

**Transcrição de Videoconferência  
SANEPAR  
Resultados de 3T23**

**Operador:**

Boa tarde a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 3T23 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, no endereço [ri.sanepar.com.br](http://ri.sanepar.com.br), onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados. É possível fazer o *download* da apresentação também no ícone de chat, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas.

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A, na parte inferior de sua tela. Escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Se, por algum motivo, sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o e-mail: [ri@sanepar.com.br](mailto:ri@sanepar.com.br).

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Sanepar constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

Para iniciarmos, passamos a palavra ao diretor financeiro e de relações com investidores, Abel Demétrio.

**Abel Demétrio:**

Boa tarde a todos. Obrigado, Rodrigo.

Estão presentes aqui comigo: Leura Lúcia Conte de Oliveira, nossa Diretora de Investimentos; Orizes Kloster, nosso Gerente Contábil; Ricardo Garcia Gonçalves, nosso Gerente de RI, juntamente com sua equipe; e também está presente, por telefone, o nosso Presidente, a quem eu chamo, neste momento, para que ele possa fazer as suas considerações iniciais e dar as boas vindas ao nosso evento.

Por favor, Presidente Cláudio.

**Cláudio Stabile:**

Boa tarde a todos. Certamente, todas as informações e esclarecimentos serão feitos pela equipe do Abel, com Orizes e, se for necessário, também com a Leura, da DI.

Mas eu gostaria de falar rapidamente para vocês um pouco sobre esse ano especial que a Sanepar vem passando.

A Empresa foi considerada, pelo terceiro ano consecutivo, a empresa mais inovadora do setor de infraestrutura pelo valor econômico. Fomos ratificados pelo terceiro ano consecutivo, com o *triple A* das agências Fitch e Moody's. Fomos considerados, pelo Valor 1000, a melhor companhia de saneamento do Brasil.

E ontem à noite, recebemos o Prêmio Transparência pela Anefac, Transparência nas **(3:28)**, primeiramente no grupo que nos cabe, com o faturamento de R\$ 5 bilhões a R\$ 20 bilhões, onde as dez empresas foram premiadas, mas, com a diferença, nós ficamos entre a melhora as melhores, neste quesito de R\$ 5 a R\$ 20 bilhões.

Então, para nós, este ano vem sendo uma resposta por todo esse trabalho e isso toca inclusive aos senhores e senhoras que nos ouvem, porque é devido a confiança de vocês que nós conseguimos levar a Companhia desta forma e ter um protagonismo não só no Brasil, e começando na América do Sul e, possivelmente, na América Latina.

Muito obrigado, Diretores, por favor, continuem. Uma boa tarde a todos!

**Abel Demétrio:**

Obrigado. Vamos dar prosseguimento à nossa apresentação.

O objetivo, aqui, é a apresentação dos resultados do 3T23, juntamente com o acumulado até setembro de 2023. Temos, como destaques no trimestre, uma receita líquida crescendo 12,1%. Em nove meses, ela cresceu 9,5%.

Nosso EBITDA cresceu, no 3T23, 35,7%. Em nove meses, 30,6%. E o nosso lucro líquido no 3T23 cresceu 44,3% e, em nove meses, 42,2%. Todas essas variações comparadas ao mesmo período do ano de 2022.

Tivemos, nas questões operacionais, um acréscimo de 31,8 mil novas ligações de água e, também, 51,7 mil novas ligações de esgoto. Finalmente atingimos os 80%, já que estávamos muito próximos no 2T23. Estamos com 80,2% de esgoto coletado e 100% desse esgoto coletado tratado.

A universalização da água já foi atingida pela Companhia há vários anos, estamos mantemos os 100%,

Nossa margem EBITDA atingiu, no 3T23, 48,4% e, em nove meses, está em 45,8%.

Os investimentos realizados pela Companhia no 3T23 atingiram R\$491,5 milhões e, em nove meses, R\$1.371,7 milhões.

Já somos integrantes da Carteira de Diversidade da B3, o IDIVERSA. E, conforme o presidente falou, ontem fomos receber o Troféu Transparência referente às demonstrações contábeis do exercício de 2022.

Passamos um pouco pelos destaques operacionais em nove meses. Na questão da água, o nosso volume faturado cresceu 4% em nove meses. O total de acréscimo de economias foi de 30.718 novas economias.

Em relação ao esgoto, tivemos um volume faturado de 6,1% superior ao 3T23 e tivemos um acréscimo de 73.107 novas economias de esgoto.

Em relação à inadimplência, tivemos um recuo da nossa inadimplência de 3,4% nos nove primeiros meses de 2023, e as perdas foram de 221,2 litros por ligação por dia, 1,8% superior ao 3T22, mas lembrando que no início do ano passado tínhamos a questão do rodízio, o que, obviamente, causa o índice de perdas menor.

Passando pela pelo volume das nossas barragens, no final de setembro tínhamos, então, 99% das nossas quatro barragens no sistema Saic, aqui de Curitiba e Região Metropolitana, mas o fato é que com as chuvas do mês de outubro e novembro nossas barragens estão em 100%, o que nos dá uma garantia de disponibilidade hídrica para os próximos meses.

Passando pelos indicadores de performance, a Companhia acompanha muito rigorosamente todos esses indicadores, uma vez que deles temos obrigações perante as dívidas contraídas.

