

**Transcrição de Teleconferência
Sanepar
Resultados do 4T22**

Apresentadora:

Bom dia a todos, sejam muito bem vindos a videoconferência de divulgação dos resultados do 4T22 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar. Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de R.I. da Companhia, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

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

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

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

Caso não possa abrir o seu microfone ao vivo, favor escrever: Sem microfone, ao final da pergunta, para que nosso operador a leia em voz alta. Se por algum motivo sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o email: ri@sanepar.com.br.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da Sanepar, constituem-se em crenças e expectativas da administração da Companhia em relação ao seu futuro.

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

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

Abel Demétrio:

Bom dia à todos e obrigado por participarem dessa videoconferência da Sanepar, para apresentação dos resultados do 4T22 e do exercício de 2022. Ao meu lado, está o Diretor e Presidente da Companhia, Cláudio Stabile. Nossa Diretora de Investimentos, Leura Lucia Conte de Oliveira e também o nosso Gerente de R.I., o Ricardo, com sua equipe e o nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster.

Bom, vamos passar para os destaques do trimestre do ano de 2022. Nossa receita líquida no

4T22 teve um acréscimo de 6,7% em relação ao 4T21. Nosso EBITDA, no quarto trimestre, subiu 5,9%. E o nosso lucro líquido cresceu 5,7%.

No ano, a nossa receita líquida cresceu 9%. Nossa EBITDA reduziu-se em 2,3% e nosso lucro líquido reduziu-se em 2,2%. Alguns eventos da Companhia a destacar: Tivemos um acréscimo de 62,2 mil novas ligações de água, um acréscimo de 65,9 mil novas ligações de esgoto.

Nosso índice de atendimento com água, já universalizado, está em 100%, há um bom tempo. Em esgotamento sanitário, atingimos 78,9% com coleta e tratamento de esgotos, 100% do esgoto que é coletado, é tratado. Nossa margem EBITDA no 4T22 atingiu 41,4%. E no ano de 2022 foi de 39,2%.

Nosso volume de investimentos passou de R\$ 1,320 bilhão no ano de 2021, para R\$ 1,744 bilhão no ano de 2022. Ainda em 2022, realizamos uma captação de Debêntures no mercado de capitais, no volume de R\$ 600 milhões. Ao final de 2022, passamos a fazer parte da carteira de sustentabilidade da B3, a ISE. Recebemos no ano de 2022, mais uma vez, o troféu Transparência em relação às nossas demonstrações contábeis, este prêmio da ANEFAC.

Vou passar pelo resultado operacional da Companhia. O volume faturado de água cresceu 2,5%. As ligações totais atingiram 3,410 milhões, um incremento de 1,9%. O acréscimo de economias no ano foi de 66,315 mil novas economias de água. O volume faturado de esgoto foi 4,1% superior em relação ao ano de 2021.

Tivemos, também, as ligações totais de esgoto atingindo o número de 2.445 milhões ligações de esgoto, com 86615 novos acréscimos de economia em esgoto. Tivemos a questão da inadimplência, atingindo então em 2022 o percentual de 3,4%, 0,1 ponto percentual superior à inadimplência verificada no ano de 2021.

As perdas por ligação por litro/dia, foram de 222,2 litros. Totalizando por dia, uma alta de 5,4% em relação a 2021. Um ponto positivo da Companhia, praticamente todo o ano, em relação ao volume das nossas barragens. Todos lembram que no início de 2022, a gente conseguiu ultrapassar a crise hídrica e ao final de 2022, nós estamos com 99,65%.

Estamos com 100% das barragens que compõem o sistema de abastecimento de Curitiba e região metropolitana. É um fato positivo que nos dá mais segurança para iniciarmos bem o ano de 2023.

Em relação aos indicadores de performance. Todos vemos alguns movimentos preocupantes no mercado que tivemos no início do ano e a Companhia continua mantendo então, seus indicadores de performance sólidos, no sentido de captação de recursos e de cumprimento dos seus *covenants* contratuais.

Então, em relação às Debêntures de mercado, a Companhia possui cinco Debêntures em circulação, que são referentes à oitava, nona, décima, décima primeira e décima segunda emissões, onde um dos indicadores é a Dívida Bancária Líquida/ EBITDA ajustado, precisa ser menor ou igual a três, a Companhia está com 1,64. O EBITDA ajustado/Despesa Financeira Líquida, que precisa ser maior ou igual a 1,5. Nós atingimos 9,75 no ano de 2022.

Em relação aos créditos adquiridos pela Companhia junto ao sistema BNDES, tanto na emissão de Debêntures, quanto nos empréstimos e financiamentos realizados. Nós temos a Dívida Bancária Líquida/EBITDA ajustado, chegou a 1,74 e precisa ser menor ou igual a 3,0.

O EBITDA/ Serviço da Dívida é de 2,99 e precisa ser maior ou igual a 1,5. E Outras Dívidas Onerosas/EBITDA, que precisa ser menor que 1,0 e está em 0,46. Lembrando que Outras Dívidas Onerosas se referem aos passivos do plano de previdência e do plano de saúde, eventual parcelamento tributário e em relação à energia elétrica, também eventual parcelamento tributário.

Os contratos com a Caixa são basicamente os que já relatamos, basicamente os índices acima. No entanto, tem outras Dívidas Onerosas/EBITDA ajustado, precisa também ser menor ou igual a 1,0 e está em 0,43 ao final de 2022.

No contrato do KfW, ele tem mais um *covenant* financeiro, que é o grau de endividamento que precisa ser menor ou igual a 60%. E fechamos o grau de endividamento em 2022 com 47,2%. Então para mostrar que a Companhia cumpri com os seus *covenants* e seus indicadores assinados com as instituições financeiras na obtenção dos financiamentos.

Alguns indicadores: Já vimos a margem EBITDA de 39,2%, nosso ROIC anualizado de 10,7% e o ROE de 13,9%.

Vou passar um pouco pelo desempenho financeiro. Nossa Receita Líquida atingiu R\$ 5,674 bilhões, uma alta de 9%. O EBITDA do ano de 2022 foi de R\$ 2,222 bilhões, um decréscimo de 2,3%. Nosso Lucro Líquido atingiu R\$ 1,152 bilhão, com uma Margem Líquida de 20,3%, um decréscimo de 2,2% em relação ao ano de 2021.

Sobre os custos com despesas operacionais e o impacto no EBITDA, elas cresceram 17,8% e atingiram R\$ 3,452 bilhões no período. A geração de caixa foi de R\$ 1,991 bilhão, com alta de 17% em relação a 2021, com uma conversão de caixa de praticamente 90%.

Nossa estrutura de dívida e alavancagem, dívidas de curto prazo que vencem no período de 12 meses no ano de 2023, R\$ 576 milhões. Dívidas de longo prazo, R\$ 4,508 bilhões, com o endividamento total de R\$ 5,84 bilhões. Reduzido pelo equivalente de caixa que ao final de 2022 estava em R\$ 1,208 bilhão. Temos o endividamento líquido ao final de 2022 de R\$ 3,876 bilhões, uma alavancagem de 1,7 vezes, contra uma alavancagem de 1,4 vezes ao final de 2021 com o endividamento líquido de R\$ 3,138 bilhões.

Custo médio ponderado da dívida, 11,5% no ano de 2022, 1% superior ao verificado no ano de 2021, que foi 10,5%. Nosso CapEx foi de R\$ 1,744 bilhão. Praticamente, então, a previsão do CapEx foi a realização de um número muito objetivo, inclusive de difícil ocorrência, ter um número entre previsão e realização tão igual. 32,1% de incremento em relação ao realizado no ano de 2021.

Então o esforço da Companhia no cumprimento das metas e nos investimentos, enfim, toda a necessidade, sendo que 39% do CapEx foi direcionado para a água, 53% para esgotamento sanitário e mais 8% para outros: infraestrutura, administrativos e etc. Conseguimos financiar em torno de 60% do nosso CapEx, que também foi bastante relevante.

Sobre os resultados trimestrais, passando pelo 4T22. Nós vemos que a nossa receita líquida cresceu 6,7%. Nossos custos e despesas cresceram 7,3%. O resultado líquido do 4T foi de R\$ 350,959 milhões, uma alta de 5,7%. Com EBITDA de R\$ 610,309 milhões, 5,9% acima de 2021.

Já na questão anual, a receita líquida cresceu 9%, então, a conta de pessoal cresceu 17%.

Quando vamos para a conta de pessoal, temos em 2022 o impacto do INPC de 2021 que foi bastante elevado, acima de 10%. Então nosso índice de reajuste anual dos salários pelo INPC foi de 10,8%.

Tivemos, também, 10,5% de crescimento nos custos do nosso plano de saúde, no reajuste. E, também, impactou nesta conta a questão de baixa de processos trabalhistas julgados, de R\$ 91,6 milhões, fazendo com que a conta de pessoal atingisse um crescimento de 17%.

A conta de material cresceu 32,5%. Impactado, principalmente, pelos crescimentos das contas de material de expediente e uso e consumo, material de operação de sistemas e o material de manutenção eletromecânica.

Mas o principal deles é o material de tratamento, que cresceu 41,4%. Superior inclusive aos 32,5% da conta de materiais como um todo, fruto de uma maior aplicação, uma maior quantidade de produtos químicos consumidos, bem como em função do aumento dos preços praticados no mercado.

Em relação a conta de serviços, ela cresceu 7,2%. A conta de energia elétrica foi reduzida em 6,4%, um fator positivo, embora nós tivéssemos aplicado no Paraná a questão da conta da energia elétrica fornecida pela Copel, que é o principal fornecedor de energia da Companhia. O aumento de médio para alta tensão foi de 9,32%. E mais a redução de subsídio do Governo Federal em relação ao setor de saneamento, que foi de 3% ocorrido em 2022.

Mesmo assim, pelo fato dado e semestre sobre energia elétrica ter baixado de 29% para 18%. Ocasinou uma redução na conta de energia elétrica de 6,4%. Na conta de serviços de terceiros, foi bastante razoável, teve um crescimento de 7,2%, muito em linha com a inflação e dado também o crescimento da Companhia, mais ligações de água, mais ligações de esgoto.

A questão de despesas gerais e tributárias, com um crescimento de 50,8%. Aqui, principalmente, impactado pela questão do pagamento de fundos municipais, R\$ 41,5 milhões do fundo de saneamento e gestão ambiental, na ocasião das assinaturas dos termos aditivos com as microrregiões.

No próximo item, temos a questão das provisões cíveis, ambientais, trabalhistas, fiscais e tributárias. Que cresceram 3,4%, principalmente pela ação cível dos municípios do litoral, de Matinhos e Guaratuba, onde a Companhia fez uma provisão de R\$ 24,9 milhões.

Tivemos também uma ação civil pública relacionada à questão de desequilíbrio econômico financeiro de contratos, cuja provisão foi de R\$ 16,2 milhões. Tivemos ainda uma provisão de R\$ 2,6 milhões junto ao IAT.

Mas, por outro lado, nós tivemos a questão de dois termos do acordo de conversão de multas assinado com o Ibama, com que essa conta fosse reduzida em função dos termos assinados, onde isso já foi reconhecido na conta de outros custos e despesas.

Tivemos em relação às provisões do plano de saúde e previdência, aumento de 26,6% e nas despesas financeiras, um decréscimo de 11,7%. E outros custos e despesas, um incremento de 44%, fruto conforme falei, principalmente desta mudança dos tempos de acordos judiciais, que foram assinados com o Ibama, onde nós tiramos das provisões e lançamos nesta conta. Além das questões de aumento das provisões ocorridas no ano de 2022, em relação às provisões para devedores duvidosos.

Aqui, o ajuste pelos itens não recorrentes do nosso lucro líquido no 4T22, que foi de R\$ 350,959 milhões. Ajustado pelo item não é recorrente, que a reversão das provisões contingenciais do Ibama que já estavam registradas nas provisões de R\$ 32,863 milhões.

Mais os termos de compromisso de conversão assinados, os dois termos, de R\$ 87,631 milhões. Reduzidos do efeito tributário, nosso lucro líquido seria de R\$ 416,9 milhões, o que daria uma margem EBITDA ajustada de 45,1%. No ano de 2022, nossa margem foi de 39,2%. Fazendo o ajuste aos itens não recorrentes, ela seria de 41,3%.

No próximo, nós fazemos um ajuste para os itens não gerenciáveis em relação à questão tarifária. Nossa EBITDA então, de R\$ 2,222 bilhões seria acrescido de R\$ 106,2 milhões. Nessa conta gráfica da questão tarifária, nós temos então energia elétrica, dada a redução, nós temos bastante equilíbrio junto à Agepar. Em relação a essa conta, nós na verdade vemos agora R\$ 2,7 milhões. Em material de tratamento nós temos um crédito de R\$ 55,2 milhões e taxas encargos de R\$ 53,7 milhões. Assim, nosso EBITDA seria de R\$ 2,328 milhões com uma margem EBITDA ajustada a esses itens não gerenciáveis, de 41%.

No próximo item, vamos passar pelo balanço patrimonial da Companhia. Nós vemos então, a dívida líquida crescendo 21,3%, principalmente impactado pela conta de empréstimos e financiamentos e Debêntures, uma alta de 23,4%.

Obviamente, mais empréstimos e financiamentos representaram um caixa maior. Então, as aplicações financeiras também subiram, em 24,1% no período. Nosso capital de giro operacional foi de R \$744,769 milhões, com alta de 25,4%.

As contas a receber líquidos de clientes foi de R\$ 1,211 bilhão, a principal conta desse Grupo, com o acréscimo de 18,5%. Um fato positivo na questão de contas a receber de clientes é, como vimos, uma inadimplência de 2022 muito próxima à inadimplência de 2021. Mas o fato é que a Companhia está com um programa denominado RECLIP, onde a Companhia está fazendo a renegociação de créditos junto à população.

Dezembro foi um mês bastante positivo. Nós tivemos inclusive adimplência e não inadimplência, em torno de 3,5%. Esperamos ao longo de 2023 com as ações que estão sendo tomadas ainda em cobrança, a própria RECLIP, que busca a recuperação de créditos.

Nós buscaremos, então, que a inadimplência volte aos patamares históricos da Companhia, inclusive com recuperação de algumas provisões já realizadas, principalmente nos últimos dois, três anos, em função da pandemia.

Outros ativos e passivos, cresceram 85%. O principal item desta conta é a conta de ativos de contratos, onde estão registrados as obras em andamento, que cresceram 46,9%. Passando esta conta para 2,746 bilhões.

Nosso patrimônio líquido ao final de 2022 era de 8,786 bilhões com um giro de capital de giro operacional de 47 dias. Nosso fluxo de caixa e nossas atividades operacionais em 2022 geraram um caixa de 1,991 bilhão, com o acréscimo de 17%.

Nossas atividades de investimentos, consumimos o caixa que deu 1,749 bilhão, uma alta de 32% e as atividades de financiamento ficaram praticamente estáveis com as captações versus o pagamento de juros e dividendos, ficaram negativas em 17,127 milhões. E ao final de todas

essas contas, nós tivemos um aumento no fluxo de caixa da Companhia de 224,805 milhões, passando então de 983,127 milhões ao final de 2021 para 1,207 bilhão, ao final de 2022.

Esta é a apresentação dos principais números da Companhia do ano de 2022. Eu devolvo a palavra para a nossa apresentadora.

Leandro Aguiar, Investidor:

Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados do 4T22, que superaram as expectativas do mercado. Gostaria de perguntar sobre os custos dos materiais de tratamento. Poderiam falar um pouco mais sobre essa linha que vem impactando, significativamente, na margem da Empresa?

Existe alguma estimativa de redução dos custos dos materiais, substituições por outras soluções para obter o mesmo resultado com um custo reduzido? Ou algum trabalho de inovação para atacar diretamente ou indiretamente nesse nível em particular?

Abel Demetrio:

Bom dia, Leandro. Obrigado pela sua pela sua questão. Estamos, realmente, notando que esta conta de materiais vem crescendo não apenas em 2022, mas também em 2021. Comentamos sobre isso ontem na reunião do Conselho de Administração.

A Companhia nos seus processos de aquisição é muito cuidadosa. Seguimos, vamos dizer assim, os ritos legais para a contratação, buscando sempre o menor preço na compra dos produtos químicos.

Obviamente, o setor de produtos químicos tem sido impactado, principalmente, por eventos externos. Eu diria, inclusive, que a questão das importações, a questão das próprias dificuldades com a guerra, acredito que trouxeram algum impacto sobre este item.

A Companhia, obviamente, faz uso racional dos produtos químicos, no entanto, ela não tem muita flexibilidade, uma vez que precisa entregar os seus produtos, a água para os consumidores dentro das qualidades exigidas.

Então tem que ser um tratamento adequado, obedecendo os condicionantes ambientais na questão do esgotamento sanitário, dado também o maior volume que a Companhia vem retirando dos seus efluentes antes do lançamento nos corpos hídricos.

Vem crescendo o volume de esgoto coletado, o volume de esgotos tratado também aumenta a necessidade de utilização de produtos químicos. E a Companhia vem acompanhando muito de perto esta questão, ela é recorrentemente objeto de discussões, inclusive na busca de novos fornecedores.

Mas este ano, especialmente de 2022, o impacto visto foi relevante. E as ações tomadas obviamente, elas mitigaram mas não foram suficientes para que pudéssemos manter o preço. É basicamente isso. Leura, não sei se você quer completar alguma coisa?

Cláudio Stabile:

Bom dia a todos. O que o Abel já relatou, mas também a pergunta se nós estamos buscando outras alternativas e, ainda, inclusive no campo da inovação, a resposta é positiva. Estamos

testando outros produtos, desde que eles cheguem no mesmo resultado que nós temos hoje, no tocante a qualidade do nosso deponente, que vai para os corpos hídricos, então temos um cuidado ambiental muito grande com relação a isso, responsabilidade social e ambiental muito grande.

E sim, também buscamos com nossos técnicos da inovação, pesquisa e desenvolvimento, buscando também novos produtos. Não é tão simples, você tem um período grande para poder fazer esses testes, para chegar ao ponto de dizer que sim, eles são aptos para poder manter a mesma qualidade. Mas nós estamos na busca de mitigar também essa questão de custo.

Abel Demetrio:

Apenas complementando, em relação a um produto específico, que foi o sulfato de alumínio. Inclusive, tivemos em certo momento substituí-lo pelo policloreto de alumínio a granel, com o custo mais elevado.

Então tivemos várias situações nesse sentido, que acabaram fazendo com que o custo de material de tratamento se elevasse 41,4% no ano de 2022. Portanto, quando a conta de material subiu 32,5%, a conta de material de tratamento que representa cerca de 65%, dessa conta de materiais, ela subiu 41,4%. Então, realmente os custos, a questão de logística e a disponibilidade de produtos impactaram os custos nesta conta.

Cláudio Stabile:

Apenas um adendo também. Em algum momento nós conversamos com outras companhias de saneamento do Brasil, para que comprássemos talvez em bloco, em conjunto a formação de consórcios, por exemplo, para esse fim. Mas chegamos à conclusão que não era interessante, até porque você não pode fazer um estoque muito grande que o vencimento de alguns produtos é muito curto.

Então você acaba se não usá-los, você vai ter que descartar. Portanto, em vez de economia, você vai ter prejuízo. Infelizmente nós também não conseguimos aproveitar momentos de menor valor para fazer estoque, porque o prazo de validade é muito curto.

Arlindo Souza, TC Matrix:

Olá, pessoal, bom dia. Gostaria apenas de entender um pouco melhor em relação à inadimplência. Ela recuou um pouco no final de 2022. Mas ainda estamos num patamar que consideramos alto. Queria entender as perspectivas para este ano de 2023. Acredito que os cortes em relação à inadimplência estão voltando. Podem só dar um pouco mais de detalhes em relação à inadimplência? Obrigado.

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta. Realmente na questão da inadimplência, tivemos um aumento nos últimos três anos. Dado que há restrições de cortes no estado do Paraná, em função da legislação, em função de toda a crise de pandemia que já não precisamos mais comentar, que foi bastante grave.

A nossa inadimplência fechou em 3,36% no ano de 2022, contra 3,33% no ano de 2021. Nós intensificamos muito as ações de recuperação de créditos no último trimestre, especialmente em

dezembro, conseguimos um resultado bastante positivo.

Conforme já falei na apresentação, nós tivemos uma adimplência. Ou seja, nós conseguimos arrecadar mais do que faturamos em relação a esse tipo de receita. Nós temos uma perspectiva muito boa para o ano de 2023, haja vista as definições das cobranças da própria continuidade do RECLIP, que é o programa de recuperação de crédito.

Nós temos várias ações de abertura das nossas centrais aos sábados, inclusive para recebimento da população que tem os débitos em atraso. Tem uma campanha muito difundida, inclusive nas mídias do Estado, informando deste programa da Companhia em relação a essa possibilidade de parcelamento.

E eu diria que a nossa expectativa, obviamente, depende do esforço e da capacidade de pagamento das pessoas. Mas espero que consigamos trazer em 2023 a inadimplência para níveis históricos da Companhia, dadas as condições que a Companhia está oferecendo para para a renegociação dos créditos e também as demais ações de cobrança que a Companhia vem implementando para isso.

Cláudio Stabile:

Não podemos esquecer que o Paraná não é uma ilha. Nós temos um programa econômico não só no Brasil, mas no mundo. Então, se nós não cuidarmos dos nossos clientes e dos nossos usuários, dando condições para que eles paguem as suas contas no tocante, principalmente, a água e esgoto e forma que isso não tire outras despesas que também são de importância, de primeira necessidade. Nós em algum momento vamos acabar perdendo esse cliente. Eles vão achar uma forma, infelizmente não adequada, mas deixarão de utilizar o serviço.

Então, a ideia é um equilíbrio, uma busca de equilíbrio entre as duas coisas. Continuamos com o trabalho, como o Abel disse, de negociar esses débitos. Isso tem surtido um resultado muito importante, mas não podemos esquecer da situação nacional e até mundial.

Mas e a questão do Paraná? Ainda que o Paraná esteja em uma situação diferenciada, positivamente, mas também sofremos essa influência como um todo.

Arlindo Souza:

Perfeito, obrigado pela resposta.

Cláudio Stabile:

Somente para complementar, acho que é importante. A Leura deu um dado, que inclusive estamos abrindo as nossas centrais de atendimento aos sábados também. Isso também ajuda para que nossos clientes possam ter tempo, muitas vezes é a questão do tempo. O cliente quer pagar, mas não tem tempo durante a semana. Então aos sábados, nós estamos abrindo também nossas centrais de relacionamento para ajudar nessa questão do pagamento de débito e renegociação.

Hiury Goulart, Trilha investimentos:

Bom dia e obrigado pelo *call*. Há um tempo que existe a discussão de compra de energia no mercado livre e parece que estamos num momento propício para a realização de novos contratos

nesse sentido, inclusive com a própria Copel querendo contratar um de seus maiores ativos de geração, conseguem dar um *update* sobre este tópico, por gentileza?

Cláudio Stabile:

Claro que sim. É exatamente isso, este é o melhor momento para comprar. Nós temos todas as unidades que são necessárias para fazer a migração para o mercado livre. Estamos organizando uma licitação para que seja lançada ainda no período do mês de março, e assim, não só a Copel, mas todas as companhias também terão a oportunidade de participar. Nós precisamos e agora é o momento. Iremos, sim, para o mercado livre de pelo menos 60% e 70% do que nós consumimos.

Maurício, Investidor WM:

Alguma novidade na negociação com o município de Maringá?

Abel Demétrio:

Bom, em relação ao município de Maringá, a atualização é o que está divulgado no mercado, que houve a suspensão por 30 dias do processo judicial, para tratativas administrativas em relação a essa questão, é o que a Companhia no momento pode divulgar, o que já está público e não temos outras atualizações a fazer neste momento

Mauricio:

Perfeito.

Hiury Goulart:

Por gentileza, poderiam dar mais um pouco de transparência com relação à multa ambiental?

Abel Demetrio:

Julio, poderia falar a respeito desse tema, por favor.

Julio Gonchorosky:

Bom dia à todos. A Sanepar, como todos sabem, nos anos de 2012 e 2013, houve uma série de operações do Ibama quanto às estações de tratamento de esgotos da Sanepar, que geraram uma série de multas.

As maiores multas eram quatro multas ambientais nas principais estações da região metropolitana de Curitiba e uma multa fixa na nossa maior estação de tratamento, a estação Belém.

Após três anos de discussão com o Ibama sobre essas multas, sobre os seus valores e etc. Chegou-se a um denominador para a conversão ambiental dessas multas. A legislação nos permite e nos dá o direito de 60% de desconto quando nós fazemos as conversões.

Então o valor nominal dessas multas chegou ao valor de aproximadamente R\$ 217 milhões. Com a conversão, se pode chegar a um valor de R\$ 87 milhões, com algumas questões que

entendemos ser muito interessantes para a Sanepar, não apenas esse ganho financeiro, mas a aplicação em projetos ao longo de dez anos. Projetos importantes nesse caso para a região metropolitana de Curitiba, numa extensão de 150 quilômetros.

Portanto, com esses recursos, a Sanepar vai aplicar, como já falei, ao longo de dez anos. Na recuperação de 1300 hectares da Várzea do Iguaçu, transformando as antigas cavas de mineração de areia e de argila em áreas de *wetland*, melhorando em qualidade e quantidade as águas do Iguaçu.

E não é apenas esse ganho ambiental de recuperação, com a formação de corredores de biodiversidade etc. Mas é um grande ganho hídrico, as águas do Iguaçu estarão com melhor qualidade e com maior quantidade também.

Isso é um ganho para todo o Estado do Paraná e, claro, especialmente para a região metropolitana. E entendemos que a Sanepar ganha, ambientalmente como um todo, grandes ganhos em relação aos potenciais hídricos e também à imagem da Companhia. E é uma oportunidade que financeiramente, ambientalmente e hidricamente, teremos com muito interessante para nós.

Hiury Goulart:

Perfeito.

Marcelo Afonso, Investidor:

Qual o grau de confiança da empresa de que a Agepar fará a revisão tarifária no prazo este ano? E uma segunda pergunta: Vocês podem compartilhar alguma informação sobre o andamento da análise da base dos ativos regulatória por parte da Agepar?

Abel Demetrio:

Obrigado, Marcelo, pela sua questão. Bom, conforme já reportado em oportunidades anteriores, em 21 de outubro a Companhia protocolou a base de ativos junto à agência reguladora, a agência reguladora constituiu um grupo de trabalho para fiscalizar o laudo da base.

Os técnicos da agência concluíram esse trabalho inicial e nos enviaram algumas questões, que nós estamos neste momento tratando junto a todas as áreas da empresa, na questão de resposta às questões trazidas pela agência. É um trabalho bastante minucioso, bastante criterioso, assim como foi o nosso de envio da base para a agência.

Nós temos um prazo ainda para a conclusão desse nosso trabalho interno, para a devolutiva das respostas para a agência. E temos todo o empenho, no sentido de que a Companhia entregue dentro dos prazos estipulados, para que a segunda revisão tarifária da Companhia ocorra dentro do prazo da data básica, ou seja, 17 de abril, que é o previsto.

Então, entendemos que ainda estamos sim, no caminho de cumprimento do cronograma. Essa é a expectativa no momento, obviamente, os ritos da agência são feitos por ela. Obviamente, ela é independente, mas dados os cronogramas estabelecidos por eles e a fase do trabalho. A Companhia entende que é factível e continua acreditando que é factível o atendimento deste prazo.

Cláudio Stabile:

E também é necessário, sob pena de penalizar a população, o nosso usuário. Então, nós acreditamos que irão cumprir os prazos necessários.

Marco Antônio Gabelli, Investidor:

Pergunta número um: A Sanepar anuncia os dividendos e pode demorar até um ano para realizar o pagamento. A empresa tem algum estudo para passar a pagar os dividendos de, pelo menos, uma forma semestral?

Pergunta dois: A alavancagem da empresa passou de 1,4 para 1,7. E a minha pergunta é: Qual a porcentagem que a Empresa se sente confortável para alavancagem? Obrigado.

Abel Demetrio:

Obrigado, Marco Antônio pelas duas questões, são bastante relevantes. A primeira questão sobre pagamento dos dividendos. Apenas gostaríamos que o conhecimento esteja espalhado para todos. A Companhia realiza o pagamento de seus dividendos e juros sobre capital próprio, geralmente uma vez por ano.

Tem ocorrido assim nos últimos anos, sempre em até 60 dias após a realização da AGO. Este ano a AGO está agendada para o dia 25 de abril (data correta=>28/04/2023), então pagamento em até 60 dias após esta data.

Em relação à questão da revisão da política de dividendos para pagamento em duas parcelas, por exemplo, haja vista que o dividendo atribuído no 1T22, por exemplo, deve ser pago um ano depois, embora em dezembro seja pago em torno de seis meses.

A Companhia, conforme propriamente falei no *call* anterior, do terceiro trimestre. Nós temos com a nossa área de R.I. avançando no estudo, inclusive para atualização da própria política de dividendos com novos termos, isso será avaliado oportunamente. Portanto, estamos elaborando alternativas e, obviamente, caberá uma definição futura pelos órgãos competentes.

E a questão da alavancagem, você citou muito bem a questão do aumento da alavancagem de 1,4 vezes para 1,7 vezes. Nós temos um limite de *covenants* de 3,0 vezes, então estamos confortáveis em relação a esse índice financeiro.

Entendemos que a alavancagem de 1,7 vezes em 2022, também foi pressionada um pouquinho pelo EBITDA, que poderia agregar mais receitas e ser um pouco maior, não necessariamente apenas pelo lado da dívida líquida. Entendemos que com o EBITDA, conseguiríamos numa situação mais de normalidade, ter um EBITDA maior, o que faria da alavancagem um pouco menor.

Mas, ainda assim, a Companhia entende que uma alavancagem pelo menos em torno de 2,2 vezes é uma alavancagem ainda confortável. E obviamente, quando a Companhia faz o seu planejamento estratégico, seu plano de negócios, sempre olhando para o horizonte de cinco anos.

A Companhia analisa então, qual é o nível de endividamento projetado para os próximos cinco anos. Inclusive é um dos nossos *drivers* para fazermos os investimentos. Enfim, projetar receitas,

porque sabemos do impacto que isso tem. Por exemplo, na captação de recursos junto ao mercado financeiro.

Então eu diria que 1,7 vezes é um índice muito razoável perante a média de mercado. De 2% a 2,2%, começamos a olhar o limite, embora seja de 3,0 vezes. Mas a Companhia sempre com prudência e com cautela, pretende sempre, pelo menos nessa gestão, uma folga no sentido de que também os credores tenham segurança e confiança para investir na Companhia.

Guilherme Vieira, Investidor:

Bom dia. Vocês têm alguma previsão ou meta sobre quando devem alcançar os requisitos de cobertura de esgoto previsto no marco do saneamento?

Abel Demetrio:

Guilherme, obrigado pela sua pergunta. Obviamente, a Companhia já havia dito, 100% de água, quando a meta estipulada pela nova lei é de 99%. E em esgotamento sanitário que está atingindo 78,9%, vou falar em 79%.

Praticamente então, nós temos 11 anos do novo marco legal, que estabelece então o nível de universalização de 90%. Obviamente, como a Sanepar no seu cinco grandes centros: Curitiba, Londrina, Maringá, Ponta Grossa e Cascavel, ela já está muito próxima de até do 100% de atendimento, então, nós não podemos chegar aos 90% para atingir a meta.

Porque quando esses municípios atingiram 90%, dado que os grandes centros já tem 96%, 98%, 99% e 100%, nosso nível de atendimento será superior a 90%. Temos crescido nos últimos anos de uma forma consistente e diríamos que no ritmo planejado atingiremos as metas dentro do prazo do marco legal do saneamento.

Mas a Companhia não estipula uma data para atendimento da universalização, neste momento. Mas obviamente, persegue uma antecipação.

Cláudio Stabile:

Podemos fazer um cálculo simples. Se nós crescemos em média 1,62% e 2% ao ano e temos ainda 11 anos para chegar no prazo legal, certamente o prazo legal já nos dá um conforto e por essa conta simples, talvez antes desse prazo ou bem próximo dele, conseguiremos alcançar 90% daqueles que ainda não possuem. E ser o primeiro Estado a que nós imaginamos a ter também não só a água, mas a questão do esgotamento sanitário universalizado.

Marcelo Gonçalves, Investidor:

Olá, bom dia. Apenas sobre um fato relevante que foi divulgado dia nove de novembro de 2022, sobre uma execução judicial da Sanepar contra a União, no valor de R\$ 4,7 bilhões a favor da Sanepar.

Minha pergunta é se vocês podem dar qualquer detalhe sobre como é que está a execução judicial? Como é o *timing* de vocês receberem, se vão receber ou como vão receber esse dinheiro? Se existe a possibilidade da União ainda entrar com alguma coisa na Justiça para discutir esse valor? E qual é o tempo, exatamente, da execução da ação. Obrigado.

Abel Demetrio:

Marcelo Gonçalves, obrigado pela sua pergunta. Como você bem falou, a Sanepar entrou com a execução no montante de, praticamente, R\$ 5 bilhões. No momento, a Companhia aguarda a defesa da própria União, que a Receita Federal fará em relação a essa questão.

Então, estamos aguardando o prazo legal de respostas que devem acontecer brevemente, acredito eu. Dado que também tem os prazos legais a serem cumpridos pela União. Esperamos, claro, que seja positiva a sua tese. Aguardamos um desfecho positivo, mas ainda aguardamos essa definição.

Cláudio Stabile:

É isso mesmo que você já disse, Abel. Nós teremos em breve uma notícia, esperamos que positiva e, assim sendo, a União terá que escrevê-lo. Nós temos a possibilidade de ter esse crédito, um precatório. E aí sim, esperamos poder negociar isso como, por exemplo, com compensações tributárias com a própria União.

Mas, nos parece que nós estamos no caminho certo e, claro, decisão judicial. Aquilo que está em juízo, você nunca tem 100%, mas nós estamos no caminho muito bem trilhado, muito bem pavimentado e as chances são muito grandes de obtenção de êxito. Talvez não na sua integralidade, mas bem próximo disso.

Marcelo Gonçalves:

Ok, muito obrigado.

Jardel Alves, Investidor:

Bom dia, pessoal, tudo bem? Primeiro, parabéns pela conferência. Eu gostaria de saber se a Sanepar tem alguma previsão de aumentar o seu *payout*? E também, como a Sanepar enxerga esse cenário de juros altos e de inflação? Se essa Selic mais alta, essa inflação mais alta, acaba impactando nos negócios?

Abel Demetrio:

Jardel, muito obrigado pela sua questão. Em relação à questão do aumento do *payout*, eu acho que nós observamos que no ano de 2022 a Companhia fez um movimento nesse sentido, já olhando então para uma crise hídrica que a Companhia superou, principalmente em Curitiba e Região Metropolitana.

Existiu também a questão do Covid, que há praticamente três anos a Companhia já viu isso com um olhar um pouco mais benigno, embora a Covid não esteja ainda liquidada, mas eu acho que já estamos no outro nível da doença. I

Isso permitiu, então, que a Companhia nesse momento, propusesse um adicional de *payout* em relação ao praticado nos anos anteriores. Lembrando que aquele *payout* praticado nos anos anteriores, foi justamente para proteger a própria Companhia, temos um prazo indeterminado.

Então de nada adianta pagar altos dividendos por dois anos e a Companhia sofrer depois, inclusive com problemas de crédito, com problemas de falência, não cumprimento de metas, não

cumprimento dos seus contratos, por exemplo, com os bancos.

Obviamente, os juros altos impactam todas as pessoas, todas as empresas. A inflação alta, nós vimos que traz um problema posterior para as contas das empresas também. Porque o repasse da inflação nunca é imediato, é sempre após 12 meses. Isso é um problema, é um problema para a população que acaba vendo sua renda diminuída.

Então assim, entendemos que juros altos são necessários por um tempo para controlar a inflação, principalmente, na questão de trazer a inflação, porque também é muito maléfica para a população e ela impacta, na verdade, na cadeia de investimentos de todo o setor, de todas as empresas.

A Companhia, obviamente, busca se proteger de alguma forma desses aumentos, principalmente de juros, seja nos contratos de financiamentos que muitas vezes têm outros índices não atrelados ao próprio CDI e à própria inflação. Temos contatos, por exemplo, com a Caixa Econômica Federal que são fixos, atualizados pela TR, que é um índice que sempre é muito benéfico para os tomadores, seja do setor de saneamento, seja do setor de imóveis.

Temos um controle da nossa dívida para que ele fique abaixo do custo da Selic, por exemplo. Nossa dívida, nos últimos 12 meses, foi em torno de 93% do percentual do CDI. Sempre monitoramos e buscamos compor as nossas obrigações com índices que sejam variados, no sentido de não ser impactado por um único índice.

Agora, respondendo objetivamente sua questão. Acredito que ninguém está imune, nem a Sanepar e nem qualquer empresa no Brasil e no mundo da questão de alta de juros e inflação e, sempre preocupante.

Maurício Rabuske, Investidor WM:

Parabéns pelos resultados do 4T. A redução dos custos de energia elétrica no 4T é recorrente? Poderiam explicar porque o ROIC vem caindo nos últimos anos?

Abel Demetrio:

Em relação à questão da tarifa de energia, perguntando se a queda em relação 4T é recorrente ou não. Então, o que nós temos em relação à energia: à data base do principal fornecedor que é a Copel, é junho de todo ano. Então em junho de 2023, nós teremos um novo reajuste e, obviamente, isso depende de toda a condição do sistema hídrico nacional.

Mas, é claro, olhando atualmente, enxergamos que as bandeiras estão pelo menos em um nível verde. Isso faz com que estejamos no nível ótimo, vamos dizer assim, de tarifa. Quando comparados às bandeiras amarelas e vermelhas nos seus níveis. Então isso é um fator positivo quando olhamos em perspectiva futura.

Por outro lado, teve no ano passado a questão da redução do ICMS sobre a questão de energia. Isso foi um impacto determinante para a redução do custo, que caiu para 18% e, obviamente, se não voltar a essa questão da tributação para os níveis anteriores, teremos obviamente um ganho positivo em relação a essa conta.

O último ponto que gostaria destacar, é que em 2023 será o último aumento pelo fim do subsídio

dos 3% em relação ao setor de saneamento, que havia subsídios, salvo engano, de 15%. E está sendo reduzido 3% anualmente.

Isso é importante para o setor, porque tínhamos 15% abaixo daquilo que seria o faturamento normal, mas ele vai acabar, então, em 24 de junho de 2023. Essa é a principal questão em relação àquelas questões de energia elétrica.

A segunda questão era sobre a questão do ROIC, porque ele vem caindo. Obviamente, os investimentos da Companhia têm sido bastante relevantes, a Companhia tem mantido em caixa uma retenção de lucros elevada, até em função dos investimentos que estão previstos.

Mais dinheiro na Companhia representa, obviamente, um retorno para os acionistas, um retorno sobre os investimentos um pouco menor, mas também entendemos que podemos recuperar nos próximos anos como a situação de maior normalidade. Em função da própria receita que buscamos para uma métrica regulatória, em função de eventual melhora no cenário das contas do país como um todo, de juros e que, eventualmente, a própria distribuição de dividendos possa ser elevada. Não é uma promessa, é só uma constatação de que o nosso limite é de 25%, que é obrigatório, podendo chegar até 50%.

Então, essas questões fazem com que o ROIC tenha sido um pouco menor no ano de 2023.

Cláudio Stabile:

Como o Abel disse, isso é muito importante nesse momento, para que nós tenhamos a segurança e a garantia de que nós teremos condições de fazer os investimentos previstos no novo marco. Mas não só isso, é uma consequência a saúde pública e aumento de usuários. Ganhamos mais escala à medida que nós investimos mais, nós temos mais usuários, temos uma escala maior de recebíveis.

Isso é muito importante e nos dá conforto para continuar investindo, independentemente inclusive de alguma baixa no mercado, de alguma negativa de crédito. Então, isso nos permite que possamos garantir pelo menos o previsto. Isso é muito importante.

Diego Vila Real, Vila Real:

Bom dia. No relatório consta um possível aumento de capital da Companhia. Esse aumento vai ter alguma contrapartida para o investidor, como: Bonificação ou dividendo deste? Obrigado.

Abel Demetrio:

Diego, obrigado pela sua questão. A Companhia por determinação legal, quando as suas reservas de lucro atingem o capital social, ela precisa fazer o aumento do capital. Então este ano nosso capital de R\$ 4 bilhões tem uma proposta que será endereçada a AGE. Para que haja um aumento de capital para R\$ 6 bilhões, isso já passou nos órgãos de governança da Companhia.

E a Companhia entende que dado o preço das suas ações, a Companhia não gostaria que elas tivessem em um nível mais baixo, até para evitar especulação. Neste momento, inclusive, nós fazemos sem bonificação de ações para os acionistas.

Lembrando que não tem, em teoria, benefício econômico. Porque teria mais ações a um preço menor. E como o nosso preço é de R\$ 3,00, temos uma ação bastante líquida. Praticamente,

80% das ações da companhia já estão no *free float*, ou seja, estão no mercado à disposição para compra e venda. E essa foi a decisão no momento da Companhia, obviamente, precisa ser deliberada na Assembleia a ser realizada com data prevista para 25 de abril (data correta=>28/04/2023).

Diego Vila Real:

Perfeito.

Marcos Carneiro, CL4 Capital:

Bom dia. Parabéns pelos trabalhos de melhoria de acesso à informação. Quanto à alocação de capital, como conciliar o nível mais forte de investimentos junto com distribuição futuras aos acionistas? Achar sustentáveis os níveis atuais? Em caso de atrasos adicionais no processo de revisão, o programa de investimento poderia ser revisto, assim como o nível do *payout*? Obrigado.

Abel Demetrio:

Marcos, obrigado pela sua pergunta. Acredito que você toca em algo muito estratégico, que é o momento que a Companhia está, o setor que ela está inserida e as obrigações das companhias, principalmente saneamento, em relação ao atingimento do marco legal do saneamento.

A Companhia no seu plano de negócio, no planejamento, faz a conciliação entre os investimentos necessários e seus devidos cronogramas, cotejando obviamente, com a distribuição de dividendos necessária aos investidores da Companhia que assim o fazem, visando obter também os benefícios.

Isso é um equilíbrio reavaliado anualmente, nós temos diversas interferências, como cenários econômicos, como as questões tarifárias, como a questão dos custos e obviamente, neste momento, pelo planejamento da Companhia, o *payout* que foi atribuído este ano é o que está previsto no nosso planejamento.

E o CAPEX de R\$ 10,7 bilhões é sustentável para o período de cinco anos, uma vez que, dadas as receitas, custos e pagamentos de dívidas, conseguimos manter uma Companhia saudável, sob o ponto de vista financeiro também.

Mas o que acontece: A Sanepar está com, praticamente, 79% com esgotamento sanitário e está ainda em uma fase de expansão das suas atividades para atingimento dos 90%. O que é natural? Uma vez que a Companhia atinja seus níveis de universalização, aqueles previstos em lei e que esteja cumpridora das suas obrigações perante a lei, que é levar água e saúde à população, água e esgotamento sanitário. Ela se torna uma geradora de caixa e, obviamente, os níveis de *payout* devem com certeza aumentar.

Porque tem uma situação de metas já cumpridas, uma situação mais estável com menores necessidades de investimentos. Isso é algo que futuramente poderá ser reavaliado, uma vez que a Companhia terá cumprido, pelo menos na sua área de atuação, o seu papel.

Então isso é sempre analisado, no sentido de haver essa convergência entre os interesses dos acionistas, as obrigações da Companhia. Mas, estrategicamente, eu entendo que nós estamos

numa posição muito favorável, até comparativamente a outras empresas, no sentido que estamos muito mais próximos da universalização do que a maioria dos Estados do Brasil.

Ou seja, a Companhia muito provavelmente, atingirá esse patamar mais rapidamente que outras empresas e uma vez atingido, a Companhia fica livre para fazer outros negócios, verificar sua política de dividendos, enfim, é uma estratégia futura.

Mas o que a Sanepar não pode neste momento, é abrir mão de fazer os investimentos, de cumprir todas as obrigações que ela tem, com o *compliance* ambiental e com as metas dos contratos de programa. Leura, por favor.

Leura Lúcia de Oliveira:

Gostaria apenas de complementar. Lembrando que a Companhia tem 60 anos e precisamos de reposição de ativos, principalmente na água, nos sistemas de água, para que tenhamos a garantia do fornecimento de forma ininterrupta.

Sim, o Cláudio está comentando aqui. Com o crescimento vegetativo da água, naturalmente, nós temos a relação água e esgoto. Então, o que acontece? O nosso índice de esgoto, quando ampliamos as ligações de água ele diminui e nós temos que continuar investindo também para crescer no esgoto. Então nós temos a questão da universalização, primeiramente. E na sequência nós temos a manutenção com o crescimento vegetativo.

Abel Demetrio:

Gostaria somente de complementar, que a questão do plano de investimento ser revisto se os níveis tarifários não forem adequados. Ou seja, se as revisões atrasarem, obviamente, a Companhia depende de recursos, a única fonte de recurso da Companhia são as receitas tarifárias.

Ela faz todo o planejamento para as suas receitas. E se alguma das expectativas forem frustradas, ela precisará tomar ações no sentido de tentar postergar investimentos, reduzir custos, enfim, isso é um olhar sistemático sobre os balanços e sobre os números da Companhia, no sentido de que precisamos acompanhar a previsão e se aquilo está sendo realizado.

Apresentadora:

Perfeito, obrigada. Se por algum motivo sua pergunta não foi respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o e-mail: ri@sanepar.com.br.

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

Abel Demetrio:

Bem, mais uma vez, agradecer a presença de todos, a participação de todos, seja assistindo a videoconferência, fazendo as questões. Nosso time de R.I. está à disposição para eventuais dúvidas, podem contar com eles.

Gostaríamos de agradecer a confiança dos acionistas. Como a Leura disse, é uma Empresa de

60 anos, cujo aniversário se deu em 23 de janeiro. Dizer que é um orgulho trabalhar na Companhia, não somente nós que somos diretores, mas também o Presidente que aqui está e também o Júlio, incorporam muito bem o espírito do que é ser sanepariano e ficamos muito lisonjeados em trabalhar nesta grande imprensa. Não sei se o Cláudio gostaria de fazer alguma consideração final.

Cláudio Stabile:

É reforçar, exatamente, tudo o que foi dito no tocante a investimentos, a prudência que é muito importante para termos um conforto financeiro para momentos difíceis, como passamos agora há pouco tempo.

Nós vemos, hoje, a inadimplência caindo, mas tivemos momentos muito difíceis, de dois dígitos de inadimplência, talvez algo também nunca visto pela Companhia no passado e que é corriqueiro em outros lugares, em outras Companhias e outros Estados, mas não aqui no Paraná. A nossa média de inadimplência varia de 1,3% a 1,5%, então também foi um outro impacto muito grande.

Mas eu quero reforçar isso, reforçar a confiança do nosso investidor, a confiança de nossos acionistas e tenho certeza que nós diariamente e diuturnamente, trabalhamos em prol não só dos nossos usuários, mas também de vocês que acreditam na Companhia, investem seu dinheiro aqui e tenho certeza que vocês não se arrependerão disso.

Abel Demetrio:

Então, obrigado. A apresentação está encerrada.

Apresentadora:

A videoconferência de resultados referente ao 4T22 da Sanepar, está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham um bom dia.