

**Transcrição da Videoconferência
SANEPAR
Resultados do 3T22**

Rodrigo:

Bom dia a todos e sejam muito bem vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 3T22 da Companhia de Saneamento do Paraná, SANEPAR. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

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

Para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em “*mute original audio*”. Para o Q&A, sessão de perguntas e respostas, orientamos que sejam enviadas via ícone de Q&A, no botão inferior de sua tela.

Após a apresentação, seus nomes serão anunciados para que façam sua pergunta ao vivo. Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Caso não possa abrir seu microfone ao vivo, favor escrever “sem microfone” ao final da pergunta para que nosso operador a leia em voz alta. E, 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 a videoconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da SANEPAR, constituem-se em crenças e expectativas da administração da Companhia em relação ao seu futuro.

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

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

Abel Demétrio:

Bom dia a todos. Agradecemos a participação de todos nesta videoconferência. Junto comigo nesta banca temos o nosso presidente, Cláudio Stabile; nossa diretora de investimentos, Leura Lúcia Conte de Oliveira ; nosso gerente de RI, Ricardo Garcia Gonçalves, juntamente com sua equipe, e o nosso gerente contábil, Ozires Kloster.

Vamos então a apresentação dos resultados do 3T22 e o acumulado até setembro.

Tivemos como destaques no 3T22 uma alta na receita líquida da Companhia de 8,4% e, no acumulado em nove meses, de 9,9%. Nosso EBITDA no 3T22 teve uma retração de 3,2% e, em nove meses, de 5% de retração. Tudo isso comparado aos mesmos períodos do ano de 2021.

O lucro líquido cresceu no trimestre 2,8% e, em nove meses, teve uma redução de 5,3%. Em relação ao acréscimo de ligações de água, nós tivemos em nove meses mais 49,1 mil novas ligações de água.

Em relação ao esgotamento sanitário, foram 46.000 novas ligações de esgoto. Nosso índice de atendimento com água se manteve em 100%, já universalizado. Em esgotamento sanitário, estamos com 78,4% de atendimento com rede coletora de esgoto e, lembrando que, 100% do esgoto coletado é tratado.

Nossos investimentos atingiram no 3T2022, R\$ 498,3 milhões e no acumulado em nove meses, R\$ 1.262 bilhão. A margem EBITDA da Companhia no 3T22 foi de 40%, ante 44,8% no 3T21 e, em nove meses, em 2022, fechou com 38,4%.

Recebemos em São Paulo, no dia 25 de outubro, o Troféu Transparência relativamente às demonstrações da Companhia no exercício de 2021. Em relação à questão do resultado operacional, tivemos, então, o volume faturado de água de 2,8% acima do volume faturado no mesmo período de 2021, referente aos nove meses.

Em relação ao acréscimo de economias, foi de 52.278 novas economias. Em relação ao volume faturado de esgoto, houve um crescimento de 4,2% e o acréscimo da economia foi de 62.892 novas economias.

Nossa inadimplência encerrou o semestre com 4,1%, uma alta de 0,6% em relação a 3,5 do mesmo período de 2021. E as perdas por ligação foram de 219,9 litros por ligação por dia, uma alta de 3,7% em relação ao mesmo período do ano passado.

O volume das barragens no final de setembro era de 95,95%, nas quatro barragens que compõem o SAIC, Sistema Integrado de Água de Curitiba. Mas o fato é que, em 31 de outubro, atingiram 100% de reservação e assim permanecem até o dia de hoje; uma boa notícia em relação ao nível das nossas reservações.

Irei passar aos indicadores de performance, nossas obrigações contratuais junto aos financiadores da Companhia. Em relação tanto aos *covenants* referentes às emissões públicas de debêntures, oitava, nona, décima, 11.^a e 12.^a, que ainda têm saldo devedor, estão em andamento. Estamos cumprindo qualquer um dos dois itens.

A dívida bancária líquida pelo EBITDA ajustado, menor ou igual a três, estamos com 1,55 e no EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida, que tem que ser maior ou igual a 1 e meio, estamos com 9,78.

Já nas debêntures do BNDS, que são as debêntures privadas mais os empréstimos junto ao BNDS, temos a dívida bancária líquida pelo EBITDA, não o Ebitda ajustado nesse caso que é de 1,68 e precisa ser menor ou igual a três.

O EBITDA pelo serviço da dívida, que tem que ser maior ou igual a 1,5, estamos com 2,97 e outras dívidas onerosas pelo EBITDA menor ou igual a 1, estamos com 0,56.

Também junto à Caixa, com os *covenants*, todos eles cumpridos, temos outras dívidas onerosas pelo EBITDA ajustado, estamos com 0,51 e, também, o limite é de 1.

Na próxima tela, nós vemos os *covenants* junto ao contrato do KFW e o que temos de diferente

aqui é o grau de endividamento, onde o nosso limite é de 60% e fechamos setembro de 2022 com 48% de grau de endividamento.