Então, em relação aos *Covenants*, referente às Debêntures públicas emitidas, tanto a 9<sup>a</sup>, 10<sup>a</sup>, 11<sup>a</sup>, 12<sup>a</sup> e 13<sup>a</sup> emissões, cuja dívida bancária líquida pelo EBITDA ajustado precisa ser menor ou igual a três, estamos, ao final de de setembro de 2023, com 1,53.

Na medição EBITDA ajustado por despesa financeira líquida, que precisa ser maior ou igual a 1,5, estamos com 11,59 vezes.

Em relação ao sistema BNDES, onde temos tanto financiamentos diretos quanto debêntures privadas que foram emitidas através da 2<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> e 7<sup>a</sup> emissões, nós temos a dívida bancária líquida pelo EBITDA, que precisa ser menor igual a 3, estamos com 1,62.

O EBITDA pelo serviço da dívida, que precisa ser maior igual a 1,5, estamos com 2,89. E outras dívidas onerosas, que são aquelas provisões para os planos de saúde, previdência, eventuais parcelamentos de energia elétrica - que hoje a Companhia não tem -, precisam ser menor ou igual a 1 e nós estamos com 0,38%.

Também temos alguns - não em todos, mas em alguns contratos de financiamento da Caixa - *covenants* contratuais. Eles são os mesmos daqueles relatados anteriormente, com exceção de outras dívidas onerosas, que, em vez de ser pelo EBITDA, é pelo EBITDA ajustado, que também precisa ser menor ou igual a 1, mas aqui o índice que nós estamos é 0,36, bastante confortável.

Temos, ainda, *covenants* no contrato do KfW. O contrato é de €50 milhões, que está em fase de desembolso.

Temos, aqui, um índice diferente de *covenants*, que é o grau de endividamento, que precisa ser de, no máximo, 60%, e estamos com 48,1%.

Em relação a outros indicadores, já falamos do EBITDA de 45,8% no período de nove meses de 2023. O ROIC anualizado de 12,2% e o ROE anualizado de 16,3%. Todos os índices ao final de nove meses de 2023.

Passando para a tela seguinte, falarei um pouco sobre o desempenho financeiro da Companhia. A nossa receita líquida cresceu 9,5%, atingindo R\$4.596 bilhões. Nosso EBITDA atingiu, em nove meses, R\$2.105 bilhões, uma alta de 30,6%.

O lucro líquido cresceu 42,2%, atingindo R\$1.139 bilhão, com uma margem líquida de 24,8%.

As despesas operacionais, aquelas com impacto no EBITDA, tiveram uma redução de 3,7% e atingiram R\$2.491 bilhões no período de nove meses de 2023.

Na página seguinte, continuo falando um pouco do desempenho financeiro. Em relação a geração de caixa e conversão do EBITDA, geramos caixa de um R\$1.731 bilhão, uma alta de 17,4%, com uma conversão do EBITDA em caixa de 82,2%.

Falando sobre a nossa dívida e alavancagem, nossa dívida líquida é de R\$4.401 bilhões. Ela é composta então por dívidas de curto prazo de R\$664 milhões, ou seja, com os vencimentos nos próximos doze meses. Uma dívida bruta de R\$5.013 bilhões e um endividamento total de R\$5.677 bilhões.

Esse volume, reduzido do caixa e equipamentos de caixa, ao final de setembro era de R\$1.273 bilhão. Então temos um endividamento líquido da Companhia de R\$4.401 bilhões com uma alavancagem de 1,6 vezes, muito em linha com a do final do ano de 2022.

O custo médio ponderado da dívida foi de 11,7%. O CAPEX realizado no período de nove meses foi de R\$1.372 bilhão, com uma alta de 8,7% comparado ao 3T22.

O grande *driver* de investimento, aqui, são os investimentos em esgotamento sanitário, onde foram alocados 56% do volume total investido no período, seguido por água, com 39%.

Na página seguinte, falarei um pouco do 3T23. A receita líquida cresceu 12,1%. Esse crescimento é basicamente em função do reajuste tarifário, de 8,3% a partir de 17 de maio, mas também em função do forte aumento dos volumes faturados de água, que foi de 4%, e de esgotamento sanitário, que foi de 6,1%, e a ampliação do número de ligações de água e esgoto que vimos anteriormente.

Já o total de custos e despesas em nove meses, tanto aqueles com impacto no EBITDA quanto aos demais, foi reduzido em 0,9% quando comparado ao mesmo período de 2022.

Olhando para a questão de nove meses, nossa receita líquida cresceu 9,5%. Custos de pessoal crescem 5,8%.

Na questão de pessoal, principalmente pelo reajuste salarial dos empregados, que foi de 5,5%, ele segue a variação do INPC - o Índice Nacional de Preços ao Consumidor, do IBGE.

Temos, também, o aumento de 15% na questão do plano de saúde da Companhia, a partir de junho. Foram dois dos principais impactos, além de alguns processos trabalhistas que impactaram nesse índice de 5,8%.

Na questão de materiais, houve um crescimento de 11,8%. Esse crescimento de 11,8% é principalmente em função de materiais de operação de sistemas, manutenção eletromecânica, materiais de laboratório, de tratamento e de manutenção de redes.

Em energia elétrica, tivemos, em nove meses, uma redução de 13,5%. Mas o fato é que, no 3T23, o acréscimo foi de 15,7% em função do reajuste a partir de 24 de junho, das faturas de energia da principal concessionária do estado, onde a Companhia tem a sua energia, a Copel, e também pelo fim do subsídio de 3%, fazendo, então, com que no 3T23 a alta fosse de 15,7%. Mas, no período de nove meses, a energia traz um bônus de 13,5% de redução.

Outras contas: os serviços de terceiros cresceram 14,3%. Os principais itens de crescimento na conta de serviços de terceiros foi a questão do cadastro e faturamento, muito em função de todas as nossas atividades comerciais, com parcelamento dos débitos dos clientes, que a Companhia tem feito.

Então, obviamente, com essa questão de mais cadastros e mais cortes sem ligações sendo feitas, tivemos o aumento desse custo.

Serviço de vigilância, manutenção de redes, serviços técnicos operacionais e serviços de remoção de resíduos de esgotos também foram outros itens que impactaram mais essa conta de gerais e tributários.

Provisões cíveis, trabalhistas e ambientais cresceram 47,8%. Despesas e receitas financeiras cresceram 3,1% e outros custos e despesas tiveram uma redução de 51,3%, fortemente impactado pela questão do Reclip, onde a Companhia vem conseguindo, junto ao seu público, fazer o parcelamento dos débitos.

Lembrando que a Companhia ficou 41 meses sem realizar o corte de água para a população, e depois disso possibilitou o parcelamento em até 60 vezes para a população. E agora, no trabalho de recuperação desses créditos que ficaram inadimplentes no passado.

Esses são os principais impactos, então, de outros custos e despesas, que foram reduzidos em 51,3% no período.

Passando para o balanço patrimonial, a nossa dívida líquida cresceu 13,1%, principalmente por conta de empréstimos, financiamentos e debêntures em função do aumento do nosso plano de investimentos.

Tivemos, no capital de giro operacional, um acréscimo de 25,3%, principalmente as contas a receber cresceram em função de estornos de provisão, dos parcelamentos, da recuperação de crédito, e essa conta específica cresceu 27%, atingiu R\$1.539.077.000.

Outros ativos e passivos cresceram 1,5%, muito em linha com o final do exercício de 2022. E o grande esforço da Companhia aqui é na questão dos ativos de contratos, na imobilização das obras, uma vez que a Gepar usa a métrica das obras imobilizadas para compor a base de ativos.

Então, tem toda uma gestão da Companhia na questão da imobilização tempestiva das obras para que ela possa fazer parte da base de ativos regulatórios.

O patrimônio líquido da Companhia encerrou setembro em R\$9.497 bilhões. E o nosso giro do capital de giro de 55 dias cresce também em função de que as contas a receber estão 27% maiores do que ao final de 2022, em função do parcelamento, conforme falamos anteriormente.

Passando aqui pelos fluxos de caixa, as atividades operacionais geraram um caixa de R\$1.730.667.000, uma alta de 17,3%.

A conta de lucro líquido do exercício cresceu 8,9% nesta conta. Atividades de investimento consumindo caixa de R\$1.372 bilhão, um incremento de 8,5%.

E as atividades de financiamento, que é o net entre novos empréstimos e financiamentos tomados pela Companhia, que foram da ordem de R\$879 milhões. Pagamentos de dividendos, que foram da ordem de R\$385 milhões. A amortização dos financiamentos, R\$683 milhões. Pagamentos de arrendamento de R\$80 milhões. Temos um net de R\$289 milhões reduzidos do caixa.

Ao final do dia, tivemos, então, um aumento de R\$68.160 milhões, fazendo com que o caixa do final do ano, que era de R\$1.207 bilhão, passasse para R\$1.276 bilhão ao final de setembro de 2023.

Rodrigo, esta foi a apresentação. Passamos agora para a sessão de perguntas e respostas, caso tenhamos algum questionamento. Obrigado.

**Reinaldo Verissimo, Investidor:**

Parabéns pelos resultados.

Poderiam informar se já foi resolvido o imbróglio com a prefeitura de Maringá? Também gostaria de saber se foram iniciadas as ações conjuntas à Aegea.

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Reinaldo, pela sua pergunta.

Antes de iniciar a resposta, eu gostaria de apresentar, também, o Doutor Julio Cesar Gonchorosky, nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, que se juntou a nós na mesa.

Em relação à questão da prefeitura, do acordo que está sendo buscado com o município de Maringá, ainda não obtivemos um retorno definitivo do município. Então, ainda não temos uma solução para esta questão até o presente momento.

Em relação à questão da PPP, eu passo a palavra para a Leura, que tem mais detalhes sobre o tema.

**Leura Lúcia Conte de Oliveira:**

Boa tarde a todos.

Sim, na semana passada foi assinado o contrato oficialmente. Iniciaram-se, então, as diversas reuniões sobre os temas afetos, legalizações, licenciamentos, o projeto em si, a forma como vai ser tratada a abordagem inicial.

Estamos, agora, em uma fase ainda muito preliminar do início da operação. A operação assistida junto com a Sanepar. E, oficialmente, a operação pela Ambiental Paraná inicia em 2024. No início de 2024 inicia também a operação autônoma da Empresa.

**Leandro Aguiar, Investidor:**

Prezados, boa tarde. Gostaria de parabenizar a toda a equipe pelo excelente resultado. Foi possível identificar melhorias de margens em algumas frentes de negócio, o que possivelmente se configurará em um recorde histórico de resultado anual na próxima divulgação de resultado.

Tenho três perguntas neste momento para a Empresa. Vou ler uma de cada vez, aguardando a resposta.

Número um: quais ações implantadas estão sendo bem sucedidas na redução das perdas de ligação por dia? Temos algum projeto inovador, sistêmico ou um novo projeto que vai atacar essa frente?

**Leura Lúcia Conte de Oliveira:**

Historicamente, a Sanepar já é uma referência em redução de perdas, em trabalhos bem elaborados e consistentes com relação à redução de perdas.

Mas, sim, nos últimos três anos, eu diria, a Sanepar veio evoluindo muito com relação à redução de perdas, tirando aquele período da pandemia, onde nós tínhamos o rodízio. Mas, independente disso, o trabalho está sendo feito de uma forma muito organizada, através de contratações por performance, onde o desempenho do prestador de serviço remunera a partir de resultados efetivos.

E temos conseguido, de forma consistente, inclusive, já trabalhando talvez com uma possibilidade não consorciada, mas trabalhando em outros países, porque a Sanepar está sendo uma referência com relação a essa atividade de perdas.

**Cláudio Stabile:**

Nós temos um mix de tecnologias no tocante à questão das perdas, que não se configura só em vazamentos, mas também ligações clandestinas.

Estamos para firmar, nos próximos dias, uma parceria com o BID para podermos começar a utilizar um sistema de rastreamento por satélite em relação a este ponto, que vai agregar as outras frentes que estamos trabalhando e que, sim, com essa conjugação teremos ainda mais eficiência no tocante à redução de perdas.

**Leandro Aguiar:**

Poderiam abrir um pouco qual será o *pipeline*, a visão do negócio, que a Sanepar espera obter de resultados futuros, mais de cinco anos, com a aquisição da CS Bioenergia?

**Abel Demétrio:**

Olá Leandro, obrigado por essa segunda questão.



A Companhia, neste momento, fez a aquisição da CS Energia. Estamos em fase de transição para que possamos incorporá-la ao patrimônio da Sanepar.

Relembrando que a CS Bio está próxima de uma das maiores estações de tratamento de esgoto da Companhia, que é a ETE Belém. Hoje, ela já faz a geração de energia elétrica, que é utilizada na rede da própria Companhia, com a redução de custos e energia.

Temos também, juntamente com essa estação, a questão da geração de biogás da própria CS Bioenergia. Ela já recebe resíduos do Ceasa, por exemplo. Não só do Ceasa, mas como, por exemplo, de shoppings. Algumas questões, por exemplo, de restaurantes, que agregam poder calorífico para esta planta.

Obviamente, precisamos primeiro resolver essa questão de investimento na própria planta. Temos uma condição de expansão, inclusive de geração de novos produtos, com uma melhor utilização, inclusive de eventuais subprodutos, como produtos destinados à própria agricultura.

Então, podemos dizer, com certeza, que lá é uma planta com bastante potencial de geração de vários subprodutos, em função primeiro do tamanho, do porte que é a questão da estação de tratamento de esgoto de Belém, que fornece a matéria-prima, e todo o potencial que ela tem em diversos subprodutos, possibilitando, inclusive, ser uma planta de esgotamento sanitário com eficiência energética. Enfim, com redução de custos, através da utilização de várias técnicas de geração de energia.

**Leandro Aguiar:**

Perfeito. A terceira pergunta é: alguma atualização sobre o processo tributário junto à União? Execução judicial?

**Abel Demétrio:**

Em relação a questão desse processo tributário tão relevante, a Companhia mantém o foco.

Juntamente com uma empresa contratada, um escritório contratado, acompanhamos passo a passo. Mas até o presente momento não temos uma evolução do processo, mas aguardamos ansiosos para que tenhamos um avanço, no sentido de vermos reconhecida essa questão.

E o próximo passo, entendemos que seria a questão dos precatórios, o que daria a possibilidade para a Companhia deslumbrar o horizonte de equacionamento desse crédito que a Companhia possui. Mas no momento ainda não tivemos uma atualização.

**Ângelo Ferreira, Investidor:**

Como a empresa pretende financiar os investimentos nos próximos anos? O CAPEX poderá chegar à qual valor?

**Abel Demétrio:**

A Companhia divulgou, no dia 8 de novembro, um fato relevante, informando o seu plano de CAPEX para os próximos cinco anos, no período de 2024 a 2028. O total do plano é de R\$11.215 bilhões.



A Companhia, historicamente, financia seu CAPEX com recursos de terceiros, financiamentos, principalmente aqueles com linhas de crédito mais barato, junto aos bancos públicos, via Caixa Econômica Federal, via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

Mas também, obviamente, precisa do mercado financeiro, através da emissão de debêntures ao mercado, para captar pelo menos uma parte dos recursos para o seu plano de investimentos.

E a outra parte, geralmente em um patamar muito próximo de 50% de recursos de terceiros, quanto 50% de capital próprio, advém dos resultados da Companhia, que são reinvestidos e que ajudam a Companhia, então, a realizar os planos de negócios tanto os passados investimentos nos últimos anos, quanto os futuros.

**Yuri Goulart, Trilha Investimentos:**

Boa tarde. Obrigado pelo espaço. Se puderem elaborar um pouco melhor sobre dois pontos, agradeço.

Ponto número um: no OPEX do trimestre, chama a atenção, principalmente, as linhas de provisões para contingências, com queda de 50% ano contra ano, e a linha de realização de créditos, com ganho de R\$43 milhões nesse trimestre.

Conseguem dar um pouco mais de cor a esses dois movimentos? E qual seria o nível recorrente dessas rubricas para frente?

**Abel Demétrio:**

Yuri, na questão da queda de 50%, em relação ao OPEX, ele deve-se basicamente à questão do Reclip. Nós temos, então, toda uma recuperação das inadimplências passadas, pelo qual a Companhia passou.

Vamos lembrar que, em março de 2020, tivemos a pandemia. A Companhia não só suspendeu os cortes de água por falta de pagamento, como religou aqueles que haviam sido cortados no ano de 2020, fazendo uma ação verdadeira em relação ao S do Social.

Ficamos 41 meses sem ter o corte de água, obviamente beneficiando a população, que também passou por uma crise bastante severa na oportunidade.

E, posteriormente, tivemos, com o fim da pandemia, a possibilidade de lançarmos um plano de recuperação de créditos junto à população, dando condições para que, inicialmente, a população parcelasse os créditos em até 60 vezes.

Obviamente, no período em que a Companhia não teve cortes no abastecimento, a inadimplência subiu.

Olhamos isso historicamente, embora a Companhia tenha uma inadimplência bastante baixa, vimos que houve um aumento dessa inadimplência e agora, com as ações, a Companhia vai revertendo parte da sua provisão em relação a esse ponto.

Então, esse é um ponto importante que traz um resultado favorável para a Companhia nesse momento.

Outra questão são as questões das provisões, com uma reversão de 43%, pelo que eu entendi da pergunta é a questão das provisões para os planos de saúde e previdência.

Então, em função de toda uma análise atuarial que é feita pela Companhia com a contratação, conforme a exigência contábil, nós temos anualmente uma provisão para as despesas correntes. O que neste ano foi mais favorável à Companhia daquilo que foi realizado no ano passado, em 2022.

Obviamente, em função das oscilações de taxas de juros no país, das questões das projeções da inflação, precisamos refazer os cálculos para o ano de 2024 e anos seguintes.

Então nesse momento ainda não temos como dar o horizonte se essa conta aumentará ou diminuirá, porque dependemos, obviamente, dos fechamentos de taxas futuras, o que vai ser feito mais para o final do ano.

E em relação ao Reclip, que é outra conta, tivemos uma boa recuperação até o momento. Muitas contas já foram recuperadas e entendemos que devemos normalizar esse resultado positivo no horizonte de três a seis meses, e depois teríamos uma questão mais regular em relação a essa conta também.

**Yuri Goulart:**

Obrigado, Abel.

O segundo ponto é: chama atenção o CAPEX do 3T23 ser menor que o CAPEX do 3T22. Essa é uma dinâmica diferente do que se verificava nos últimos trimestres. O que provocou o menor investimento nesse trimestre? É um ajuste esperado no *business plan* da Companhia, dado que houve o maior volume de CAPEX no primeiro semestre do ano?

**Abel Demétrio:**

Não. O que houve, na verdade, ano passado, no 3T22, nós tivemos algum evento até não recorrente, principalmente em outros investimentos, porque quando pegamos simplesmente a conta de água, o investimento em água subiu e o investimento em esgotamento sanitário também subiu no período. Então foi uma base comparativa do 3T22, que atribuímos a essa redução.

Mas conforme eu falei, o plano de investimentos da Companhia para os próximos cinco anos é de R\$11.2 bilhões, inclusive superior aos R\$10.7 bilhões do período de 2023 a 2027.

**Bruno Varela, Solana Capital:**

Boa tarde. Poderiam abrir qual foi o valor de provisão para créditos de liquidação duvidosa que foi revertido?

E qual seria a porcentagem sobre receita líquida que vocês acreditam ser recorrente após o fim desse período de ajuste das contas passadas?

**Abel Demétrio:**

Bruno, eu consigo te responder a questão da reversão das perdas na realização de crédito, que no período de nove meses tivemos uma reversão de R\$88.055 milhões. Essa é a questão que eu consigo responder nesse momento.

Mas eu vou pedir para o Ricardo, que é o nosso gerente de RI, para anotar a sua segunda questão e entraremos em contato para te passar corretamente o valor em relação a esse item.

**Sérgio Abreu, profissional de RI:**

Quais as principais causas do aumento das despesas com processos judiciais CPC 25?

**Ozires Kloster:**

Boa tarde. Obrigado, Sérgio, pela pergunta. Realmente, nós tivemos variações significativas na questão de provisões, principalmente trabalhistas.

Nós temos algumas ações que já são recorrentes, principalmente do sindicato dos engenheiros. Então, nós tivemos atualizações de ações no decorrer do período.

Então, se nós compararmos os nove meses, realmente houve um crescimento significativo em provisões. E algumas ações, também trabalhistas, de reintegração, principalmente de aposentados, que foi no período de 2008 a 2011. Alguns empregados que foram aposentados na época, foram demitidos e entraram com ações e acabaram ganhando, tendo êxito nessas ações.

Então, principalmente essa variação é nas relações trabalhistas. Se nós olharmos no trimestre, houve realmente uma diminuição, comparando com o trimestre do ano passado, mas nos nove meses temos um crescimento bem significativo.

**Leandro Rodrigues, Investidor:**

Boa tarde. Primeiro, parabéns à gestão pelos resultados.

Poderiam explorar um pouco a ideia geral do investimento em startups, em parceria com a Finep?

**Abel Demétrio:**

Obrigado pela sua pergunta.

A Companhia, na sua busca por inovação, por desenvolvimento, por redução de custos, pela adoção de tecnologias que possam trazer receitas acessórias para a Companhia, que possam melhorar os processos, têm feito alguns editais buscando a participação de empresas *start ups*, no sentido de desenvolver toda a cadeia de negócios que ela possui, tanto na questão de esgotamento sanitário quanto de água, eficiência energética, redução de perdas, reaproveitamento dos subprodutos do lodo.

E algumas dessas *startups* já começam a dar alguns resultados positivos para a Companhia através de estudos que são realizados. Então, essa é uma política que a Companhia vem fazendo.

Lançamos alguns editais de *startups* que já apresentaram resultados positivos e entendemos que é uma parceria saudável na busca de processos inovadores, processos que auxiliem a Companhia a reduzir os seus custos, que possam, hoje, transformar problemas, despesas, que possuímos em soluções a médio e longo prazo, no sentido de ter uma tarifa módica, com modicidade tarifária. Porque nós entendemos que o usuário tem uma capacidade de pagamento limitada.

Buscar novos mercados para os próprios subprodutos da Companhia.

Queremos, hoje, uma disponibilização dos subprodutos, os resíduos, principalmente de esgoto, mas também de água, adequadamente, com baixo impacto no meio ambiente. E temos feito diversas experiências nesse sentido, já com algumas bem sucedidas.

E nós assinamos dois contratos com a Finep, a Financiadora de Estudos e Projetos, referentes a dois produtos. É uma parceira da Companhia.

Tem um produto que é feito, inclusive, com a Copel, uma parceria Finep-Sanitário-Copel, para um estudo.

Lembrando que a Companhia vem se destacando nessa questão de inovação, justamente por conseguir apresentar bons projetos, projetos viáveis e projetos que tem se mostrado um potencial bastante positivo.

Obviamente, inovação é sempre um desafio, porque não são todos os investimentos que trazem o resultado positivo. Por isso, inclusive, a Companhia se vale de startups, no sentido de que possam agregar conhecimentos que o mercado possui, novas ideias, no sentido de poder incentivar, e obviamente colher bons resultados através de boas ideias, que estão aqui muitas vezes próximas de nós, mas que no dia-a-dia, às vezes acabam passando despercebidos.

É essa, então, a principal busca da Companhia em relação a esse tema.

**Diego Neves, Investidor:**

Primeiramente, gostaria de agradecer a transparência da empresa e o excelente resultado.

Com relação ao grau de endividamento da Empresa, quais os principais fatores para o aumento e quais estão sendo as medidas para a diminuição dela?

Existem projetos em andamento ou algo que podemos esperar para as próximas reuniões, aumentando ou diminuindo o endividamento da empresa?

**Abel Demétrio:**

Diego, Obrigado pela sua questão.

Conforme foi apresentado, nós mostramos os indicadores, principalmente os de alavancagem, que a Companhia possui perante os financiadores. As métricas a que nós somos obrigados por questões contratuais a seguirmos.

Temos uma alavancagem, ao final de setembro, em torno de 1,6 vezes. Nossa dívida líquida, pelo EBITDA, que é um dos principais indicadores, está em linha com o do final do ano, que foi de 1,7. E temos um limite de 3.

Quando fazemos todo o nosso planejamento - e ele foi recentemente aprovado -, olhamos todas essas condicionantes para que a Companhia mantenha-se saudável e com boas notas de crédito, porque daí vem a questão do melhor custo nas suas captações.

Olhamos a questão dos investimentos que são feitos, no sentido que eles sejam prudentes, que eles possam ir pra base de ativos, para que isso não consuma os resultados da Companhia que obviamente impactam o EBITDA.

Daí, com certeza, alavanca a Companhia. Mas entendemos que hoje temos uma dívida administrada, com bons prazos de pagamento, muitas metas também a cumprir perante os municípios, perante a sociedade, para a universalização, para redução de perdas.

Então, o investimento também é necessário.

E aqui fazemos todo o exercício financeiro de investimentos para que a Companhia esteja saudável sob o ponto de vista financeiro. E pretendemos manter, obviamente, com todas as nossas energias, para que continue assim, porque sabemos dos reflexos positivos que tem uma dívida sob controle. São necessárias para que possamos buscar também novas dívidas no mercado.

Estamos, conforme anunciado, com a busca de uma nova captação de R\$600 milhões. E se não tivermos uma boa imagem no mercado, se não tivermos confiança do mercado, primeiro, os custos subirão e segundo, temos restrição de crédito.

Então é por isso a nossa busca de estarmos sempre atendendo todos os requisitos financeiros.

**Eduardo Lazaretti:**

Boa tarde, pessoal.

Dado o atual nível de alavancagem, geração de caixa e lucro líquido da Companhia, acreditam que podemos ver aumento do *payout*, ou novos anúncios de dividendos este ano?

**Bruno Varela:**

Gostaria de saber se a Sanit está considerando alguma proposta para modificar sua política de dividendos, especificamente em relação à frequência de pagamento.

**Abel Demétrio:**

Obrigado pelas perguntas.

Obviamente, conforme a pergunta anterior, temos todo o investimento a ser feito para atingirmos as metas de universalização. Não só as metas de universalização, que são os itens mais alardeados na mídia, como o atendimento com 99% de água. Nós já estamos com 100%, mas com 99% em 2033.

Mas temos outros índices como, por exemplo, a redução de perdas. E temos, por exemplo, a não intermitência, os requisitos de atendimento. Que não podemos ter intermitência no fornecimento de água.

Além de todo o compliance ambiental. A Companhia tem todo um investimento forte que está sendo feito.

Dito isso, temos um plano robusto, temos capacidade de geração de caixa para fazer parte para a contrapartida desses investimentos.

Então, a Companhia olha para que não falem recursos para os investimentos, isso é fundamental.

Temos um payout, hoje, que pode variar de 25% até 50%. Essas definições sobre volumes que serão pagos nos próximos exercícios ainda serão tomadas mais adiante, porque nós somos controlados pelo Estado e temos, então, uma definição de pagamento pelo nosso controlador em relação aos dividendos.

Então, o que eu posso dizer é que nesse momento seguimos a política, com o mínimo de 25%. Praticamos em alguns momentos 31-32%. Ano passado conseguimos, chegamos em 40%, mas dependemos de decisões futuras em relação ao nível de pagamento e dos prazos de pagamento desses dividendos.

**Marcos Antônio, Investidor:**

Parabéns pelo excelente resultado apresentado. São duas perguntas.

Número um: a Sanepar estuda fazer recompras de suas ações no mercado?

Número dois: em uma possível privatização da empresa Sabesp, em São Paulo, a Sanepar tem interesse em participar da aquisição dessa possível venda?

**Abel Demétrio:**

Em relação a questão de recompra de ações, não temos nenhum estudo neste momento em andamento a respeito do tema.

E em relação também a eventual privatização, também não temos nenhuma definição a esse respeito, neste momento.

**Moderador:**

Obrigado, Senhor Abel.

Recebemos uma pergunta de um investidor diretamente no RI:

Como está a situação das chuvas em União da Vitória e outras cidades do Paraná? Como a Sanepar está atuando? Há algum impacto relevante para a companhia?

**Julio Cesar Gonchorosky:**

Boa tarde a todos. Nós passamos na questão dos últimos quatro anos, dos grandes fenômenos da seca. Entre 2020 e 2021, a seca extrema, quase secular. E passamos, no mês de novembro, por chuvas também seculares.

Só na região do Iguaçu, da bacia toda, como do Iguaçu, nós passamos de 500 milímetros de chuvas no período de outubro.

Evidentemente, afetou toda a sociedade dessa região e as nossas operações, tanto inundando, alagando as estações de tratamento de esgoto, dificultando a captação de água. Mas rapidamente foi possível usar ações emergenciais para restabelecer, especialmente o abastecimento público, e gradativamente todo o processo de tratamento de esgoto.

Hoje, nós já temos a normalidade ao longo de toda a Bacia do Iguaçu e cada evento deste nos traz aprofundar as necessidades da nossa maior resiliência, as chamadas mudanças climáticas, esses fenômenos que serão cada vez mais frequentes.

Mas rapidamente a Companhia pôde restabelecer todos os seus sistemas, atendendo a população, que é o nosso grande objetivo.

**Abel Demétrio:**

Teve também uma questão demandada pela Defesa Civil, aqui do estado do Paraná. Nós temos residências em alguns municípios do Estado que estão debaixo d 'água, esse é o fato.

Então, a Companhia, que, diante da sua responsabilidade social, também interrompeu o corte dessas residências. Obviamente, não fazia o mínimo sentido mantê-los.

Bem como, durante dois meses, para essas residências, aquelas cadastradas na Defesa Civil do Estado, devidamente controladas pela Sanepar, para um pagamento simbólico. É uma ação social da Companhia, no sentido de que eles paguem apenas R\$1 durante dois meses.

São as medidas da Companhia, no sentido de ajudar nesse momento, em alguns casos, trágico, em função das fortes chuvas.

**Marcos Antônio:**

Haverá a retomada do evento Sanepar Day? Vocês já têm alguma data definida?

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Marcos. É uma boa pergunta.

Nós fizemos a apresentação de forma virtual, em relação a nossa necessidade, o nosso desejo de, anualmente, pelo menos, ter um contato muito mais próximo com os investidores.

Ela foi virtual, foi uma reunião pública virtual. E nós, sim, estamos sentindo a necessidade de trazer os investidores para a Companhia, quem sabe fazer uma rodada com visitas técnicas em alguns pontos.

A articulação disso também não é tão fácil, tão simples, porque também temos mais de 500 mil investidores, acionistas, na Companhia.



Mas, sim. Ontem, inclusive, falando com o nosso presidente, no evento da Anefac, nós entendemos a necessidade de estarmos com uma comunicação mais próxima aos investidores.

Mas ainda é algo embrionário, não temos uma data para afirmar que teremos. Mas sim, temos a intenção de fazê-lo.

**Pedro Melo, Meta Asset:**

A Companhia entregou o crescimento de volume bem forte nos últimos dois trimestres, bem acima da média. Essa perspectiva continua forte para o 4T23?

**Abel Demétrio:**

Pedro, a Companhia não divulga perspectivas. Mas, realmente, os últimos trimestres tiveram uma volumetria bastante razoável para a Companhia, com crescimento.

Falamos isso em momentos passados. De que com o fim da crise hídrica, com o fim da Covid-19, em algum momento os consumos das famílias, tanto na questão dos produtos, da utilização de água, como consequentemente da utilização de esgoto, tenderiam a ter algum crescimento.

Quando olhamos, outubro, por exemplo, foi um mês extremamente chuvoso no estado do Paraná. Então, obviamente quanto mais quente, maior a utilização de água, maior o consumo.

Mas a referência que temos é que tem, sim, do passado, que vimos, no segundo e terceiro trimestre, esse evento de crescimento dos volumes em função de que ele estava reprimido, em função dos eventos que eu comentei.

Mas que, em função de eventos da natureza como este, por exemplo, do excesso de chuvas, são todos influenciadores no consumo das famílias. Por isso, não fazemos projeções, até para não criar expectativas que depois possam não se confirmar.

**Operador:**

Obrigado pela resposta.

Nós recebemos mais uma pergunta diretamente do RI. Uma pergunta do Fernando.

Ele gostaria de saber a respeito do andamento da obra de construção da Barragem de Miringuava, localizada na Região Metropolitana de Curitiba, pois não encontrou essas informações nos últimos release de resultados da Sanepar.

Como está o andamento das obras? O percentual de conclusão? O andamento está de acordo com o cronograma previsto? Qual a previsão para a conclusão e início de operação desta barragem?

Essas foram as perguntas do Fernando.

**Leura Lúcia Conte de Oliveira:**

A barragem foi dividida em duas fases. A primeira fase, o barramento em si. E a segunda fase é a questão de corte de árvores, de recuperação ambiental e aí, conseqüentemente, o enchimento posterior.

Com relação ao barramento, nós já finalizamos. Já chegamos na cota limite. Já temos, inclusive, pavimento em cima da crista da barragem. Ela estava totalmente concluída, a parte de movimentação de terra.

Nós tínhamos uma previsão para o final de outubro para também finalizar itens elétricos, de eletromecânica, de automação do sistema, interligação com o nosso centro de controle operacional. Mas por conta das chuvas de outubro, nós precisamos postergar um pouco e ficou para trinta de novembro.

Então, a nossa data, hoje, de conclusão do barramento, que é a primeira fase, está prevista para trinta de novembro.

Tudo está evoluindo muito bem, mas em algumas situações nós precisamos parar por conta das chuvas.

Tem questões lá de comportas, interligação de comportas. Todos os equipamentos já estão colocados na obra.

E depois nós temos a finalização, com a desmobilização do canteiro, que é o último momento para nós iniciarmos a segunda fase.

#### **Julio Cesar Gonchorosky:**

Como nós falamos anteriormente, a chamada segunda fase do reservatório do Miringuava é uma fase extremamente delicada. Estamos falando de uma barragem com mais de 300 hectares de espelho d'água. Conseqüentemente, uma grande supressão vegetal.

O órgão estadual, o IAT, nosso licenciador, já nos deu o aval para os estudos e ainda aguardamos a última análise do órgão federal, do Ibama, que precisa fazer (55:54).

De qualquer maneira, toda a parte de supressão só pode ser iniciada depois do verão, porque é época de identificação, de reprodução da maioria das espécies, não só da fauna, mas também vegetal, com a floração e etc.

Nós entendemos que logo depois, passado o período de verão, já podemos iniciar uma fase mais eficiente no aceleração para a supressão vegetal e, conseqüentemente, o enchimento da barragem.

Que novamente repetimos, estamos fazendo com todo o cuidado, com todos os procedimentos, porque estamos trabalhando na região da Mata Atlântica, na Serra do Mar, uma região extremamente sensível.

O maior compromisso da Sanepar é com a conservação ambiental e temos projetos, obras e equipamentos realmente sustentáveis dentro de toda essa temática ambiental, que também colabora com a mitigação de efeitos da mudança climática.

#### **Pedro Melo, Meta Asset:**

Há algum avanço relativo ao aprimoramento do arcabouço regulatório que a Companhia está inserida, em movimento similar ao que ocorre em São Paulo?

**Abel Demétrio:**

Olá, Pedro, obrigado pela sua pergunta.

É um tema bastante importante. Nós temos feito diversas reuniões com a agência, no sentido de, primeiro, passada a segunda revisão tarifária periódica da Companhia, entendermos conjuntamente as demandas da Companhia.

Levando, na verdade, as demandas da Companhia para nós. Em relação àquilo que entendemos que pode ser melhorado nas metodologias. Aquilo que entendemos que poderia ter outras metodologias, talvez mais modernas.

Percebemos um grande aprimoramento da nossa agência. Uma participação muito mais efetiva em vários fóruns.

Então vemos com bons olhos o andamento da agência nessas questões.

Obviamente, uma agência que tem uma diretoria não recentemente empossada, mas que começou um trabalho há não muitos anos. E nós conseguimos perceber, então, uma grande evolução.

Estamos já olhando para a terceira RTP, a ser realizada já em 2025, levando contribuições naquilo que a Companhia pode fazê-lo, justamente muitas vezes contratando consultorias para auxiliar nesse processo.

E vemos, sim, claramente um desenvolvimento metodológico, principalmente. É uma questão muito boa da agência reguladora.

E as expectativas, eu diria, que são bastante favoráveis no equacionamento de todos os entendimentos. Para que aquilo que são os princípios regulatórios sejam aplicados para para a Companhia, para o setor de saneamento do do Paraná, sempre com muito equilíbrio para todas as partes.

**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:**

A todos que participaram dessa videoconferência, nosso agradecimento. Obrigado pela confiança na Companhia.

Estamos aqui imbuídos de um trabalho sério, no sentido de sermos cada vez mais eficientes. Desejo a todos uma excelente tarde e um ótimo final de semana. Obrigado.

**Operador:**



A videoconferência de resultados referentes ao 3T23 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos uma boa tarde.