volumes que vimos no slide anterior.

Em relação aos Indicadores de Performance, tivemos, em relação às emissões de mercado, a quitação, no segundo trimestre, da 8ª emissão de Debêntures. Um pagamento da ordem de R\$167 milhões.

Estamos mantendo os Covenants tanto das emissões privadas quanto das emissões à mercado, as emissões do sistema BNDES, dos contratos de financiamento com a Caixa Econômica Federal e do contrato do KfW. Todos dentro dos limites estabelecidos nos respectivos instrumentos contratuais.

Vou passar pelos principais índices. EBITDA pelo Serviço da Dívida, maior ou igual 1,5, e estamos com 2,75 ao final de Junho de 2023.

Dívida Bancária Líquida pelo EBITDA, que precisa ser menor ou igual a 3,0, estamos com 1,78, uma alavancagem pouco superior a 1,63 verificado no mesmo período de 2022, dado o volume também de investimentos que tem crescido nesse período.

Outras Dívidas Onerosas pelo EBITDA, menor ou igual a 1,0, estamos com 0,41.

E o Grau de Endividamento, que pelo contrato do KfW precisa ser menor ou igual a 60%, estamos com 48,6% ao final de Junho.

Já falamos sobre a margem EBITDA, que foi 44,4%. ROIC (anualizado) de 11,7%, e ROE (anualizado) de 15,3%.

Passando um pouco pelo Desempenho Financeiro. A Receita Líquida cresceu em seis meses 8,1%, atingindo R\$2.990 bilhões. O EBITDA cresceu 27,8%, atingindo R\$1.327 bilhão no período de seis meses. O Lucro Líquido cresceu, em seis meses, 41,1%, e atingiu R\$742 milhões, com uma Margem Líquida de 24,8%.

Custos e Despesas Operacionais, apenas aquelas que têm impacto no EBITDA, tiveram uma redução de 3,7% no período, atingiram um gasto nesses itens com R\$1.663 bilhão, comparado ao mesmo período de 2022.

Na Geração de Caixa e Conversão do EBITDA, tivemos uma geração de caixa de R\$1.025 bilhão, uma alta de 12,5%, com uma conversão do EBITDA em caixa de 77,2%. Vale destacar

que a Companhia tem um programa de recuperação de créditos junto à população.

E, obviamente, com o parcelamento dessa dívida ao longo de vários meses, já temos um efeito econômico. Mas no caixa, ainda, esperamos que tenha a recuperação desses recursos ao longo de três a quatro anos, que é o prazo médio de parcelamento. Por isso, inclusive, a conversão da EBITDA em caixa está um pouquinho abaixo dos seis meses de 2022.

Dívida Líquida e Alavancagem, temos dívidas de curto prazo ao fim de Junho, de R\$656 milhões, e de longo prazo, R\$4.958 bilhões, totalizando o endividamento de R\$5.614 bilhões. Ao final de Junho, tínhamos caixa equivalente de R\$1.154 bilhão, uma Dívida Líquida de R\$4.460 bilhões, que representa 1.8 vezes de alavancagem, conforme já vimos.

O Custo Médio Ponderado da Dívida, foi de 11,1%, em linha com o final de 2022, que era de 11,5%. Este ano, obviamente, pela redução de alguns índices de inflação, acabamos tendo, provavelmente, um reflexo positivo nessas questões de custo médio da dívida. Temos agora o início da queda da taxa de juros, com a Selic sendo reduzida em 0,5%, e a inflação também.

Hoje saiu o índice de inflação do IPCA, nós estamos com um acumulado de 3,99% em doze meses. Hoje saiu a inflação de Julho, 0,12%, então esperamos uma trajetória descendente, para essa questão, o que é importante para os números.

No CAPEX, vemos um esforço muito importante da Companhia. Crescemos no ano passado 38,3% comparados a 2021, e esse ano crescemos mais 15,3% comparado a 2022. Atingimos um investimento de R\$880 milhões, bastante representativo, sendo investidos 38% em água, 56% em esgotamento sanitário e 5% em outros.

Pelo gráfico, notamos que, em 2021, dentro dessa relação água-esgoto, em água tínhamos investido mais, 50%, e esgoto 45%. Agora com o fim da crise hídrica, com as ações de investimentos tomadas, conseguimos dedicar um pouco mais de recursos à questão do esgotamento sanitário, a qual atingiu 56%. Inclusive visando a questão da universalização, que o marco legal estabelece.

Na Demonstração de Resultado do Trimestre tivemos uma Receita Líquida crescendo 13%. Foi um trimestre bastante favorável em termos de volumes, conforme vimos. Mas também no total de despesas, houve uma redução de 4,6% no trimestre. Quando vamos pagar o acumulado de seis meses, temos um crescimento de Receita Líquida de 8,1% e um total de custos e despesas com decréscimo de 2,2%.

Passando pelas principais contas, temos um acréscimo de 8,3% em pessoal, basicamente pelo INPC, que teve o reajuste salarial dos empregados de 5,5% e algumas ações trabalhistas que tiveram o “trânsito em julgado” e que fizeram com que esse percentual atingisse 8,3% de crescimento nos custos.

Materiais crescendo 17%. Na questão de materiais, a principal conta continua sendo o material de tratamento, que é responsável por 68% dos gastos de materiais. O impacto financeiro foi do crescimento apenas dessa conta, foi da ordem de 20,6 milhões.

O segundo item, Material de Manutenção Eletromecânica, com crescimento de 4,4%, abaixo dos 17%, foi positivo. Mas, como ele tem um impacto de 8% no total do custo de materiais, teve uma variação em termos monetários de R\$547 mil.

Continuamos com um bom desempenho em Energia Elétrica no 2T23, e já tínhamos tido um bom desempenho no 1T23. Tivemos uma redução de 24,2% nos custos comparados ao mesmo período de 2022.

Lembrando que, a partir do dia 24 de Junho, a Copel, que é a principal fornecedora de energia da Companhia, anunciou um reajuste médio das contas de energia de 10,5%. Esse reajuste médio, de 10,5%, está aberto em custos de alta tensão e custos de baixa tensão. Para alta tensão, o reajuste médio foi de 8,31%, e para baixa tensão 11,73%.

Como em torno de 70% dos custos das ligações da Sanepar em relação à Copel são de alta tensão, isso deve trazer um impacto médio de 9,34% a partir desse reajuste de 24 de Junho. Lembrando, ainda, que a partir desse ano, temos o fim do subsídio. Os últimos 3% que faltavam, que eram o subsídio para o setor de saneamento, foram agora definitivamente incorporados à tarifa.

Temos Serviços de Terceiros crescendo 11%. As principais contas que impactaram este item foram a questão de serviço de manutenção de redes, nós tivemos alguns atrasos de manutenção que foram repostos no período, e com isso teve um crescimento dessa conta.

E tivemos também a questão do Reclip, a cobrança junto aos clientes, todo o atendimento aos clientes com o cadastro e faturamento. Um crescimento aqui da ordem de 19% no período.

E serviços de vigilância, que também é um item importante, dado os reajustes dos acordos coletivos, dado um maior número de postos de vigilância que foram implantados pela companhia. Tivemos também uma conta que trouxe um impacto na questão de custos de Serviços de Terceiros.

Gerais e Tributários, uma conta que trouxe uma redução de 12,9%, principalmente porque no ano passado nós tivemos a questão dos fundos municipais de meio ambiente. Então, esse ano, sem a recorrência desses pagamentos, trouxemos aqui uma questão de economia nesta conta.

Provisões cíveis, ambientais, fiscais e tributárias, tivemos uma elevação bastante representativa, atingimos um lançamento de despesa de R\$120.843 milhões, acima dos R\$56.714 milhões do mesmo período do ano passado.

Aqui, principalmente por ações trabalhistas, que foram objetos de provisões, referentes principalmente a reintegração de aposentados, adicionais de horas extras, equiparações salariais, sindicatos, e algumas questões do nosso plano de cargos e carreiras.

Tivemos, ainda, alguns provisionamentos da questão ambiental, e tivemos atualizações de algumas das ações, pela atualização dos valores, o que impactou nesta conta.

Provisões para Plano de Saúde e Previdência. Uma redução bastante significativa, 43,3%. Despesas e Receitas Financeiras muito em linha com o que foi gasto no mesmo período do ano passado. Atingimos aqui R\$116.339 milhões contra R\$118.980 milhões do mesmo período do ano passado. Fruto de uma inflação, este ano, acumulada no período menor do que tínhamos no período do ano passado.

Outros Custos e Despesas, são o resultado da campanha de recuperação de crédito da Companhia perante os seus clientes. Tivemos uma grande recuperação da reversão da ordem de R\$44.825 milhões no período. Na questão de provisão de perdas, houve uma reversão, o que

ocasionou, então, uma possibilidade de redução nessa conta em 47,9%.

Vamos passar pelo balanço patrimonial, no slide seguinte. Tivemos nossa Dívida Líquida crescendo do final de 2022 para Junho de 2023 em 14,5%. Basicamente a questão do crescimento do volume de Empréstimos, Financiamentos e Debêntures que cresceram 10,4%, atingiram R\$5.614.402 bilhões.

Em Aplicações Financeiras também estamos com um volume 4,6% menor do que o volume no final de 2022, então faz com que a nossa dívida líquida tenha alcançado um crescimento de 14,5%.

No Capital de Giro Operacional, nós temos um crescimento de Contas a Receber. Lembrando de todas aquelas contas que são renegociadas, que são, na maioria dos casos, parceladas, nas condições que o cliente, dentro das regras, passa a sua opção. Contas a Receber cresceu 19,1% no período, o que fez com que o nosso Capital de Giro Operacional também crescesse 24,8%.

Nos outros itens, tivemos redução do estoque, estamos nos financiando com custos de Empreiteiros e Fornecedores, Salários, as outras contas foram favoráveis. No entanto, essa primeira, vamos dizer assim, que trouxe o maior Capital de Giro para a operação.

Outros ativos e passivos cresceram 8,1%. A questão das Previsões cresceu 17,5%, conforme já falamos. O outro item de Ativos de Contratos, que também é bastante relevante, cresceu 5,3% e atingiu R\$2.891.427 bilhões no período. Patrimônio Líquido ao final de Junho de 2023 R\$9.100.573 bilhões, com o Giro do Capital de Giro Operacional em 56 dias.

Em relação ao Fluxo de Caixa da Companhia, tivemos então as Atividades Operacionais trazendo R\$1.024.618 bilhão, um crescimento de 12,4%. Tivemos o Lucro Líquido trazendo R\$1.311.734 bilhão, e as outras contas trazendo redução dos ativos, R\$292 milhões, uma alta de 12%.

Nas Atividades de Financiamento, conforme vimos, houve um crescimento de 15,2%. Essas atividades consumiram R\$881.227 milhões. As Atividades de Financiamento tiveram uma saída de caixa de R\$197.206 milhões, principalmente em Empréstimos e Financiamentos, com um pagamento de R\$738.663 milhões.

Pagamentos de JCP e Dividendos, de R\$385.616 milhões. Pagamentos de Financiamentos R\$481.154 milhões, o que fez que no período tivéssemos uma redução no caixa de R\$53.815 milhões, saindo de R\$1.207 bilhão para R\$1.154 bilhão.

Esta foi a apresentação dos 6M23. Eu devolvo a palavra ao nosso moderador, obrigado.

Yuri Goulart, analista:

A licitação do ACL representa aproximadamente qual percentual do consumo de energia da companhia? E qual o valor de reais por megawatt-hora (Mwh)?

Abel Demetrio:

Bom dia Yuri, essa conta do ACL representa em torno de 45% de todos os consumos das unidades operacionais da Companhia. São 49 unidades que foram objeto de licitação, cuja vencedora foi a Copel Comercializadora, e o contrato foi assinado no dia 27 de julho, com o valor

de R\$200 milhões. Esperamos que isso traga uma economia bastante relevante para essa questão de energia, para o período de 2024 a 2028.

Obviamente, nem toda a economia será capturada já no início do ano de 2024, porque temos que fazer a denúncia dos contratos, à medida que eles vão vencendo. Eu só fico devendo o valor por megawatt que foi pedido. Mas já pedi para o nosso pessoal de RI passar exatamente qual foi o valor da licitação nestes parâmetros.

Yuri Goulart:

Eu queria entender um pouco melhor quais foram os principais impactos para um aumento relevante em volumes de água e esgoto. A base de comparação do 2T22 é fraca? Qual o impacto do programa Reclip no aumento de volume faturado?

Abel Demetrio:

Sim, a partir do momento que tivemos, realmente, um período de escassez hídrica, vemos a recuperação dos volumes a partir do fim da crise hídrica. Obviamente isso leva até que os volumes normais, vamos dizer assim, de consumo se estabilizem.

Mas eu diria que tem também um elemento forte, que é os investimentos que estão sendo realizados, no crescimento do número de ligações de água, no número de ligações de esgotamento sanitário, isso que eu diria que trouxe o incremento nos volumes. Além de que no 2º trimestre de 2023 realmente tivemos um período climático bastante favorável, com muitos dias de sol, com calor, inclusive. Então isso faz com que o consumo das famílias acabe aumentando. E obviamente o Reclip, ajuda na recuperação do crédito, daqueles valores que já estavam em perdas, lançados eles voltam para a conta. Foram esses os grandes motivos que causaram, vamos dizer assim, a questão do volume, principalmente de crescimento.

Nilo Nasser, investidor:

Verificamos que a dívida da companhia está elevada e gostaríamos de verificar quais ações a empresa irá adotar para diminuir a dívida ao longo do tempo?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta, Nilo. Eu diria que a nossa dívida está no patamar de 1,78 vezes de alavancagem. Nosso limite é três, temos todo um cuidado no cumprimento de todos os Covenants. Obviamente, o volume de investimentos que é necessário em função do novo marco legal de saneamento traz uma alavancagem um pouco superior.

Eu diria que estamos com um nível dentro daquilo que temos como razoável para a saúde financeira da Companhia. Inclusive abaixo de outras companhias, que têm uma alavancagem muito maior que a nossa.

Estamos com um prazo médio de pagamento da dívida bastante confortável. Conforme a gente acompanha nas nossas demonstrações. Mas, claro, todo o nosso planejamento, o qual é feito sempre anualmente, e todo ano revisado para um período de cinco anos.

Quando fazemos os investimentos, o planejamento de investimentos, o planejamento de receitas e despesas, os indicadores são olhados, no sentido de que todos os Covenants sejam atendidos

e as diretrizes são aprovadas anualmente pelo nosso Conselho.

Eu diria assim que nossa dívida hoje está num patamar que consideramos ainda muito razoável.

Juliano, analista sell-side:

Os investimentos da PPP farão parte da Net RAB da Companhia?

Abel Demetrio:

A questão dos investimentos da PPP, temos que seguir as definições da agência reguladora, que já considera, no caso da locação de ativos, que é um investimento muito similar à questão da PPP, como um pass through da tarifa, colocando todos os gastos realizados, toda a contraprestação realizada dentro da tarifa.

A definição nesse momento que temos da AGEPAR, no sentido que seja todo o valor despendido pela Companhia no pagamento das contraprestações, que envolve tanto a parcela de obras, quanto a parcela de serviços, sejam repassadas na tarifa.

Eduardo Lazzaretti, analista buy-side GTI:

Bom dia pessoal, eu tenho três dúvidas, por favor, mas a primeira já foi respondida.

Poderiam explicar um pouco melhor a alta que vimos no volume tanto de água quanto de esgoto nesse trimestre? O crescimento parece bastante forte frente ao histórico e o que esperávamos, e gostaríamos de entender se houve algum evento atípico, ou somente a base de comparação mais fraca no 2T22?

Possuem alguma atualização sobre o incontrolável que possuem contra a união? Obrigado.

Abel Demetrio:

Obrigado, Eduardo, pela sua questão. Em relação a ação contra a imunidade tributária que é relacionada à terceira questão, não tivemos nenhuma evolução processual relevante nesse período. Se mantém nos mesmos modos dos já divulgados ao mercado.

Em relação à alta dos volumes, eu posso passar a palavra pro Júlio para ele fazer uma explicação de como vê o cenário climático desse trimestre em relação aos períodos anteriores. Até que possamos ter dados mais técnicos, que corroboram com o crescimento de volume, além daqueles da crise hídrica que eu já comentei. Por favor, Júlio.

Júlio César Gonchorosky:

Bom dia a todos. Realmente, nós tivemos esse período de Junho e Julho acima das expectativas de temperatura em todo o Estado do Paraná, mas inclusive em todo o Brasil há uma expectativa.

Houve um aumento da temperatura média, com dias muito secos em todo o estado. Então essa é uma das causas que levou ao maior consumo de água, além das novas ligações.

Entendemos ser um evento normal, devido às questões climáticas, e, ao mesmo tempo, pudemos manter a nossa reservação, especialmente na região metropolitana de Curitiba, com

índices bastante satisfatórios, perto de 90%.

Apesar do consumo ser maior em todo o Estado e na região metropolitana, os índices de reservação e disponibilidade hídrica se mantiveram estáveis.

Abel Demetrio:

Complementando, não vemos algo atípico nessa questão, o que vemos realmente, é essa questão climática. E a recuperação de um nível que estava muito baixo, em função da crise hídrica, de toda a economia que era feita na época da crise hídrica.

E agora temos um período que passamos por esse momento, que foi, vamos dizer assim, Histórico na companhia, e naturalmente, alguma recuperação em relação àquela economia é esperada.

Ricardo César:

Há alguma previsão para a privatização da companhia?

Abel Demetrio:

Obrigado Ricardo. Não temos nada nesse sentido até o momento na Companhia.

Reinaldo Veríssimo, investidor:

Poderiam dar mais informações sobre a parceria Aegea? Como a Sanepar será beneficiada nessa PPP?

Leura Lucia Conte de Oliveira:

Bom dia a todos. Em relação a PPP, e a nossa agora nova parceira Aegea, nossa expectativa é bastante positiva. Nós temos 16 municípios que estão dentro dessa PPP, quatro deles ainda não têm sistema de esgotos para população, e nós entendemos que esse é um ponto muito positivo não só para a Sanepar, mas também para a população.

O novo marco trouxe uma demanda muito grande de investimentos de municípios para chegar até os 90% até 2033. Nós temos menos de dez anos pela frente, e isso inclusive está traduzido nos investimentos que a Companhia tem feito a partir de 2022 e 2023, que têm crescido bastante.

A Aegea é um parceiro que vem nos apoiar a avançar para a universalização, num tempo mais curto do que aquele que a Companhia teria se estivesse trabalhando da forma tradicional contratando obras, e fazendo os investimentos com empresas contratadas. Obrigado.

Leonardo Rafael Calixto, investidor:

Vocês poderiam falar um pouco sobre a aquisição da CS Bioenergia S.A.?

Abel Demetrio:

Leonardo, obrigado pela sua pergunta. Esse tema, como está em negociação com terceiros no momento, a Companhia prefere não comentar a respeito, justamente para não prejudicar as

negociações que estão em andamento.

Futuramente, quem sabe, no próximo trimestre, a Companhia manterá o mercado informado, através dos comunicados e fatos relevantes a respeito desse tema.

Mas, neste momento, não gostaríamos de fazer nenhuma declaração a respeito. Obrigado.

Marcos K. Berlim, investidor:

A Sanepar tem planos de atuar fora do estado do Paraná? Além disso, gostaria de parabenizá-los pelos excelentes resultados apresentados.

Abel Demetrio:

Obrigado pela sua questão. Eu acho que o marco legal do saneamento está trazendo uma série de mudanças no perfil das empresas, no perfil de atuação, trazendo novos *Leads* para o mercado.

Obviamente, a Companhia tem um esforço muito grande a ser realizado internamente, no estado do Paraná. Vejam, por exemplo, a PPP, que foi recém comentada no sentido de trazer a universalização para os municípios que ainda não possuem esgotamento sanitário.

Então o CAPEX é muito relevante aqui no estado do Paraná ainda. Obviamente, a Companhia, já com 79,4% com esgotamento sanitário, que é o grande desafio de universalização, em certo momento terá condições, de eventualmente atingir tudo que precisa ser feito a nível do Estado, destinar, eventualmente, recursos para fora do estado.

O mercado está aberto, mas, neste momento, não tem uma iniciativa nesse sentido. Entretanto, é uma possibilidade que a Companhia possa atuar fora do estado, inclusive fora do país. Isso é permitido, a lei da Companhia já permite essa atuação.

Lembro a vocês que já estamos em um município de Santa Catarina há muito tempo, mas temos sim liberdade para atuação. Primeiro, porém, precisamos encaminhar essa questão da universalização dentro do estado do Paraná.

Vladimir Pinto, analista sell-side , XP Investimentos:

Bom dia, gostaria de saber qual o efeito do programa Reclip na receita e no volume faturado? Obrigado.

Ozires Kloster:

Olá, bom dia. O Reclip trouxe um resultado positivo, olhando a demonstração do resultado da Companhia. Mas, como o Diretor Abel comentou, o efeito caixa vai ser ao longo do período, em função dos prazos de parcelamento.

Mas há uma recuperação de um valor que já tínhamos uma provisão como perda, e neste momento temos revertido esse valor. A expectativa é que haja esse recebimento ao longo do período, trazendo um efeito positivo no caixa.

Abel Demetrio:

Complementando: também é a questão de volumes. Esses volumes foram faturados lá atrás. Não tem nenhum impacto nos volumes faturados do 1º semestre.

Daniel Hanson, investidor:

Bom dia! Parabéns pelos resultados e incremento de ligações de esgotamento.

Poderiam falar sobre a geração de energia no tratamento de efluentes? Qual a visibilidade desse tipo de projeto, e se o biogás poderia ajudar o consumo de energia da companhia? Existem iniciativas para a utilização de subprodutos sobre os efluentes?

Júlio César Gonchorosky:

Obrigado, Daniel. A Companhia vem fazendo vários esforços e iniciativas em relação a diversos elementos a partir do tratamento de esgoto, como foi colocado anteriormente.

A própria CS Bio é uma grande iniciativa em parceria da Sanepar, já traz resultados positivos com a geração de energia elétrica a partir do tratamento do lodo da ETE Belém, que é a maior do estado do Paraná.

E também uma série de outras iniciativas, como, por exemplo, experimentos com biogás, especialmente para a produção de hidrogênio verde, e também a utilização do lodo resultante de esgoto como Biofertilizante.

Então são uma série de iniciativas que a companhia está executando, buscando sustentabilidade, soluções baseadas na natureza e gerando energia e produtos compatíveis com o meio ambiente. Eu creio que o presidente Cláudio está pedindo a palavra.

Cláudio Stábile:

O Júlio falou do Biofertilizante, nós tivemos agora a definição da melhor proposta para a transformação do lodo de esgoto em Biofertilizante. Se trata, primeiramente, de uma pesquisa e, possivelmente, deve ser a melhor solução. Com as soluções apresentadas, devemos ter uma parceria com esta empresa que foi a vencedora em relação à proposta.

A questão do hidrogênio, como o Júlio mesmo falou, é importante citar que nós fizemos uma parceria muito grande com o governo alemão, para produzirmos, também, a partir do biogás, purificando o biometano, até chegarmos no hidrogênio renovável.

Além de dois prêmios Finep, que ganhamos em novembro, um também na purificação do biogás oriundo do tratamento de esgoto, nós temos biometano, CO₂ e chegamos também no hidrogênio renovável.

E um outro prêmio Finep para começarmos a fazer o CO₂ líquido que tem demanda. Então essas ações e outras tendem a termos, efetivamente, utilização do nosso produto, economia circular na veia, receita acessória e ainda melhorando a questão de custo versus receita. Aumentando a receita da companhia. Obrigado.

Ricardo Oliveira:

Bom dia. Qual é o impacto esperado nos próximos resultados em função das ações indenizatórias ambientais relativas às ETE 's que estão sendo julgadas no TJPR? E qual a expectativa das indenizações no STJ?

Abel Demetrio:

Ricardo, a Companhia não traz elementos de expectativa. Ela não divulga expectativas. A sua política de não divulgação de eventos futuros e que nos quais ela não tem domínio nesse momento. Então, não falaremos sobre essa questão.

Leandro Aguiar, investidor:

Prezados, bom dia. Primeiramente, gostaria de parabenizar o resultado do 2T23, com a melhora relevante das margens em várias linhas da operação EBITDA bruta, líquida e etc, aumento de receita e avanço no percentual de atendimento do marco do saneamento.

Gostaria de realizar apenas duas perguntas. A primeira é sobre a linha de provisionamento que vem aumentando no último ano. Poderiam detalhar um pouco sobre?

Em segundo lugar, poderiam falar um pouco mais sobre o futuro visualizado pela empresa no investimento que a empresa está desbravando na energia gerada pelo hidrogênio?

Abel Demetrio:

Leandro, obrigado pela sua pergunta. Vou falar aqui um pouquinho das questões dos provisionamentos que foi o seu pedido.

Tivemos nesse período, realmente, comparativamente, em 6M21 R\$49,095 milhões, em 6M22 R\$56,714 milhões, em 6M23 R\$120,843 milhões. Conforme você mesmo falou, foi um aumento.

A questão trabalhista teve um peso bastante significativo em relação à participação nas previsões, no montante de R\$138,1 MM. Por aqueles motivos que eu expus, mas que vou repetir. A reintegração de aposentados, tivemos alguma questão nesse sentido que precisamos fazer as previsões, adicionais de horas extras, recuperação salarial, a questão da atualização do Senge, o sindicato dos Engenheiros, em relação à diferença salarial do nosso programa de de cargos, carreira e remunerações.

Esse foi um impacto relevante neste item que foi provisionado. Tivemos também ações ambientais de R\$27,4 MM que foram provisionados, principalmente R\$12,1 MM referentes a questões junto ao IAT, que é o instituto água e terra aqui do Paraná. E ao Ibama também que foram provisionados.

Mais R\$13 MM referente a uma ação no município de Campo Largo, referente a danos ambientais que a companhia também registrou em seu resultado, além das atualizações dessas ações no montante aqui de R\$14 MM. Esses são os principais itens que fizeram, então, que as previsões chegassem a esse patamar.

Em relação às contas que reduziram, tivemos o arquivamento definitivo de processos de 96 ações cíveis de R\$12,1 MM, 25 ambientais, no valor de R\$9,1 MM e 332 ações trabalhistas que

foram baixadas no valor de R\$37,6 MM e que foram transferidas para as contas de despesas. Essa é a resposta em relação à questão das provisões.

Já em relação à utilização do hidrogênio.

Júlio César Gonchorosky:

Acho que o presidente fez uma explanação interessante, que talvez tenha atendido a expectativa.

Leura Lucia Conte de Oliveira:

Queria apenas dizer que estamos ainda iniciando esses estudos. O convênio acabou de ser assinado. Então temos ainda um caminho pela frente, de pesquisa e desenvolvimento. E aí sim, podemos vislumbrar algum resultado positivo que traga, uma receita acessória para a Companhia.

Pedro Macedo, Meta Asset, analista *buy-side*:

Qual é a expectativa para o próximo reajuste tarifário da companhia por parte do regulador?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta, Pedro. A data base é sempre 17 de abril. Nós dependemos de toda a composição de custos ainda do ano de 2023 para então fazer uma solicitação eventual de reajuste, obviamente, para a Agência.

Então nesse momento, dependemos dos índices de inflação, dependemos do nosso OPEX. Precisamos aguardar mais para ter qualquer expectativa de reajuste e neste momento não temos nada divulgado a respeito.

Moderador:

Continuando, recebemos via texto, a seguinte pergunta:

Poderiam comentar sobre o andamento das obras da barragem do Miringuava? Obrigado.

Leura Lucia Conte de Oliveira:

Com muita alegria no sábado passado, nós coroamos a barragem e chegamos no nível máximo dela. Já estamos aguardando, porque Curitiba tem chuva hoje e estamos aguardando um clima favorável para que a gente possa fazer a pavimentação da estrada sobre a crista da barragem.

Temos algumas questões ainda eletromecânicas, elétricas, finalizações de obra mesmo. Nossa data prevista é 31 de Outubro. Nesse momento temos essa data como data final para conclusão da primeira fase da barragem, que seria a construção do barramento.

Temos também a fase dois, que seria a do resgate de flora e fauna com corte de árvores que talvez o Júlio pudesse falar um pouquinho com mais detalhe que está afeto a Diretoria de Meio Ambiente.

Júlio César Gonchorosky:

Nós estamos entrando na fase mais complexa do reservatório. Não que toda sua construção não tenha complexidade, mas as questões ambientais são sempre mais delicadas perante a sociedade. Estamos concluindo os últimos detalhamentos que foram pedidos pelo Ibama.

E estamos prontos com todas as equipes para iniciar os últimos levantamentos de algumas espécies da flora e da fauna, e aí sim fazer, o resgate e a recuperação de áreas para que possamos efetivamente fazer o enchimento do reservatório.

A proposta que nós vamos fazer é por etapas, por profundidade, para acelerar o processo e garantir qualidade ambiental e o salvamento de tudo que for necessário. A Sanepar fez uma proposta bastante interessante de compensação ambiental, criando grandes corredores ambientais de biodiversidade entre o reservatório do Miringuava e o Parque Nacional, o Parque Nacional de Guaricana, fazendo então que o reservatório não seja apenas uma área de proteção das águas, mas também um corredor de biodiversidade com fluxo genético significativo.

Javier Kenner:

Bom dia, queria parabenizá-lo pelos resultados da empresa neste 2T23. Minha pergunta é sobre a política de dividendos. Vendo o aumento da receita e do lucro da companhia, a Sanepar manterá o pagamento do mínimo de 25% de pagamento do seu lucro líquido?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta. Na questão de dividendos tivemos um aumento da receita, aumento do lucro, mas conforme foi respondido anteriormente em relação à questão da alavancagem, nós revisamos anualmente o nosso plano de negócios agora estamos revisando o plano de 2024 a 2028.

E todos esses elementos de custo, despesas e investimentos precisam ser colocados dentro do plano. E aí sim precisamos olhar os Covenants da companhia, suas restrições em contratos assinados, para conseguirmos definir o volume de dividendos a ser distribuído.

Lembrando que a companhia vem pagando inclusive um pouco acima dos 25%, em torno de 31% e 32% nos últimos anos. E ano passado, inclusive próximo a 40%. Mas obviamente, todos esses ingredientes precisam ser reprojatados para o novo ciclo, para assim, termos uma definição mais concreta do volume do dividendo.

Paulo, investidor:

Bom dia! Obrigado por selecionar minha pergunta e parabéns pelos resultados. Em divulgações passadas a Sanepar, informou que estuda melhorias com a prática de distribuição de dividendos em JCP. Houve algum avanço nessa questão?

Também, se possível, poderiam detalhar melhor como a empresa está acompanhando os níveis de contratação atual e os próximos vencimentos? Obrigado.

Abel Demetrio:

Paulo, estamos justamente concomitantemente a essa questão do plano de negócios. Olhando as diretrizes para os próximos anos, e assim, concomitantemente a esse movimento, também

olhando qual seria uma possível proposta de um alinhamento em relação a dividendos, versus o CAPEX relevante que a companhia tem que fazer versus toda a receita que ela terá.

Em relação à questão das concessões. Nós estamos avaliando ainda todos os decretos. Temos equipes jurídicas internas acompanhando o tema, e estamos atentos aos movimentos, para estarmos sempre atentos a essa questão contratual com os municípios, porque ela é a base da nossa receita.

Não temos nenhum andamento que possa ser divulgado nesse momento, mas sim, a companhia sabe da importância de ter os contratos firmados, inclusive para a captação de recursos perante órgãos públicos como Caixa Econômica Federal ao BNDES.

Vitor Ribeiro:

Em relação ao programa de participação dos resultados, comparado ao 1T23, o aumento foi de 102,5% quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior. O aumento segue expressivo, mais de 58,4%. Dito isso, tenho duas perguntas.

Primeira: Não existe um limite para o programa de participação de resultados?

Segunda: Podemos esperar aumentos expressivos como esse em todo semestre?

Abel Demetrio:

Olá, Vitor. Sim, temos uma definição de limites para a distribuição de PPR aos empregados. Não ultrapassamos esses limites e eles estão condicionados, inclusive ao atingimento de metas de desempenho que são avaliadas pela administração. E em função delas, inclusive, o PPR é distribuído, podendo inclusive ficar menor que o limite que é estabelecido, porque este é o máximo.

Obviamente, quando comparamos 2T23 quanto ao 2T22, que foi um trimestre fraco em termos de lucro de resultado, a provisão para essa rubrica acaba aumentando também em função dessa comparabilidade. Essas são as questões que norteiam o nosso programa de participação nos resultados.

Maurício Rodrigues Chagas, investidor:

Estão sendo implementadas ações para mitigar que os processos trabalhistas cheguem a avaliação de perda provável?

Abel Demetrio:

Na questão das provisões todas elas são devidamente acompanhadas pela companhia, principalmente pelo seu corpo jurídico. Obviamente, valores em determinado patamar seguem para alçadas de verificação.

Um acompanhamento muito de perto do nosso Comitê de Auditoria Estatutária, do Conselho de Administração. Enfim, a companhia como um todo acompanha essas questões.

Infelizmente, fizemos neste trimestre algumas provisões, mas lembrando que, quando olhamos para questões trabalhistas, por exemplo, estamos vendo ações aqui que são lá de 2009, 2010.

Há uma demora de julgamentos pela Justiça, isso é um fato.

O que acaba trazendo uma certa dificuldade às companhias, inclusive para fazer previsões com bases sólidas, para que acertem as questões dos provisionamentos mais adequadamente. Então, isso não é só uma constatação aqui da companhia, mas de várias companhias que vemos tendo que fazer punições, em função de julgados da Justiça.

Obviamente, aprender com os erros, aquilo que ocorreu, em relação principalmente a essas questões trabalhistas, melhorar os processos, melhorar a forma de atuação, para que isso não venha alterar futuras administrações.

É um compromisso nosso, no sentido de deixar diligentemente a casa em dia, para que isso não ocorra. Mas claro, sempre muito dinâmica essa questão das relações trabalhistas. Quando pegamos, por exemplo, a questão da pandemia. Quantas mudanças ela trouxe, com o home office, o teletrabalho e quais efeitos que nós teremos na justiça?

Não só para a companhia, mas para todas, em relação a esses eventos que ainda serão avaliados. Talvez daqui a cinco, dez anos. Então temos a diligência, e estamos mitigando. Estamos provisionando aquilo que vai pro provável. Não temos motivo para não fazê-lo, temos que fazê-lo. Somos obrigados a fazê-lo.

Esperamos de algo mais e mais definido, em termos até julgados que vemos às vezes mudanças de entendimentos entre uma instância e outra. Mas são esses são os processos que temos que incorporar e gerenciar aqui dentro da companhia.

Marcos Carneiro, analista buy-side:

Olá. Parabéns pelos resultados. Poderiam comentar sobre a metodologia do cálculo de provisão para créditos de liquidação duvidosa? Houve mudança ou melhora devido apenas ao programa comercial?

Ozires Kloster:

Obrigado, Marcos, pela pergunta. Há uma política de provisão que a companhia utiliza. As contas de clientes particulares vencidas acima de seis meses ou 180 dias, são contabilizadas como uma eventual perda.

E também para o setor público municipal, as contas vencidas acima de dois anos também constituem uma provisão. Não houve mudança de provisão nesse período e conseqüentemente, com o Reclip, como havíamos provisionado esses valores durante o período principalmente da pandemia.

Agora com o programa de recuperação do crédito, estamos revertendo, isso no resultado. Então está trazendo um impacto positivo no resultado econômico.

Gabriel Vieira, investidor:

Parabéns pela apresentação e ótimos resultados da companhia. A companhia atualmente trabalha em algum setor de inovação para colher resultados futuros relevantes? Quais? Se puderem discorrer sobre isso, agradeço.

Abel Demetrio:

Obrigado pela questão. A Sanepar recentemente recebeu o valor econômico pelo terceiro ano consecutivo no setor de infraestrutura como a empresa mais inovadora do Brasil. Então ficamos inclusive muito honrados com esse prêmio.

Nós temos diversas ações na Companhia já implantadas na questão da inovação. Temos a ETE Ouro Verde em Foz do Iguaçu, que é um bom exemplo. O Júlio pode falar de todos esses elementos. Temos a joint venture com a CS Bio, uma empresa que através do biogás gera energia, fazemos o tratamento de orgânicos do CEASA. Aproveitamento do lodo. Temos a ETE Atuba Sul, que é uma das gigantes da companhia com várias formas de melhoria através da inovação.

E eu diria que esse aspecto da inovação tem sido muito utilizado na companhia como fator de desenvolvimento da companhia, de busca, de redução de custos, de incremento das receitas através de produtos acessórios, de subprodutos, do lodo, principalmente, mas também de outros.

Eu passo a palavra pro Júlio pra ele, complementar com alguns exemplos práticos do que a companhia tem feito, e também em relação a ETE Atuba Sul, para mostrar um pouquinho o que a prática da companhia em relação a esse tema.

Júlio César Gonchorosky:

Como o presidente falou, temos duas iniciativas que estão se iniciando, mas são bastante promissoras, que é do hidrogênio verde, como foi comentado em parceria com o apoio do governo alemão, e da utilização do lodo dos esgotos como biofertilizantes.

Somente essas duas iniciativas, esses dois exemplos são extremamente promissores para, não só, receitas acessórias, mas também o bom direcionamento de subprodutos da companhia.

Hoje os lodos em grande parte já vão para a agricultura como colocação de direta depois de esterilizados, e os gases acabam sendo utilizados apenas para queima, para geração de energia ou para não poluição. Então esses dois exemplos eu creio que são extremamente interessantes para levar à sociedade ganhos significativos, em qualidade ambiental e também podem trazer ganhos a receitas acessórias significativas para a companhia.

Leura Lucia Conte de Oliveira:

Nós temos um financiamento do banco alemão KfW para algumas estações de tratamento do estado, as maiores, que realmente tem condições de gerar uma quantidade de biogás razoável, a ETE Atuba Sul é uma delas.

Estamos em franca evolução à obra, são quase R\$300 MM de investimentos, onde nosso principal objetivo é o Paraná bem tratado, o que significa termos o aproveitamento do biogás podendo ser também, utilizado para energia elétrica.

Mas também a secagem de lodo. Temos lá uma secagem térmica também em fase de testes na fase final. E podemos utilizar inclusive aproveitar o lodo pra reduzir volume, mas também aproveitamento energético e de biogás.

Operador:

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

Abel Demetrio:

Obrigado pelas perguntas pela participação neste evento da Companhia. Yuri, nós vamos responder a questão sobre a energia elétrica. Desejo a todos aqui um ótimo dia e um excelente final de semana.

Operador:

A videoconferência de resultados referente ao 2T23 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia.