

**Transcrição de Teleconferência  
Sanepar  
Resultados do 4T23**

**Operador:**

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 4T23 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.

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

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, no endereço [ri.sanepar.com.br](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, e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, 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 referem-se 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:**

Bom dia a todos. Obrigado pela participação nesta videoconferência. Aqui nesta bancada

também estão: Júlio César Gonchorosky, nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, nossa Diretora de Investimentos, Leura Lúcia Conte de Oliveira e o nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster, além da equipe de RI, comandada pelo Ricardo Garcia Gonçalves e os profissionais da equipe.

Estamos também com o nosso Presidente, Cláudio Stabile. Ele está em Cascavel e, caso tenha condições, eu gostaria que saudasse também os participantes.

### **Cláudio Stabile:**

Bom dia a todos, é uma satisfação. Neste dia de hoje, a apresentação será feita assim como nas vezes anteriores. Espero que apreciem os resultados e tenham a certeza de que nós continuamos firmes com os nossos propósitos e sempre mais eficientes, sempre entregando melhor o serviço e sempre contando com a confiança de vocês, principalmente nossos acionistas.

Muito obrigado. Um abraço e saúde a todos.

### **Abel Demétrio:**

Obrigado, Presidente, pela saudação. Temos aqui a apresentação dos resultados do 4T23 e, também, do exercício de 2023.

Iniciaremos a apresentação com os destaques do trimestre e do ano. Tivemos, no 4T23, um aumento da nossa Receita Líquida de 15%, e, no ano de 2023, um aumento da nossa Receita Líquida de 10,9%.

Nossa EBITDA cresceu, no 4T23, 18,4% e, no ano de 2023, 27,3%. Já o Lucro Líquido cresceu, no 4T23, 4% e, no ano de 2023, 30,6%. Tudo isso sempre em bases comparativas com o ano de 2022, o ano anterior a 2023.

Em relação ao Acréscimo de Ligações de Água, o crescimento do mercado em 2023 foi de 38,2 mil novas ligações de água e 72,3 mil novas Ligações de Esgoto.

Nosso Índice de Atendimento com água já universalizado há vários anos, com 100% de atendimento. A questão do esgotamento sanitário com o índice de 80,2% de atendimento e 100% do esgoto coletado tratado.

Nossa margem EBITDA passou de 41,4% no 4T22 para 42,6% no 4T23. Em 2022, foi de 39,2% e, no ano de 2023, 44,9%.

Nossos investimentos atingidos no 4T23 foram de R\$554,4 milhões e, no ano de 2023, R\$1.926,1 bilhão.

Em 2023, também atingimos o topo do ranking do Valor 1000, um dos principais anuários do setor em relação à Água, Serviços Ambientais e Saneamento. Foi um orgulho para a Companhia. Também recebemos o Troféu Transparência da Anefac no ano de 2023.

Passarei agora ao Resultado Operacional. Nós tivemos, no ano de 2023, um volume faturado de água de 4,7% superior ao de 2022. Tivemos um acréscimo de economias de 41.229 novas economias de água.

Em relação ao volume faturado de esgoto, tivemos um crescimento de 6,8%, e o acréscimo de economias foi de 97.747 novas economias agregadas ao sistema no ano de 2023.

Quando olhamos volumes produzidos e coletados, tivemos volumes produzidos de água de 3,4% a mais em 2023 comparado a 2022. No volume coletado de esgoto, de 7,5%. São volumes bastante representativos no ano de 2023.

Em relação à inadimplência, acredito que em 2023 colhemos os frutos dos nossos programas de recuperação de crédito. Tivemos uma inadimplência negativa, ou seja, favorável a Sanepar, com mais arrecadação do que faturamento, da ordem de 2,4%, fruto de todo o Reclip que foi feito durante o ano de 2023.

Na questão de perdas por ligação, também tivemos um ano bastante positivo. Vínhamos de um índice de perdas por ligação por litro de 222,7 em 2022 e, em 2023, este número foi de 217,6 litros por ligação por dia, o que dá uma redução da ordem de 2,3%.

Agora, sobre a questão do volume das nossas barragens. Todos nós entendemos a importância de termos água para ser entregue à população, para o abastecimento da população.

Ao final do ano de 2023, tínhamos 99,92% das nossas barragens com suas capacidades cheias, ou seja, praticamente 100% cheias. Isso é importante, porque dá um horizonte de fornecimento estável onde essas barragens atendem.

Obviamente, há locais que não são abastecidos através das barragens, mas eu diria que a condição hídrica está muito mais favorável do que vimos em anos anteriores.

Em relação ao cumprimento das nossas obrigações: nós sabemos que a Companhia demanda capital intensivo nas suas atividades. Nós necessitamos de fontes de terceiros, junto aos bancos e às instituições, no sentido de prover então os investimentos necessários à universalização.

Em relação a todos aqueles títulos emitidos no mercado, seja da 9ª, 10ª, 11ª, 12ª e 13ª emissões de Debêntures, que contêm cláusulas de *Covenants*, nós estamos atendendo.

No primeiro índice, Dívida Bancária Líquida pelo EBITDA ajustado, que precisa ser menor ou igual a três, fechamos o ano com 1,48. Em EBITDA ajustado pela Despesa Financeira Líquida, que precisa ser maior ou igual a 1,5, atingimos 9,43. Estamos com bastante folga nesses dois índices.

Nos financiamentos que captamos junto ao sistema BNDES, seja através de financiamentos diretos ou através das debêntures privadas que possuímos, a 2ª, 4ª e 7ª emissões, também temos três *Covenants* e os três estão sendo atendidos.

Na Dívida Bancária Líquida pelo EBITDA, que deve ser menor ou igual a três, estamos com 1,59. EBITDA pelo Serviço da Dívida, que deve ser maior ou igual a 1,5, estamos com 2,90. Em Outras Dívidas Onerosas, que são os planos de saúde e de previdência, eventuais parcelamentos de energia e tributos, que só pode ser menor ou igual a uma vez o EBITDA, estamos com 0,39, também bastante confortáveis.

Nos contratos da Caixa, temos alguns que também possuem cláusulas de *Covenants*. E o diferente, em relação aos que eu já comentei, é Outras Dívidas Onerosas pelo EBITDA ajustado

nesse caso, que foi de 0,36, sendo o limite também de 1.

Temos também *Covenants* nos contratos com o Banco alemão KfW. O que difere em relação aos demais é o grau de endividamento, que precisa respeitar o limite de 60%. Tínhamos, ao final de 2023, um endividamento de 48,2%, 1% acima dos 47,2% registrados ao final de 2022.

Como já falamos, a margem EBITDA está em 44,9% contra 39,2% do ano de 2022. O ROIC de 2023 foi de 12,4% contra 10,7% do ano de 2022. E o ROE anualizado de 16,2% contra 13,9% do ano de 2022.

Passando a apresentação para a próxima página, falaremos um pouquinho sobre o desempenho financeiro da Companhia. Tivemos a Receita Líquida crescendo 10,9%, atingindo um montante de R\$6.293 bilhões.

Nosso EBITDA atingiu, no ano de 2023, a soma de R\$2.827 bilhões, com crescimento de 27,3%, e uma margem, como já foi dito, de 44,9%.

O Lucro Líquido cresceu 30,6% em 2023 totalizando R\$1.503 bilhão, e uma Margem Líquida de 23,9%.

Os Custos e Despesas Operacionais aqui são apenas aqueles com impacto no EBITDA, que tiveram um acréscimo no ano de 0,4% e atingiram R\$3.465 bilhões. Então, é um custo que ficou praticamente estável em relação a 2022.

Na página seguinte, falaremos um pouco sobre a nossa geração de caixa. Geramos, em 2023, R\$2.382 bilhões de caixa. Tivemos uma Conversão de 84,3% do EBITDA em caixa. No ano de 2022, tínhamos uma Conversão de 89,6%.

Obviamente, a partir do momento em que os parcelamentos referentes ao Reclip forem sendo pagos, ao longo deste ano e dos anos seguintes, esperamos que essa Conversão vá melhorando. O crescimento foi de 19,6% na questão da geração de caixa de 2023, comparado ao ano de 2022.

Em Dívida Líquida e Alavancagem: temos dívidas de curto prazo, ao final de 2023, de R\$671 milhões, dívidas de longo prazo de R\$5.107 bilhões e o endividamento total, então, de R\$5.778 bilhões.

Ao final de 2023, tínhamos caixa e equivalentes de caixa de R\$1.285 bilhão, o que dá o endividamento líquido de R\$4.493 bilhões, que representa 1,6 vezes nossa dívida líquida pelo EBITDA. Em 2022, a alavancagem era de 1,7 vezes.

O custo médio ponderado da dívida é de 11,3%, muito próximo dos 11,5% registrados em 2022.

Obviamente, vemos alguns movimentos de redução da taxa de juros da taxa Selic, que recentemente, inclusive, teve uma queda. Ontem também saiu o índice de inflação e, claramente, o cenário macroeconômico é importante para que a Companhia tenha seu custo de capital, as suas fontes de financiamento, com um custo financeiro menor.

Então, evidentemente, sempre torcemos e esperamos por inflações e juros menores, pois isso é importante para a atividade econômica.

O CAPEX cresceu 10,4% em 2023 frente ao ano de 2022. Em 2022, nosso aumento já havia sido de 32,1% em relação ao ano de 2021. Logo, isso é fruto de todo o esforço da Companhia na busca dos investimentos para universalização e também para a manutenção e reposição dos ativos em água, inclusive dos crescimentos vegetativos.

Água consumiu 38% dos investimentos do CAPEX do ano de 2023, esgotamento sanitário 56% e outros investimentos, 6%.

No slide seguinte, passamos pelos resultados do trimestre. Tivemos uma Receita Líquida que cresceu 15% e o total de custos e despesas cresceu 18,6%. Nosso Lucro Líquido no 4T23 cresceu 4%, como já foi visto, e atingiu R\$364.821 milhões. E o EBITDA cresceu 18,4%, atingindo R\$722.507 milhões.

Na página seguinte, temos o resultado anual. Nossa Receita Líquida cresceu 10,9% em 2023, crescimento que é oriundo, obviamente, dos volumes faturados a mais de água, 4,7%, e esgotamento sanitário de 6,8% da ampliação do número de ligações, conforme vimos, e do reajuste que foi aplicado a partir do dia 17 de maio de 2023.

A conta de Pessoal cresceu 7,5%, número principalmente oriundo do acordo coletivo de 5,5%, que foi o INPC aplicado sobre as verbas trabalhistas no acordo coletivo de trabalho.

Também tivemos reflexos dos 10,8% do acordo coletivo de trabalho anterior, que refletiu uma parte no ano de 2023. Ainda, alguns montantes de indenização trabalhistas e provisões de abono fizeram com que o índice atingisse 7,5%.

Ao final de 2023, nós tínhamos 6.121 empregados e, ao final de 2022, esse número era de 6.199 empregados.

O resultado de Materiais cresceu, no período, 9,8%. Eu diria que foi um crescimento basicamente da inflação e do aumento dos volumes que produzimos, coletamos e fizemos tratamento no ano de 2023, então foi bem razoável.

Apesar de ter reduzido essa conta de Energia Elétrica no ano em 4,2%, nós vimos uma aceleração a partir do terceiro e quarto trimestres, dado o aumento de 10,5% em média, que foi dado pela principal operadora do Estado, a Copel, a partir de 24 de junho. Também a partir dessa data houve o fim do subsídio para o setor de saneamento em mais de 3% de aumento de energia que representa para a Companhia.

Porém, de uma maneira geral, a conta de energia elétrica foi favorável para a Companhia, tendo sido reduzida em 4,2% no seu custo. Além de ter o crescimento de mais unidades operativas, ainda assim ela foi de 4,2% inferior ao verificado no ano de 2022.

Os serviços de terceiros tiveram um crescimento de 18,8%. Tivemos alguns aumentos de cadastro e faturamento. Obviamente, toda a condição do Reclip, todos os cortes, todas as ligações e todo o serviço de entrega de faturas teve um incremento.

Serviço de vigilância, graças ao fortalecimento da Companhia, para evitar roubos, inclusive roubos que ocasionam paradas em abastecimento e em tratamentos de esgotamento sanitário.

Notadamente, o cobre é um material muito valioso e, por isso, é visado. Nós realmente tivemos um esforço e um custo maior, obviamente, no sentido de prevenção desses acontecimentos.

Os serviços de manutenção de redes também tiveram um crescimento que foi acima do verificado nos anos anteriores.

Aqui, também tivemos uma questão principalmente regional de Londrina, por uma questão de recuperação de manutenções que lá ficavam. Tivemos um problema com uma terceirizada e essa recuperação ocorreu em 2023. Por isso, obviamente tivemos um custo maior.

O mesmo para o serviço de remoção de esgoto, dado um volume maior de tratamento de esgoto que está sendo feito e todo o investimento em *compliance* que a Companhia vem fazendo. Obviamente, temos uma carga removida de esgotos crescente aqui na Companhia.

Há uma outra conta, a de serviço de atendimento ao cliente. Dado todo o esforço da Companhia na renegociação dos créditos, tivemos uma conta que impactou.

Então, a conta de serviços de terceiros cresceu, basicamente, em função desses movimentos que mencionei.

Gerais e Tributárias cresceram 4,2% e as Provisões, 130,8%.

Na questão das Provisões, citamos principalmente as ações trabalhistas, especialmente a questão da reintegração dos aposentados, para a qual precisamos fazer algumas provisões. Ainda, tivemos algumas complementações em relação ao Sindicato dos Engenheiros, que é uma situação já bastante bastante antiga e conhecida, que causava os impactos principais na conta de provisões.

A provisão para plano de saúde e previdência foi positiva para a Companhia, com uma redução de 33,7% no período. Despesas e receitas financeiras cresceram 32,9% e outros custos e despesas tiveram uma redução na conta de 46,2%.

Então, toda a recuperação dos créditos que tivemos no período, embora as depreciações e amortizações tenham crescido 14,6% nessa conta, dada uma maior imobilização de obras, colocamos laudos para dentro da contabilidade de R\$1.9 bilhão no ano de 2023, o que é importante para a base de ativos.

E tivemos, nas perdas na realização de créditos, uma variação de R\$69.698 milhões de reversão de provisão, que foi importante para o resultado.

De uma maneira geral, o total de custos e despesas cresceram, no ano, 3,4%, em linha e até um pouco abaixo dos 4,62% da inflação verificada no período.

No slide seguinte, falarei resumidamente sobre o nosso balanço patrimonial. Nossa dívida líquida cresceu 17% no período, atingindo R\$4.801.323. O capital de giro operacional cresceu 28,9%, com R\$960.345 milhões.

Na questão do capital de giro operacional, a principal conta se refere às contas a receber de clientes, que tem uma soma de R\$1.531.727, com um crescimento de 26,4%. Obviamente, dado o parcelamento do Reclip, esperamos que essa conta possa ser reduzida ao longo dos próximos períodos.

Outros ativos e passivos tiveram um crescimento de 0,6% marginal e os ativos fixos cresceram

14,3% de 2022 para 2023.

Nosso patrimônio líquido fechou o ano de 2023 com R\$9.744.200, uma alta de 10,9%, com um giro do capital de giro operacional de 55 dias.

Em atividades operacionais no ano de 2023, geramos R\$2.382.264, uma alta de 19,6%. As atividades de investimentos consumiram caixa de R\$1.914.714, uma alta de 9,5%. E as atividades de financiamentos tiveram uma redução no caixa de R\$390.324 milhões.

Essa conta é resultado dos empréstimos e financiamentos tomados no ano de 2023, que atingiram R\$1.025.541. Então, obviamente, R\$1.926 bilhão de CAPEX nós recorremos ao mercado, aos bancos, aos financiadores e captamos R\$1.025 bilhão.

Pagamos JCP e dividendos de R\$385.542 milhões, financiamentos de R\$865.312 milhões, arrendamentos de R\$109.755 milhões e outras variações de R\$55.256 milhões, sendo que, ao final de 2023, o nosso caixa cresceu R\$77.226 milhões, passando de R\$1.207.932 ao final de 2022 para R\$1.285.158 ao final de 2023.

Esses foram os números do ano de 2023. Acho que foi um ano bastante positivo para a Companhia, tanto em termos de resultados financeiros, quanto de resultados operacionais, e a própria extensão e uniformização dos prazos contratuais junto às microrregiões foi um passo importante para a sustentabilidade da Empresa, no sentido de que dão condições para que a Companhia invista nos 345 municípios, uma vez que tivemos a capacidade atestada pela agência para todos os 345 municípios dão condição de captação de recursos para que possamos fazer os investimentos visando a universalização também em esgotamento sanitário.

Rodrigo, agora ficamos à disposição para a sequência da apresentação.

#### **Leandro Aguiar, Investidor:**

Prezados, primeiramente gostaria de parabenizá-los pelos resultados alcançados neste trimestre. Novamente, a Empresa sinalizou o novo crescimento de receita, margens e, conseqüentemente, o resultado destaque no comparativo anual entre 2022 e 2023.

Se possível, poderiam comentar um pouco sobre o desafio que a Empresa possui nos próximos anos com o atingimento do marco do saneamento com os 90% de atendimento no esgoto, sendo que a cada trimestre são reconhecidos novos crescimentos significativos em ligações de água, ampliando a base total utilizada como referência para cálculo do percentual de atendimento? Se olharmos de 2019 até hoje, o aumento foi de 74% para 80,2%.

#### **Abel Demétrio:**

Bom dia, Leandro Aguiar. Obrigado pela sua questão. Realmente, o marco legal trouxe uma série de desafios tanto para a Sanepar quanto para todas as empresas do setor.

O nosso plano de investimentos foi divulgado e é bastante robusto, de R\$11,2 bilhões para o período de 2024 a 2028. Nós temos uma série de desafios financeiros. Obviamente, fazer o CAPEX deste volume traz um desafio para a Companhia.

Nós vimos, ao longo do ano, conforme reportado, um crescimento dos nossos índices de atendimento com o esgotamento sanitário. Mas na questão da água também há um desafio, dado

que as mudanças climáticas atingem a Companhia, seja através de inundações ou de eventos climáticos que acabam fazendo com que a Companhia, cada vez mais, precise ter resiliência nas suas operações. Então, é um desafio bastante grande.

**Cláudio Stabile:**

Abel, se me permite, gostaria de complementar um pouco o que está dizendo.

Nós começamos as primeiras PPPs, o primeiro lote. Agora, já com toda a parte processual e legal tendo transcorrido os seus prazos, nós devemos lançar mais três lotes até o final de maio deste ano, alinhando todas as microrregiões e, assim, entendendo e olhando para todos os municípios que têm uma quantidade pequena de coleta e tratamento hoje, incluindo todos então na base da Companhia, visando exatamente esse desafio e chegarmos talvez até antes de 2033, é o que nós esperamos, já universalizados também no tocante de esgotamento sanitário.

**Abel Demétrio**

Obrigado, presidente. Eu gostaria, também, que a Leura, nossa Diretora de Investimentos, complementasse, porque temos toda a questão financeira que eu falei. Acho que o presidente já endereçou muito bem a questão da universalização do esgotamento sanitário, e temos outras questões de engenharia que eu pediria para que a Leura também fizesse seu *report*.

**Leura Lúcia Conte de Oliveira:**

Bom dia a todos. Apenas complementando: nós temos buscado, a cada ano, melhorar a qualidade do nosso investimento, não apenas buscar atender *compliance* e metas de concessão. Como o Abel disse, a questão climática tem dificultado muito a busca por mananciais perenes que permitam com que façamos isso.

Então, há muitas situações em que temos precisado mudar as captações de alguns rios, porque eles deixam de ser perenes e têm também múltiplos usos. Isso tudo faz com que busquemos muito mais a qualidade do nosso investimento.

Por isso, o volume é significativo. Temos crescido muito, mas de uma maneira consistente, com o corpo técnico muito focado para que consigamos fazer os investimentos sem prejudicar significativamente a tarifa e, conseqüentemente, o poder de pagamento dos nossos usuários.

**Yuri Goulart, Analista *Buy-Side*:**

Bom dia e obrigado pela oportunidade. Podem comentar um pouco melhor a linha de outras despesas financeiras? A repactuação dos contratos afeta somente esse trimestre? Quanto o ajuste a valor presente contribuiu para os R\$87 milhões em despesas financeiras do 4T23?

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Yuri, pelas suas perguntas. Eu acho que o tema do AVP é um tema que foi bastante discutido na Companhia. Vou passar a palavra ao Ozires, nosso Gerente Contábil, que vai explicar sobre os principais impactos do AVP.

**Ozires Kloster:**



Bom dia a todos. Obrigado, Yuri, pela pergunta. Realmente, essa repactuação trouxe um impacto em função do ativo financeiro, porque a Companhia tem a prática contábil de fazer a bifurcação dos ativos.

O ativo financeiro é aquele valor que ultrapassa o prazo da concessão. Então, aqueles bens que fazem parte do sistema de água e de esgoto com vida útil superior ao prazo têm um ativo financeiro.

Consequentemente, com essa equalização do prazo até 2048, esse ativo financeiro teve uma redução e, portanto, impactou no resultado. Por isso, tivemos um valor de ativo financeiro, no final de 2023, de R\$708 milhões, sendo que em novembro nós tínhamos um saldo de aproximadamente R\$890 milhões.

Essa redução trouxe um impacto e, lógico, tem toda uma metodologia de cálculo, considerando uma taxa de desconto, e, com a questão do prazo, nós tivemos esse impacto de R\$87 milhões.

Mas, como vínhamos fazendo o AVP trimestralmente ao longo do ano, nós também tivemos uma receita na linha da Receita em outras receitas financeiras de aproximadamente R\$30 milhões. Então, o impacto no resultado foi uma despesa de R\$56 milhões.

**Leandro Aguiar:**

Poderiam comentar também, se possível, sobre os próximos passos ou expectativas em relação ao valor do incontroverso junto à União, para reconhecimento dos créditos e obterem o valor no orçamento para precatórios?

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Leandro, pela sua pergunta. Presidente, você tem alguma atualização mais recente? Se não, estamos ainda na expectativa, não tivemos movimentação em relação a esse processo. Mas entendemos que aguardamos, obviamente, as movimentações judiciais para que possamos fazer as outras movimentações pela Companhia.

Aguardamos a última atualização que ele tinha dado há uns 15 ou 20 dias atrás, devido ao final do ano e às férias forenses. Não esperávamos movimentações até janeiro, mas a partir de agora, crescem as expectativas, apesar de não termos ainda uma data concreta.

Dependemos ainda de uma decisão da justiça, então aguardamos, mas continuamos monitorando o processo de perto.

**Yuri Goulart:**

Se puderem adentrar também na parte de provisões, agradeço. Recorrentemente, essa linha tem chamado a atenção nos resultados da Companhia, e uma provisão complementar de R\$40 milhões de trimestre ano contra ano parece desproporcional, dada a própria natureza previsível da Empresa e do setor.

Como a Companhia tem olhado para essa linha especificamente? É algo que vem sendo trabalhado internamente e nas discussões do Conselho Fiscal?

**Abel Demétrio:**

Yuri, obrigado pelas suas questões. Sobre a questão de provisões: realmente, no ano de 2023, nós constituímos um volume de provisões bastante significativo, totalizando R\$169.385 milhões constituídos em provisões.

Obviamente, dado às decisões judiciais e a probabilidade de perdas dessas ações, as provisões são constituídas.

Abrindo um pouquinho os detalhes, nós tivemos R\$240 milhões de ações trabalhistas, cujos objetos, além daqueles que eu citei, de reintegração de aposentados e a ação do Senge, tivemos algumas questões de horas extras adicionais, de equiparação salarial e, também, provisões de ações ambientais no valor de R\$36,8 milhões, principalmente relacionadas ao Instituto Água e Terra e ao Ibama, e também tivemos R\$58,1 milhões referentes a ações cíveis, principalmente de reequilíbrio de uma empresa.

Por outro lado, tivemos redução e baixas processuais. Tivemos 647 ações cíveis que reduziram as provisões em R\$43,9 milhões, 67 ações ambientais que foram extintos os processos de R\$27,3 milhões e mais 593 ações trabalhistas que também foram extintas no valor de R\$94,1 milhões.

Obviamente, dependemos da justiça das decisões e, muitas vezes, elas podem - inclusive durante o processo - ter um posicionamento que ora é favorável e ora se torna desfavorável.

Então, principalmente, eu diria que essa questão da reintegração dos aposentados teve um impacto nessas provisões do ano e, obviamente, todo o conselho fiscal, todo o acompanhamento do conselho fiscal do Conselho de Administração em relação ao tema é feito e diligenciado também pela diretoria executiva.

Mas, obviamente, a partir do momento em que você precisa fazer as provisões, você precisa constituí-las seguindo as regras contábeis.

**Cláudio Stabile:**

Abel, acho que vale lembrar, também, que o resultado da decisão judicial não é previsível. Nós não temos nenhum tipo de controle sobre as decisões judiciais, elas dependem muito do que ocorre no processo.

Entre outras situações, também, que nós não temos domínio. Nós temos uma possibilidade, mas não temos certeza. Por isso, é muito difícil, em alguns pontos, ter certeza do que pode acontecer.

Portanto, as provisões às vezes vão um pouco além e há recomendações, inclusive de controles externos, para ficarmos atentos quanto a isso e não ficarmos aquém daquilo que pode ser possível.

**Luís Felipe, Investidor:**

Bom dia. Podemos perceber que, com o El Niño, os níveis das barragens atingiram o máximo. Há alguma expectativa de como esses eventos climáticos - El Niño e La Niña - devem ocorrer neste ano?

Caso um cenário de estiagem extrema volte a acontecer, a Companhia está preparada?

**Júlio César Gonchorosky:**

Bom dia, Luís Felipe e bom dia a todos. Como você observou, talvez naquele gráfico da barragem, você viu que num determinado momento deste ano, uma das nossas barragens, o Piraquara 2, teve seu volume bastante reduzido, por conta de uma manutenção que nós fizemos da comporta para melhor operar esse barramento.

Com esse exemplo, eu quero lhe dizer que a Sanepar, depois daquela grande estiagem de 2020, está aumentando a nossa resiliência, não só em relação aos barramentos, mas também a fontes alternativas para o abastecimento.

Como você disse, o efeito do El Niño foi muito forte durante esse ano e uma previsão para 2024 é a redução dos seus efeitos. Os institutos ainda discutem se vai ocorrer um momento mais neutro ou um momento mais seco pelo La Niña.

Contudo, para 2024 e para o futuro, a Sanepar aumentou muito sua resiliência, usando as cavas do Iguaçu e transposições. Então, temos uma série de mecanismos novos que nos garante uma resiliência mesmo em períodos de estiagem que possam ocorrer.

**Daniel Carabolante, Analista *Sell-Side*:**

Pergunta número um: Custos com os serviços de terceiros, pessoal e material subiram ano contra ano. Os níveis atuais de custos podem ser considerados como recorrentes olhando para frente?

A segunda pergunta é sobre dividendos. No passado, pagavam 50% de *payout*, mas isso foi reduzido nestes anos mais recentes. Poderiam ver esse nível ser retomado para frente?

Número três: em outubro, vocês anunciaram a uniformização dos prazos contratuais de 319 municípios. Como isso foi possível dentro do escopo do novo marco legal do saneamento?

**Abel Demétrio:**

Daniel, obrigado pelas suas perguntas. Obviamente, a questão de serviços de terceiros é uma questão gerenciável de custos da Companhia, mas o fato é que elas crescem, também, em função do aumento dos nossos volumes coletados e tratados do esgotamento sanitário e do fornecimento do crescimento vegetativo também da questão de água.

Nessa conta de custos de terceiros, nós vimos alguns crescimentos acima da inflação, principalmente aqueles relacionados ao atendimento ao cliente, a questões de cortes, religações e faturamentos, uma vez que eles também foram necessários para que a Sanepar pudesse implantar todo o seu programa de recuperação de créditos, o que trouxe um resultado positivo na questão da adimplência.

Então, muitos custos executados na conta de terceiros se refletem positivamente em outros custos. Vimos que houve uma reversão muito importante de outros custos justamente pelo esforço feito em relação aos serviços contratados junto a terceiros.

Sobre a questão de dividendos: obviamente, a Companhia, em outubro, fez a questão, junto às

microrregiões, na sexta e na sétima Assembleia das Microrregiões, foram aprovadas as extensões e uniformizações dos prazos contratuais.

Esse foi um movimento importante ocorrido no ano de 2023 e trouxe, obviamente, uma série de obrigações para a Companhia.

Lembrando que, anteriormente, há dois anos, quando ocorreu a primeira comprovação da capacidade econômica e financeira, a agência reguladora tinha atestado a capacidade para 310 municípios. Agora, temos a comprovação da capacidade para os 345 municípios que são operados pela Companhia.

Então, obviamente há um volume de metas contratuais a serem atingidas. Temos um volume de investimentos já divulgado de R\$11.2 bilhões que a Companhia precisa cumprir. Temos metas de intermitência, metas de redução de perdas e, obviamente, todo esse componente faz com que precisemos, também, olhar para o dividendo sob uma ótica de que ele continue dentro de um patamar que não prejudique a capacidade e a sustentabilidade econômica financeira da Companhia.

Logo, quando aprovamos o plano de negócios, em novembro de 2023 para o ciclo de 2024 a 2028, todos os aspectos foram olhados, tanto nesses dados dos investimentos quanto a possibilidade de captações no mercado, alavancagem e, também, a distribuição de dividendos.

Obviamente, nós sempre esperamos pontos positivos, porque queremos, claro, que todas as partes possam estar bem atendidas: a população com água e esgotamento sanitário, os acionistas sendo remunerados e os empregados também sendo pagos pelas suas atividades, e tudo isso precisa caber dentro do orçamento.

É nesse sentido que a Sanepar age sempre com muita prudência, e, por isso, os níveis atuais estão sendo praticados.

**Cláudio Stabile:**

Gostaria de fazer um adendo, porque a pergunta pedia mais uma resposta sobre como foi feito. Foi feito totalmente baseado no novo marco legal do saneamento, dentro da política de saneamento do Estado, por meio das microrregiões que você já explicou.

Queria apenas fazer essa ressalva de que tudo isso é previsto no novo marco do saneamento brasileiro.

**Abel Demétrio:**

Exatamente. Com a publicação dos decretos, que, se não me engano, ocorreu em junho de 2023, foi possível fazer esse movimento, que é amplamente legal e permitido dentro das novas regras do marco.

**Reinaldo Veríssimo, Investidor:**

Parabéns pelos resultados em 2023. Poderiam informar a evolução da parceria com a Aegea? Esse modelo será replicado nos três lotes mencionados pelo presidente na primeira pergunta?

### **Leura Lúcia Conte de Oliveira:**

A Ambiental Paraná, que é a *PPPista* dos 16 municípios do Centro Litoral, já está desenvolvendo as suas atividades. Obviamente, ainda muito no começo. É um momento ainda de integração, de conhecimento e de parceria. Muitas coisas são trabalhadas dentro da Companhia de uma forma diferente com o parceiro privado, então eu entendo que esse é um momento de adaptação.

Entretanto, estamos indo bem. Entendemos que esse é o modelo que será replicado, isso está na consulta pública. Todos os elementos técnicos estão hoje no site da Sanepar para que todos possam ver.

Nós entendemos que esse é um modelo que vai nos ajudar. Temos 112 municípios nesses três lotes que serão da próxima licitação, e entendemos que, do total, ainda é um volume relativamente pequeno de municípios que estarão na PPP, mas importantes num volume de investimentos bastante significativo, de quase R\$3 bilhões em investimentos e também mais R\$3 bilhões em operação dos sistemas.

Então, entendemos que esse foi um modelo inteligente da Companhia em sobrepor aquilo que nós já desenvolvemos de obras. As obras vão continuar da mesma maneira, tem um volume muito grande de obras. São mais de 300 empreendimentos por ano que nós fazemos, e os próximos anos são promissores.

Pelo menos até 2028 temos muitas obras para elaborar e desenvolver para que consigamos atingir as metas contratuais que foram, então, repactuadas e os prazos estendidos, e também atendimento do *compliance*, que a legislação ambiental tem imprimido um volume também bastante significativo de demandas.

### **Giuliano Ajeje, Analista *Sell-Side*:**

A primeira pergunta já foi respondida. A segunda pergunta é sobre as PPPs. O crescimento da Companhia via PPP não poderá reduzir a rentabilidade da Companhia a médio e longo prazo, já que haverá um descasamento entre o reconhecimento da receita pelo regulador e o valor que será pago à PPP?

### **Abel Demétrio:**

Obrigado pela pergunta, Giuliano. Na verdade, nós buscamos o reconhecimento de toda a parcela da contraprestação, que é paga tanto pela prestação de OPEX quanto a do CAPEX junto à tarifa. Então, não vemos um descasamento, uma redução em relação aquilo que será pago ao *PPPista*.

Pelo contrário, eu acho que, uma vez que nós estamos dando agilidade aos investimentos - como a Leura falou, temos atualmente mais de 300 empreendimentos -, temos metas a serem cumpridas, e uma das formas é a conjugação dos esforços públicos e privados no sentido de atingir aquilo que a lei determina, já que é a lei que determina que, em 2033, precisamos estar com todos os municípios com 90% de esgotamento sanitário.

Então, não vemos uma queda da rentabilidade da Companhia. Ao contrário, receberemos, ao final, os sistemas já com índices de atendimento inclusive para continuidade das operações, se for o caso, pela própria Companhia.

**José Lucas Landim, Investidor:**

Desde 2021, as despesas com serviços a terceiros vêm aumentando. Vocês poderiam comentar um pouco sobre esse aumento no decorrer dos anos? E vocês têm algum plano para reduzir esses gastos?

**Abel Demétrio:**

Oi, José Lucas. Realmente, os serviços de terceiros crescem desde 2021, mas isso ocorre também pelos motivos pelos quais já comentamos.

Peguemos como exemplo a questão de remoção de resíduos de esgoto. Nós temos, então, uma série de investimentos em *compliance* ambiental. Nós vimos, por exemplo, a questão de gastos com produtos químicos também crescendo na Companhia, dado que a qualidade do lançamento dos efluentes em função das exigências de outorgas de lançamento nos corpos são cada vez maiores.

Temos um incremento pelo crescimento vegetativo da questão da água, o incremento pela universalização do esgoto, pela busca de universalização.

Conforme eu falei no início, nós coletamos 7,5% a mais de esgotamento sanitário no ano de 2023. Então, obviamente, isso se reflete também nos custos de terceiros, que é justamente a remoção dos custos.

Obviamente, a Companhia não fica parada olhando os custos crescerem. A gestão desses custos é algo constante.

Temos uma série de iniciativas aqui, como para redução de perdas. Com menos perdas, você consegue gastar menos produtos químicos para não perder a água já tratada. Temos uma, por exemplo, na questão da energia elétrica. Não é bem serviços de terceiros, mas é toda uma busca pela redução de custos significativos através da entrada no mercado livre. Isso também é uma iniciativa importante da Companhia. Como já foi falado, temos ações de combate a perdas, com novas tecnologias sendo aplicadas, inclusive via satélite, para localizar essas perdas e combatê-las antes. Esses são os planos da Companhia para redução.

Isso é feito diariamente, com sistemas operacionais, sistemas de investimentos com uma busca mais inteligente, em que muitos, inclusive, são operados eletronicamente, e não manualmente, para melhorar a produção e a produtividade. Essa é a busca da Companhia.

**Cláudio Stabile:**

(50:40-51:31 - FALHA DE ÁUDIO)

**Débora Cristina, Analista *Buy-Side*:**

Bom dia. Nos contratos PPP, a inadimplência fica 100% com a Sanepar? Como funciona?

**Abel Demétrio:**

Oi, Débora. Obrigado pela sua questão. Nos contratos de PPP, a Companhia se obriga a pagar a contraprestação ao prestador. Então, todo o volume e toda a questão comercial é feita pela

Companhia, que continua arrecadando dos municípios, porque além do esgotamento sanitário, nós temos a questão da água. Então, comercialmente, a Companhia continua, e ela vai pagar para o *PPPista* pelos serviços que ela prestar.

Assim, todo o custo dessa prestação será pago ao *PPPista*, então a Companhia precisa cuidar das inadimplências também.

**Marco Aurélio, Investidor:**

Bom dia e parabéns pelos resultados. Vocês poderiam comentar um pouco sobre a barragem do Miringuava? Obrigado.

**Júlio César Gonchorosky:**

Bom dia, Marco Aurélio. A estrutura do barramento em si foi concluída há alguns meses, então está completa, e nós ainda estamos na discussão com o licenciamento ambiental do Ibama.

Entendemos que há uma precaução por parte do órgão ambiental - talvez um pouco excessiva, pouco usual -, contudo, são obrigações legais que nós temos que cumprir, executando estudos adicionais.

Esses estudos já foram iniciados. Estamos, neste momento, concluindo a última etapa de campo, e pretendemos entregar os resultados do Ibama no máximo no mês de abril, para que possa ser feita essa análise.

Entendemos que é a etapa final que o Ibama precisa e teremos, daí, como foi colocado anteriormente, a melhor época para fazer a supressão, que seria o inverno, o período de menor chuva, o período mais seco, que proporciona que possamos trabalhar nas áreas úmidas e de florestas com maior assertividade e rapidez para aproveitar o período mais chuvoso - primavera e verão - para o enchimento da barragem.

**Naiane Mendes, Investidora:**

Bom dia e parabéns pelos resultados. Existe algum posicionamento relacionado a Maringá? Obrigada.

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Naiane Mendes, pela sua pergunta. A Companhia aguarda a manifestação do município em relação à evolução dos processos de acordo judicial, e não houve nenhuma alteração do panorama recentemente.

**Daniel Carabolante, Banco Safra:**

Oi, pessoal, obrigado pela oportunidade. Na verdade, eu queria fazer um *follow-up* da pergunta por texto que eu fiz anteriormente, sobre a uniformização dos prazos contratuais.

Eu queria entender, na verdade, por que, nesse caso em que vocês fizeram essa extensão, não foi obrigatório você fazer uma privatização? Pelo menos no meu entendimento do marco legal, seria obrigatório. Nesse caso, por que isso não aconteceu?

E mais um complemento a isso: Abel, você chegou a comentar que houveram algumas obrigações nesse processo de extensão contratual. Eu gostaria de entender se essas obrigações que essa extensão contratual trouxe são relacionadas ao CAPEX que você precisa fazer para chegar na universalização ou teve alguma outra obrigação relacionada a esse processo de extensão contratual? Obrigado.

**Cláudio Stabile:**

Abel, gostaria apenas de introduzir o início da resposta à pergunta. Daniel, primeiro: isso é uma política do acionista controlador, então é uma opção. Poderia ser a privatização ou partir para as PPPs? Foi o caminho, então, que o controlador achou mais interessante, porque a Empresa, como você vem acompanhando, é uma empresa eficiente.

Então, tendo o parceiro privado ou os parceiros privados junto com a Companhia, nós vamos mais rápido ainda termos a questão da universalização do esgotamento sanitário, assim como conseguimos, de forma única, a universalização da água em 100% de cobertura.

E o entendimento foi que não há necessidade de privatização se a empresa é eficiente, está fazendo as suas PPPs e vai alcançar, certamente, antes do prazo legal, a universalização.

Abel, pode completar.

**Abel Demétrio:**

Daniel, os decretos anteriores dos decretos federais do saneamento vedavam a possibilidade de extensão dos prazos contratuais, porque, na verdade, é uma afronta à própria legislação, porque você tem um desequilíbrio trazido pelo novo marco legal do saneamento, que impôs novas metas para muitos contratos aos quais você não tinha.

Com os novos decretos editados pelo governo Federal, essa regra caiu, e os contratos foram estendidos numa forma das companhias preservarem a modicidade tarifária e fazer os investimentos necessários à universalização. Ou seja, as microrregiões fizeram aquilo que é estritamente permitido pela legislação.

Obviamente, quando você faz toda uma negociação de extensão dos prazos contratuais, o próprio marco legal de saneamento impõe algumas questões de regras de investimentos.

Então, precisamos continuar com 100% de água tratada nos municípios, com água potável a população, precisamos atingir 90% das metas até 2033 - conforme já falamos, temos a intenção sempre de acelerar esse movimento -, temos as questões de intermitência, que são as paradas de fornecimento, e a redução de perdas também é um índice que está lá nas metas contratuais.

Logo, são esses tipos de obrigações que a Companhia tem. Obviamente, comprovando a capacidade, já incluindo esses investimentos e, obviamente, os custos Opex que são necessários à operação dos sistemas. Então, é nesse sentido, Daniel.

**Thiago Santiago, Analista *Buy-Side*:**

Como esperam passar de uma empresa de grandes investimentos de capital para uma geradora de caixa, visto que a empresa exige grande investimento e financiamento para continuar aumentando sua receita e resultado líquido?



**Abel Demétrio:**

Thiago, essa é uma pergunta difícil. Obviamente, a Companhia tem uma posição confortável já nesse momento. São poucas as companhias que já têm água universalizada, que já estão com 80,2% de esgotamento coletado e 100% tratado.

Então, o nosso nível para a busca dos investimentos para a universalização, já estão bem endereçados, bem encaminhados, seja através das PPPs, seja através dos acessos a créditos que nós temos. Acabamos recentemente de fazer uma operação no mercado de capitais muito bem sucedida.

Sendo assim, temos os elementos para que, dentro do prazo, consigamos passar de uma Empresa que investe realmente massivamente atualmente, mas entendemos que esse ciclo de investimento (60:26-60:28 - FALHA DE ÁUDIO). Já temos a questão da universalização encaminhada (60:32 - FALHA DE ÁUDIO) o nível de reposição dos ativos, que é um esforço menor, e a Companhia, inclusive, podendo escolher outros investimentos, outras formas de atuação.

**Thiago Fernandes, Investidor:**

Bom dia. Em primeiro lugar, queria parabenizá-los pelo excelente resultado. Com relação aos dividendos, alguma novidade quanto ao prazo? Isso é algo que todo investidor tem dúvida.

**Abel Demétrio:**

Obrigado, Thiago, pela sua questão. Embora haja dúvida em relação a isso, colocamos no Press Release essa informação sobre os prazos de todos os pagamentos que foram feitos a partir de 2019, e sempre percebemos que o pagamento acontece no mês de junho, porque a Geo aprova as demonstrações financeiras que ocorrem no mês de abril, e o pagamento, conforme o Estatuto Social, é sempre até sessenta dias após a deliberação da Geo, então temos um histórico de pagamento sempre no mês de junho, e obviamente dependemos sempre da decisão final dos acionistas, que é a aprovação das contas, que ocorre no mês de abril.

Mas a previsão é sempre em junho, tendo tudo sido aprovado devidamente na Geo de abril.

**Operador:**

Não havendo mais perguntas, 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:**

Em nome da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar, agradeço a participação de todos nesta videoconferência, desejando a todos um ótimo final de semana e um excelente feriado. Obrigado a todos.

**Operador:**

A videoconferência de resultados referentes ao 4T23 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado

aos participantes e tenham todos um excelente dia.