Os indicadores de margem EBITDA, já vimos, 38,4%, o ROIC anualizado de 11% e o ROE anualizado de 14%.

Na próxima tela, temos a receita líquida. Como vimos, cresceu 9,9% e atingiu R\$ 4.198 bilhões em nove meses. Nosso EBITDA atingiu R\$ 1.612 bilhão em nove meses. Nosso lucro líquido foi de 801 milhões, com uma margem líquida de 19,1%. Os custos de despesas operacionais cresceram 21,8%, aquelas com impacto no EBITDA e atingiram R\$ 2.587 bilhões.

Geração de caixa e conversão. Atingimos então uma geração de caixa de R\$ 1.475 bilhão, uma alta de 12,2% em relação ao mesmo período de 2021. Em relação a nossa dívida e alavancagem, temos dívidas de curto prazo de R\$ 528 milhões. Nossa dívida está basicamente no longo prazo, com R\$ 4.381 bilhões e um endividamento total de R\$ 4,9 bilhões.

Tínhamos, em 30 de setembro, caixa e equivalentes de caixa na ordem de 1.227 bilhão. O endividamento líquido, então de R\$ 3.682 bilhões e, como já vimos, 1,7 vezes de alavancagem. Nosso custo médio ponderado da dívida fechou os nove meses de 2022 com 11,5%, já tendo impacto positivo na questão da redução da inflação.

O nosso CAPEX, como vimos, atingiu R\$ 1.262 bilhão com uma alta de 37,4% em relação ao mesmo período de 2021, sendo 40% investidos em água, 52% em esgotamento sanitário e mais 8% em outros investimentos.

Na sequência, nós vemos aqui os resultados do trimestre e temos como destaque no trimestre a receita líquida crescendo 8,4%. Como ponto negativo, vimos um aumento no custo de materiais, um crescimento de 44,2%.

Por outro lado, energia elétrica, com decréscimo de 19,5%, e, despesas financeiras, com decréscimo de 39%, são os fatores positivos em relação aos resultados do trimestre.

Olhando na página seguinte para nove meses, nós temos nossa receita líquida crescendo 9,9%. O custo de pessoal cresceu 15,7%, principalmente pelo acordo coletivo assinado com as categorias a partir de março de 2022, então houve impacto na conta de pessoal.

A conta de materiais cresceu 34,1% em nove meses. Aqui impactada mais relevantemente pela compra de produtos químicos, que representaram no período 66% em relação aos gastos de materiais.

E, aqui, um adicional tanto na questão de volumes consumidos quanto na questão dos custos que nós tivemos aumento em relação ao ponto de materiais.

Energia elétrica, vimos que no trimestre foi um fator positivo, mas, em nove meses ainda apresentou crescimento de 11%, atingindo um gasto de R\$ 429 milhões no período de nove meses.

Serviços de terceiros tiveram uma alta de 9,3%, atingindo 534 milhões de gastos no período de nove meses. Eu diria que está razoavelmente dentro da inflação mais o acréscimo de ligações que tivemos no período.

Gerais e tributários, crescimento de 61%, basicamente pela questão dos fundos municipais, novos aditivos que foram assinados com as microrregiões e essa conta já vem do segundo trimestre.

Provisões cíveis, trabalhistas, ambientais, fiscais e tributárias cresceram 66%, atingindo aqui R\$ 94 milhões. Aqui tivemos alguns eventos até o segundo trimestre, no trimestre não tivemos grandes eventos relevantes, a não ser algumas atualizações de provisões trabalhistas que tivemos no período.

Provisões para plano de saúde e previdência, 37% de crescimento, despesas financeiras tiveram uma redução de 15,7% e outros custos de despesas crescendo 33,4%, aqui, basicamente, por maior provisão para perdas.

O resultado líquido, então, como vimos nos nove meses, foi de R\$ 800.579 milhões, uma redução de 5,3% e nosso EBITDA, fechando os nove meses em R\$ 1.611.656, uma redução de 5%.

Não tivemos itens não recorrentes registrados no 3T22, fazendo com que a margem de 40% do EBITDA permanecesse a mesma, dado a inexistência de itens não recorrentes.

Comparando ao terceiro 3T21, que teve um pequeno item não recorrente, seria de 40% contra 44,8% e em nove meses, 40% de EBITDA, contra 44,5%.

Em relação aos itens não gerenciáveis, temos um EBITDA realizado de R\$ 1.611 milhão. Itens não gerenciáveis no período de R\$ 156,5 milhões, compostos por 57,4 milhões de energia elétrica, material de tratamento 40,8 milhões, taxas e encargos 58,3 milhões e, fazendo esse ajuste aos itens não gerenciáveis, nosso EBITDA seria de 42,1%.

Irei falar um pouco sobre o balanço patrimonial. Nossa dívida líquida cresceu 13%, atingindo 3.819 bilhões no período findo em setembro de 2022. Aqui, dado principalmente pelo aumento de empréstimos e financiamentos de debêntures, com alta de 19,1% e, por outro lado, aplicações financeiras dado a um maior caixa, cresceram 26,2% e nas aplicações atingiram R\$ 1.188 bilhão.

Nosso capital de giro operacional cresceu 7,2% e a principal conta de impacto foi o crescimento das contas a receber líquido de clientes, que atingiu R\$ 1.124 bilhão.

Outros ativos e passivos cresceram 58,8%, com a principal conta, sendo as de ativos de contratos com crescimento, um maior volume de investimentos. Temos, então, obras em andamento que passaram de R\$ 1.869 bilhão ao final de 2021, para R\$ 2.553 bilhões, uma alta de 36,6%.

Nosso patrimônio líquido atingiu 8.408 bilhões ao final de setembro de 2022, com giro do capital de giro operacional de 41 dias, o mesmo verificado ao final do ano de 2021.

No fluxo de caixa, nossas atividades operacionais geraram caixa de R\$ 1.474.947, uma alta de 12,2%. As atividades de investimento consumiram caixa de R\$ 1.264 bilhão, uma alta de 37%. As atividades de financiamento geraram um caixa de 34 milhões, face aos novos empréstimos captados, pagamento de dividendos, amortização e pagamento de juros. Trazendo para a conta um aumento aqui no caixa de R\$ 244.364 milhões, o qual passou ao final do período para R\$ 1.227.491.

Esta é a apresentação dos resultados do trimestre, findo em setembro de 2022. Passaremos

então agora a palavra ao Rodrigo.

Maria Carolina, Credit Suisse:

Olá, bom dia a todos. Tenho duas perguntas. A primeira é em relação à nova fase relativa à revisão tarifária de vocês. Já foram abertas algumas agências, e a própria empresa encaminhou uma proposta para o regulador (18:20 FALHA DE ÁUDIO) com a base de ativos. Se vocês puderem primeiro passar um pouco de cor sobre qual a expectativa para que a agência avalie a proposta encaminhada da empresa.

O segundo ponto é dos dados que saíram até agora nas propostas da agência. Há algum dado que vocês, de fato, acreditam que possa gerar alguma discordância comparando o volume inicialmente utilizado para os próximos anos para fazer a base da empresa e de receita da empresa. O nível de custos que foi colocado pelo regulador comparado com os custos atuais da empresa, principalmente em relação à linha de PDD. Se vocês puderem comentar sobre isso, seria bom. Obrigada.

Abel Demétrio:

Obrigado, Maria Carolina, pela sua questão. Sim. A SANEPAR concluiu então os estudos de levantamento da segunda base de ativos regulatório, base incremental. Esse material foi enviado para a agência em 20 de outubro e agora estamos participando, juntamente até com a agência, na questão da fiscalização dessa base de ativos regulatória. A empresa que realizou esse levantamento foi a Setape.

Já tivemos reunião com a agência no sentido de explicar as metodologias de levantamento de ativos, aquilo que já estava em nota técnica definido pela agência. Mas, sim, temos algumas contribuições com a agência em relação a esse tema, no sentido de esclarecer a forma como foram feitas as avaliações e todo esse levantamento. E agora a AGEPAR está tratando deste tema.

A agência abriu uma consulta pública sobre algumas notas técnicas, sobre os investimentos, sobre sobre o fator X, sobre as receitas irrecuperáveis, por exemplo. A Companhia tem o prazo até o dia 18 de novembro para fazer uma manifestação em relação àqueles temas que julgar pertinentes. Em algumas questões, a Companhia pretende fazer contribuições à agência, mas no momento ainda estamos avaliando tais contribuições.

A Companhia tem uma empresa contratada, inclusive, que auxilia nessas contribuições e a nossa equipe de regulação, juntamente com a empresa contratada, ainda está trabalhando e analisando os documentos postos em consulta pública pela agência para, aí sim, se manifestar oficialmente junto à agência reguladora.

Maria Carolina:

Certo. Muito obrigada. Em relação ao *timeline* para a resposta e até a aplicação do resultado para revisão que vem com data original. Vocês acreditam que com o andar que temos, de fato, é possível a aplicação ou estaríamos falando novamente de um adiamento na aplicação da tarifa?

Abel Demétrio:

Maria, nós estamos nesse momento ainda no mês de novembro e a data base da Companhia é 17 de abril, como ocorre há vários anos, desde a primeira revisão tarifária periódica. A agência tem um trabalho grande e relevante no sentido de fiscalizar a base, de concluir as notas técnicas, de fazer as consultas públicas e audiências públicas pertinentes. Mas entendemos que, nesse momento, o prazo é factível de ser concluído pela agência.

Obviamente, isso depende da própria agência, mas a Companhia entende que está dado o cronograma proposto e neste momento, ele é factível.

Maria Carolina:

Está certo. Muito obrigada.

Leandro Aguiar, Investidor:

Gostaria de saber se tivemos alguma evolução sobre o caso de disputa com Maringá. E gostaria de saber, também, se possível, como está o andamento sobre as PPPs de expansão no Estado do Paraná para buscar a meta de porcentagem de atendimento no esgoto para o marco do saneamento.

Abel Demétrio:

Leandro Aguiar, obrigado pela sua pergunta. Em relação ao tema de Maringá, não temos nenhuma nova atualização, pois ele ainda continua sendo discutido e depende de decisões ainda judiciais acerca do tema. Então, não temos nada de novo além daquilo que está descrito no nosso demonstrativo trimestral.

Em relação à questão das PPPs, passarei para a diretora Leura, de investimentos, para fazer a atualização.

Leura Lúcia Conte de Oliveira:

Bom dia a todos. Com relação às PPPs, nós lançamos a consulta pública e posteriormente a audiência, prorrogando seu prazo por conta de inúmeras contribuições que vieram.

Foram quase 500 contribuições através da consulta pública e, nesse momento, nós estamos avaliando e fazendo os ajustes que nós entendemos necessários para que nós possamos lançar, então, um edital das 16 primeiras localidades, que é a primeira PPP que estaremos lançando com vista ao atendimento do novo marco.

Marcos Antônio, Investidor:

Bom dia. Existem estudos para mudar a política de pagamento de dividendos?

O ponto de inadimplência vista no balanço; um aumento significativo é visto como preocupante para a SANEPAR?

Abel Demétrio:

Bom dia, Marcos Antônio. Obrigado pelas suas questões. A política de dividendos da Companhia é vigente e estabelece um mínimo de 25 obrigatório por lei, podendo chegar até 50%.

Obviamente, a Companhia sempre está atenta a questões de sua política, não só da sua política de dividendos, mas também quanto ao seu plano de negócios. Neste momento, não há um estudo em andamento a respeito dessa política.

O que fazemos é um acompanhamento, dado ao novo marco legal do saneamento. Olhando em uma forma de se otimizar, a forma de atendimento ao marco e aos interesses dos acionistas. Isso sim, está sempre na nossa pauta.

A questão da inadimplência, sim, vimos que teve incremento, principalmente após a pandemia, que começou no ano de 2020. A Companhia acompanha atentamente a questão da evolução da inadimplência, tanto a inadimplência quanto a questão das perdas que são registradas e provisionadas.

Nós temos um plano de ação já em andamento no sentido de trazer essas inadimplências para um nível histórico mais próximo do que tínhamos historicamente.

Entendemos que, mesmo passados dois anos, nossa inadimplência é algo em torno de 4%, que se apresenta no momento. Ela mostra que, mesmo com uma política de não corte praticada há mais de dois anos, uma série de questões de natureza econômica sofridas pelos usuários, não só a nível do Estado, mas como a nível de Brasil, mostra que ainda assim é uma inadimplência bastante confortável.

Mas, obviamente, a Companhia busca vários mecanismos de redução. Temos, por exemplo, neste momento, a questão do Reclip, que é o programa de parcelamento dos débitos junto àqueles clientes que estão inadimplentes.

Estamos avaliando algumas alternativas para facilitar o pagamento de contas pelos clientes e uma série de outras ações que já estão planejadas aqui pela Companhia e que serão implementadas no sentido de que essa essa inadimplência retorne a patamares históricos menores.

Leandro Aguiar:

Agora sobre a questão das barragens, verifiquei que o SAIC atingiu a marca de 100%, marca essa que não ocorria há mais de dois anos. Com isso, viramos a página em definitivo da crise hídrica.

A Empresa poderia passar o status atualizado sobre a nova Barragem Miringuava, que está em fase de construção? Temos algum prazo de conclusão ou próximos passos que a empresa visa concluir?

Leura Lúcia de Conte de Oliveira:

O presidente está colocando aqui um ponto muito importante, Leandro. O que acontece é que, felizmente, estamos com todas as barragens *full*, 100%, inclusive a Passaúna, que foi um pouco mais longa, de longa recuperação, mas para a construção de uma barragem, isso acaba prejudicando ainda mais.

A região onde está localizada a barragem de Miringuava tem um microclima realmente bastante chuvoso, úmido, o que dificulta a execução de obras de barragem de terra. Nós tivemos, no mês

de agosto, apenas três dias trabalhados, no mês de setembro seis dias trabalhados e no mês de outubro nenhum dia trabalhado.

Então, só por isso você já pode ver a dificuldade que nós estamos tendo. Nós temos uma previsão de conclusão da barragem até março de 2023, mas isso também vai depender muito das condições climáticas, que neste período de outubro a dezembro é já caracterizado como um período chuvoso.

Esperamos que tenhamos, neste momento, uma folga nessa questão de chuva e umidade, clima mais úmido, para que possamos evoluir com o maciço. Nós estamos na primeira fase. A segunda fase, que é a de desmate e também resgate de flora e fauna, também fica prejudicada.

Trabalhamos concomitantemente. Algumas coisas estão sendo possíveis fazer, mas a maioria delas, que seria realmente o corte das árvores, não faz sentido nós fazermos, porque na sequência temos a floração novamente, a brota das árvores, e teríamos que fazer um retrabalho. Então, esse é o status em que nós estamos nesse momento.

Leandro Aguiar:

Vocês poderiam falar um pouco mais sobre a linha de materiais? Foi verificado que novamente tivemos aumento nos materiais de tratamento. Alguma estratégia está sendo analisada ou sendo tomada para mitigar esse impacto? Substituição de fornecedor ou produto, negociação de preços e etc.

Abel Demétrio:

Leandro, obrigado pela sua pergunta. No nosso acompanhamento da conta do material, já observamos esse crescimento de custos ao longo do ano de 2022, mas eu gostaria de estratificar um pouco mais a evolução dos principais itens que compõem essa conta.

Nós tivemos o crescimento de material de expediente, uso e consumo, da ordem de 2 milhões no período e aqui, dado a uma campanha da Companhia e aumentos de custos em relação a atendimentos para envase de água e nos materiais de expediente, também tivemos um incremento um pouco acima do IPCA, então isso trouxe em torno de 2 milhões a mais de gastos no período. Está mapeado.

Tivemos também materiais de operação de sistemas, como alguns *big bags* para a estação de tratamento de esgoto que foram adquiridos aqui dados as condições operacionais que se fizeram necessárias em função de algumas insuficiências dos leitos de secagem. Esse ponto trouxe um gasto um pouco maior.

Tivemos a aquisição de gel rede para o aterro sanitário de Apucarana, que também teve um impacto. E essa conta também trouxe algo em torno de 2 milhões a mais de gastos em relação ao ano anterior. Já falamos da questão do material de tratamento que impacta a conta com 66%, ou seja, 2/3 de tudo o que é gasto é material de tratamento.

Tivemos algumas demandas reprimidas no ano de 2021, com a questão do Covid, que não pode ser feita, então em 2022 acabamos retomando e isso trouxe algum impacto. Tivemos a questão de aumento por conta do rodízio implantado que havia em 2020 e 2021 e, com o fim do rodízio, você tem um aumento do consumo. Você acaba também tendo um maior valor dos custos.

Em dado momento, a questão do dólar também teve algumas flutuações. Alguns produtos importados tiveram uma alta significativa. Nós tivemos também alguma necessidade de adequação e ampliação do uso de materiais de tratamento em função de parâmetros ambientais mais restritivos em algumas outorgas. Ou seja, você tem um consumo maior de produtos químicos para atendimento à legislação ambiental.

Isso é algo que também traz um aumento de custos nessa conta de material de tratamento, que é bastante relevante para a operação do dia a dia dos sistemas. Já falamos da questão do câmbio, mas também há a questão dos reajustes daqueles produtos que são produtos produzidos nacionalmente. Combustíveis e lubrificantes, que representam em torno de 9% da conta de materiais da companhia, também tivemos um incremento de gastos da ordem de 36,2%.

Aqui já é de conhecimento de todos, principalmente no primeiro semestre, que tivemos um volume mais representativo. As alternativas operacionais de utilização dos produtos químicos, dos materiais que são consumidos pela companhia têm o acompanhamento rigoroso, tanto do material que deve ser usado quanto do produto químico que deve ser usado, qual traz o melhor tratamento e isso é feito diariamente pela Empresa.

Lembrando que a Companhia faz licitação da compra de seus produtos e então todo o esforço no sentido de ter fornecedores e uma cadeia de entrega estável, uma cadeia com bastante concorrência. Isso já é feito pela companhia com ampla divulgação de suas licitações e o fato é que, em alguns casos, em alguns produtos, nós temos uma restrição de mercado e isso também, às vezes acaba influenciando na questão do preço. Mas sim, a Companhia acompanha esse item muito de perto.

O presidente lembrou que toda a questão de produtos substitutos, aqueles que podem ser utilizados para substituir produtos que hoje estão muito caros, toda essa análise é feita tanto pela área de aquisições, quanto pela área operacional. O que não podemos é descumprir os parâmetros ambientais, sob pena das sanções.

Lauro Arthur, Investidor:

Em razão da guerra na Ucrânia, há notícias de que as empresas europeias estão atentas a diversas oportunidades de redução de custos de energia de suas operações, fruto de melhorias de eficiência. Há notícias de reduções de custos em uso de energia superiores a 15%.

A SANEPAR, pela sua área de inovação, está atenta a estas melhorias aceleradas que vêm ocorrendo naquele ambiente para apropriá-las em suas operações?

Claudio Stabile:

Bom dia, Lauro! Em outras oportunidades eu falei um pouco sobre essa questão da energia elétrica, embora tivemos uma queda nos valores, não no consumo. Nós estamos agora, devemos nos próximos 15 dias levar ao Conselho de Administração uma proposta para ingresso no mercado livre e não o fizemos antes por dois motivos.

Primeiro, a deliberação da AGEPAR, da agência reguladora. E dois, o momento não era propício para o mercado, pois os preços estavam muito altos e agora estão em um momento muito bom para que possamos fazer essa aquisição.

E depois, tudo aquilo que estamos tratando, questões de fotovoltaica, hidroenergia, biogás;

outras fontes alternativas. E, por exemplo, temos um piloto já há pelo menos 4 meses. Uma startup luso-brasileira, onde nós, por meio de inteligência artificial, conseguimos controlar, por exemplo, a questão de reservação.

No piloto, nós conseguimos uma redução de 13% no consumo de energia elétrica, simplesmente analisando qual o melhor momento para a reservação, não só horário do dia, temperatura ambiente, uma série de detalhes, de dados, que demonstram qual o melhor momento para isso. Então, se você replicar isto para a Companhia naquilo que fosse possível e fazer uma média mais baixa de 10% agora já seria um impacto muito grande.

Então é uma conjunção, uma composição grande de ações para que possamos reduzir drasticamente a questão da energia elétrica. Não do consumo, mas do custo dela, porque a Companhia necessita, assim como água, de energia elétrica. O que nós precisamos é reduzir o custo em relação a esse item.

Leura Lúcia de Conte de Oliveira:

Eu gostaria de complementar a questão da energia elétrica, no esgoto. Nós historicamente utilizávamos reatores anaeróbios, o que não consumia energia elétrica. Porém, com a evolução da legislação ambiental aqui no Estado do Paraná, que acabou sendo a mais restritiva do Brasil, nós temos parâmetros de lançamento que nos exigem tratamentos terciários. E isso todos ativados, enfim, várias alternativas que acabam fazendo com que a gente cresça com o consumo de energia elétrica, porque passamos então dos sistemas anaeróbios para os sistemas aeróbios.

Mas, como disse o Cláudio, a nossa busca é também pela redução. Se temos que crescer para atender parâmetros ambientais com relação ao consumo, buscamos a solução tentando reduzir o valor da energia, que, como Cláudio disse, o mercado livre deve trazer para nós um fôlego nessa questão.

Antônio Marcos, Analista Sell-side:

Bom dia! O que esperar em um futuro próximo no que tange à tarifa? Uma vez que o EBITDA está sendo comprometido com o aumento de gastos pessoais e material e a não recomposição da tarifa pela inflação.

Qual a diferença percentual entre a inflação dos últimos dois anos e a atualização da tarifa? Essa diferença pode ser reduzida nos próximos dois anos ou a tendência é continuar com essas perdas?

Abel Demétrio:

Antônio, obrigado pela sua manifestação. A Companhia vem fazendo todos os esforços no sentido de, primeiro, concluir a revisão tarifária junto à agência, obviamente, esse é um trabalho que dependemos da agência. Temos contribuído significativamente com esforços nas consultas públicas feitas pela agência em relação às demais notas técnicas. A Companhia vem, de certa forma, sempre ao longo dos últimos anos, trabalhando no sentido de mostrar todos seus custos, abrir suas necessidades, todo seu plano de investimentos.

Mas, obviamente, não temos como fazer uma projeção de qual será o nível de tarifas, enfim, qual será o nível de revisão tarifária, uma vez que ela depende da aprovação das notas técnicas pela própria agência, depende da aceitação pela agência, dos nossos investimentos, dos nossos

custos, para, aí sim, ter uma definição de uma tarifa que seja de equilíbrio.

Então, neste momento, nós não conseguimos dizer vis a vis a inflação dos últimos dois anos. Quanto que será, digamos assim, o índice de definição de novas tarifas pela agência, uma vez que depende da decisão da própria agência.

Claudio Stabile:

Só para complementar. Claro que nós vamos pleitear tudo aquilo que nós entendemos que é justo pela Companhia. Mas, além disso, nós temos um mantra que é o seguinte: “o que é despesa tem que vir a receita”. Então, é o que nós buscamos também. A tarifa é importante; importante e necessária. Mas o que mais nós podemos fazer, assim como diminuir o custo com energia elétrica.

O que mais podemos fazer para aumentar a nossa receita? Receitas acessórias. É o que nós estamos fazendo. Estamos buscando. Temos alguns trabalhos que não podem ser divulgados ainda. Estão em um ponto muito bom de maturidade em cada uma dessas novas receitas e nós acreditamos que entre 12 e 24 meses já tenhamos resultados muito bons em relação a receitas acessórias.

Fernando Castro, Investidor:

Bom dia! Existe algum estudo para que os pagamentos dos dividendos sejam pagos dentro do mesmo ano do anúncio?

Abel Demétrio:

Obrigado, Fernando, pela sua pergunta. Nós temos o acompanhamento dessa questão em função de demanda dos próprios investidores. Hoje, lembrando, a Companhia faz duas declarações de JCP, aproveitando os créditos tributários, uma em junho e outra em dezembro e, eventualmente, por ocasião da aprovação da AGO, a distribuição adicional de dividendos, com o pagamento ocorrendo em até 60 dias, conforme estatuto após a AGO anual que ocorre até o final de abril. Então o pagamento sempre vem ocorrendo nos últimos anos, em junho do ano seguinte.

Essa é uma demanda, como eu disse, que os investidores têm trazido. Já iniciamos o estudo em uma forma de, eventualmente, mudar essa condição. Mas esse estudo que existe ainda é interno, está na diretoria financeira apenas e não foi submetido.

Estamos aguardando uma evolução aqui do plano de negócios da Companhia para os próximos cinco anos, da nossa condição de universalização, da condição de caixa para, aí sim, apresentar algo para o colegiado, inicialmente, para para essa questão. Só para dizer que, sim, que estamos atentos a essa questão. Mas, no momento ela ainda está em fase de estudos dentro da própria diretoria.

Marcos Carneiro, CL4 Capital:

Olá, bom dia! Tenho duas perguntas: O quanto do nível mais forte de investimento se deveu à inflação e o quanto foi por aumento de volume de obras? Poderiam, se possível, detalhar essa linha e nos guiar em como fica a expectativa para frente?

Número dois, houve conversas sobre o controlador fazer estudo de otimização da estrutura de capital em outras empresas do Estado. Há algo em andamento ou conversas nesse sentido com a SANEPAR?

Abel Demétrio:

Marcos, obrigado pela sua pergunta. Em relação ao nível dos investimentos, percebemos realmente um aumento dos custos, elétricos, construção civil e que trazem um peso maior para para os investimentos que são realizados. O fato é que a Companhia tem buscado acelerar e executar todo o seu plano de investimentos, em linha com aquilo que está previsto.

Então, embora algumas licitações às vezes acabam fracassadas, você tem a necessidade de fazer uma relicitação. Temos descontos em licitações, também tem o orçamento e depois nós temos eventualmente alguns descontos.

O fato é que, no nível geral, os preços para a questão dos investimentos em novas tecnologias, inclusive, têm subido e isso acaba gerando, às vezes, um aumento do investimento sem necessariamente ter um aumento da quantidade dos investimentos.

E o que nós não conseguimos neste momento é precisar o quanto daquilo que foi executado que possa ser apenas financeiro e não físico também. Mas a Companhia está dentro, pelo menos nesse ano de 2022, podemos dizer que estamos evoluindo na questão de cobrir todos aqueles investimentos quantitativos que tínhamos.

Alguns ainda com um pouco de atraso e outros antecipando, mas eu não conseguiria dizer exatamente de quanto seria com o financeiro trazendo de adicional. O fato é que estamos dentro também daquilo que foi planejado no nosso Plano Plurianual de Investimentos para o exercício 2022.

Em relação à segunda questão, não temos nenhuma demanda do acionista controlador em relação a este tema.

Isac de Souza, Investidor:

Bom dia! Tenho uma pergunta em relação aos contratos que estão em fase de vencimento. Vemos que, devido ao novo marco, deve vir com uma pressão sobre o custo do serviço ofertado mediante a concorrentes. A Companhia tem algum posicionamento em relação a esse respeito?

Abel Demétrio:

Obrigado, Isac, pela pergunta. Pelo que entendi, foi sobre a questão dos vencimentos dos contratos de concessão, dos contratos de programa. E daí surgiu uma necessidade de participação de licitações e, eventualmente, o pagamento de outorgas, trazendo o custo adicional.

A Companhia, como já dissemos anteriormente em outras ocasiões, acompanha esses movimentos do mercado e está atenta às concorrências que tivemos no Brasil, principalmente em 2022, com alguns leilões de saneamento.

Obviamente, para cada concessão, há um estudo para eventual participação ou não da Companhia. E é preciso, obviamente, negócios que sejam sobre o ponto de vista da Companhia,

também vantajosos sob a ótica da viabilidade econômica financeira. Entendemos que uma maior concorrência no país já se verificou neste último ano, com alguns novos entrantes no mercado, uma concorrência maior.

Mas também temos como oportunidade, dado o que se fala, que são necessários 900 bilhões de investimentos para universalização do saneamento. Entendemos que também é uma oportunidade para a Companhia, dado ao grande volume, primeiro, ao grande volume de investimentos necessários, à necessidade de empresas com perfil operacional, conhecedor do setor é muito importante, o que a Companhia já comprovou ao longo de sua história, dos seus quase 60 anos.

E, assim, tem uma concorrência. Mas também, por outro lado, temos a oportunidade de participar em novos mercados inclusive. Eu diria que para cada caso, há um estudo e, para cada estudo, um resultado. Obviamente, a companhia só participaria daqueles que façam sentido também sob a ótica financeira.

Leonardo de Andrade, Investidor:

Bom dia a todos! Quais as expectativas e projetos da SANEPAR sobre a gestão ISG?

Claudio Stabile:

Bom dia, Leonardo! Nós criamos no início de 2022, o comitê de ASG. Mas, na verdade, para entender, mapear, identificar e criar metas, porque nosso trabalho tem tudo a ver com essa "sopa de letrinhas", como eu digo, não só a questão do ASG, mas a questão das ODS também.

Para vocês terem uma ideia, uma estação de tratamento de esgoto, do seu projeto até o seu trabalho diário, atende pelo menos 12 ODS. É algo de extrema importância.

E na questão do IASG não é diferente. E não é só isto. Do atendimento, de busca, mas também de oportunidade. Nós temos muitas oportunidades, trabalhando firmemente com a questão do ASG, como por exemplo, os créditos de carbono, algo muito interessante, muito importante e que também seria uma receita acessória e que hoje, para nós, falando de carbono, é um problema, pelo menos o dióxido. Nós teríamos uma oportunidade de ter uma nova receita acessória.

Nós estamos muito atentos, trabalhando muito forte. A alta diretoria e a alta administração trabalham muito forte nisso e estão atentos às essas possibilidades que eu disse e levando muito a sério; não tem volta.

E quem não se enquadrar e não se encaixar dentro dessa visão, não só pela questão econômica e financeira, mas por uma questão de permanência, de cuidado com o próprio planeta, cuidado com as pessoas. Está fadado ao insucesso.

Leandro Aguiar:

Pessoal, última pergunta. Poderiam comentar sobre alguns casos noticiados, publicados pela mídia local, referente a obras de execução de alguns fornecedores terceirizados pela SANEPAR, que estavam deixando as obras inacabadas nas vias e ou qualidade de entrega do serviço abaixo do previsto?

A empresa vem monitorando e cobrando do fornecedor uma penalidade ou retorno ao local para concluir dentro do padrão de qualidade desejado? Aproveito para agradecer todas as respostas de vocês.

Leura Lúcia de Conte de Oliveira:

Temos inúmeros fornecedores e as obras de rede, em especial, que são aquelas que a comunidade sente mais no dia a dia, porque afeta a via, afeta a calçada. Nós temos um trabalho sim. Multamos os nossos fornecedores, mas é um processo contínuo. Como o volume é muito grande, acabam acontecendo situações particulares. A SANEPAR tem um manual de obras de saneamento, onde as empresas devem seguir.

Mas a questão que nós nos preocupamos bastante é com relação à segurança, inclusive com alguns eventos que acabaram acontecendo recentemente, estamos revisando para que tenhamos uma melhora disso e até uma cobrança mais intensa com cada um dos fornecedores para que isso não volte a acontecer.

Fernando Castro:

Bom dia! Gostaria de saber se a SANEPAR utiliza a metodologia Lean Six Sigma para melhorias de processos utilizando *kaizens* e projetos utilizando DMAIC.

Abel Demétrio:

Obrigado, Fernando, pela sua questão. Obviamente, a questão de melhorias dos processos é algo contínuo na Companhia, todo o ciclo PDCA, utilizado pela Companhia para a melhoria dos processos.

Temos um sistema normativo bastante robusto, onde todos os processos e toda a forma de atuação da Companhia estão registrados. Ele inclusive é reconhecido como algo que transmite aos empregados a melhor forma de atuação em cada um dos processos.

Temos todos eles mapeados e muito bem registrados. Mas eu não saberia te dizer, dentro da área de projetos, se esses especificamente citados, estão sendo utilizados. Eu não tenho, neste momento, condições de responder neste nível.

Fernando, obviamente, isso vai fazer parte das perguntas e dos questionamentos e nós, inclusive, iremos mandar internamente para nossa área que acompanha as questões de melhorias de processos e todo o ciclo de planejamento da Companhia para analisar se já utilizamos ou não e inclusive, para uma forma de analisar essas ferramentas.

Rodrigo:

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, agradecemos a participação de todos nesta nossa videoconferência, especialmente as perguntas que foram realizadas e



desejo a todos um bom dia e uma boa semana.

A videoconferência de resultados referente ao 3T22 da SANEPAR está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia.