

Reunião Pública Anual Sanepar 2023
29/08/2023

Operador:

Boa tarde a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem vindos à Reunião Pública 2023 da Sanepar.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia. 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. Caso deseje fazer sua pergunta ao vivo, favor escrever “ativar microfone” ao final da pergunta.

Por padrão da dinâmica, seu nome será anunciado. Nesse momento, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Se por algum motivo sua pergunta não foi 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 crenças e premissas da administração da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis.

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

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

Para iniciarmos, passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Sr. Abel Demetrio. Por favor, Sr. Abel, pode prosseguir.

Abel Demetrio:

Obrigado. Boa tarde a todos. Bem-vindos e obrigado por participarem da Reunião Pública 2023 da Sanepar.

Estão presentes aqui na mesa o Diretor Presidente, Claudio Stabile, nossa Diretora de Investimentos, Leura Lúcia Conte de Oliveira, nosso Gerente de Pesquisa e Inovação, Gustavo Possetti, ainda na sala aqui, contando com o nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster, com o nosso Gerente de RI, Ricardo Garcia Gonçalves, juntamente com sua equipe.

Para fazer a abertura e o início então da apresentação, eu passo aqui a palavra ao nosso presidente, Sr. Claudio Stabile.

Claudio Stabile:

Boa tarde a todos. Muito obrigado por estarem presentes conosco via online.

De forma muito dinâmica, iniciamos então a nossa Reunião Pública de 2023. Aqui há um pequeno índice do que nós vamos tratar quanto à estrutura de governança, inovabilidade, parcerias público-privadas e os resultados financeiros que ficará com o nosso diretor financeiro, Abel.

Vou começar falando um pouco sobre a estrutura de governança. O Estado do Paraná possui pouco mais de 60% das ações ordinárias, enquanto alguns municípios têm um pequeno percentual de preferenciais, sendo um pouco mais de 0,5%.

Demais acionistas nacionais têm quase 29% com algumas ações ordinárias e mais quase 72,5% preferenciais, enquanto acionistas estrangeiros detêm quase 12% em ações ordinárias e quase 27% em ações preferenciais.

Eu acredito que todas as pessoas detêm todos esses números, caso contrário, os senhores e senhoras poderão depois fazer a conferência desses números que eu estou falando no site, onde estes dados estarão disponíveis.

Aqui temos uma visão geral e natural de toda a Companhia, principalmente de capital aberto. Temos ali, como nossos principais agentes, a Assembleia Geral, o nosso Conselho de Administração e o Conselho Fiscal.

Eu acho que o ponto mais importante aqui é a criação da Diretoria de Inovação e Novos Negócios, que vem no tocante à uma inovação no corpo da Governança Corporativa. O porquê disso é o fato de que nós entendemos que a inovação tem que premiar toda a Companhia e que ela tem de estar desde o início de todos os projetos, não no meio, não no fim, ou quando há um problema, mas sim desde o início.

E Novos Negócios são todas as possibilidades e oportunidades que a Companhia vem vislumbrando, que ficará mais claro para todos vocês à medida que nós formos passando esta apresentação.

Esta diretoria é de extrema importância. Estamos negociando o arranjo, a estrutura e a forma de proceder desta diretoria, pois ela deve ser uma virada de chave inclusive na Companhia, porque ela terá um modelo diferente, mais dinâmico, com várias áreas interagindo ao mesmo tempo, consequentemente, ela será de suma importância.

Como já dito, aqui nós temos a composição de cada conselho e de cada colegiado.

Aqui no caso, nós temos o Conselho de Administração com nove membros, seis membros indicados pelo Estado, o acionista controlador, um indicado pelos preferencialistas, um pelos minoritários e um que representa os empregados da Companhia.

Já no tocante ao Conselho Fiscal, nós temos cinco membros, três indicados pelo acionista controlador, um pelos preferencialistas e um pelos minoritários.

Aqui, nós estamos a tratar do Comitê Técnico, que é o primeiro. São cinco indicados pelo Estado, além do conselheiro indicado pelo Conselho de Administração, que pode ser tanto dos preferencialistas como dos minoritários.

Além disso, nós temos oito diretores na Diretoria Executiva e mais duas diretorias adjuntas, conforme já visto no quadro anterior. Por fim, temos o Comitê de Elegibilidade, com seis membros, todos indicados pelo acionista controlador.

Aqui vemos números que todos já conhecem. Esse ano, a Companhia completou 60 anos. Atendemos em 346 municípios, um deles em Santa Catarina, sendo aproximadamente 11 milhões de pessoas no processo Água, com 168 estações de tratamento de água e mais de 60 mil quilômetros de rede distribuidora.

No tocante ao Esgoto, atendemos aproximadamente oito milhões de pessoas, com mais de 40 mil quilômetros de rede coletora, sem esquecer de mencionar que tudo o que nós coletamos, nós tratamos 100%.

Aqui temos o nosso ciclo 2023 - 2027, que tem uma previsão de quase R\$ 11 bilhões. Como foi mostrado na apresentação do 2T23, já chegamos na casa de R\$ 1 bilhão de investimentos, ultrapassando um pouco disso.

O nosso Triple A foi confirmado pela Fitch e pela Moody's. Até onde eu sei, nós somos a única empresa do setor na carteira ISE da B3, que trata do índice de sustentabilidade empresarial, e agora também estamos integrando o IDIVERSA, que também é da B3, porque a diversidade é um fator muito importante para nós.

Aqui, neste quadro, vocês vêm a questão da inovabilidade, que ainda é um conceito pouco comentado. O quê é inovabilidade? De forma muito sucinta, é, nada mais, nada menos, que a inovação trabalhando em prol da sustentabilidade. E é isso o que nós fazemos aqui. Estamos sempre atentos às ODS, as práticas de ESG e a inovação.

A partir desse conjunto e desse olhar geral, nós trabalhamos de forma específica, como eu costumo brincar, nessa sopa de letrinhas. E isto é o que faz a diferença na Sanepar, no nosso trabalho e nos nossos resultados.

Em razão do Novo Marco Legal do Saneamento, o Estado criou três microrregiões: a Região Oeste, a Região Centro-Leste e a Região Centro-Litoral.

Há uma aglomeração de aproximadamente mais de três milhões de habitantes em cada região dessas, sendo a maior, claro, a que está presente em Curitiba e Região Metropolitana. Na Região Oeste, temos uma aglomeração de 208 municípios, na Centro-Leste, 155, e na Região Centro-Litoral, 36 municípios.

Falando um pouco da Região Centro-Litoral, a qual já citei e onde estão Curitiba, Região Metropolitana e Litoral, nós tivemos a 1ª PPP no dia 14 de julho, onde havia uma previsão de um CAPEX de mais de R\$ 1 bilhão, em torno de R\$ 1,1 bilhão.

Tivemos uma feliz alegria através deste ótimo resultado, um deságio de quase 31%, economizando para a Companhia no primeiro momento, mais de R\$ 350 milhões, para atender 16 municípios com contrato médio de 24 anos e cinco meses, salvo engano. E isto foi um sucesso.

Quanto às outras duas microrregiões, as consultas públicas estão publicadas desde o dia 4 de julho. Nós esperamos que, em breve, nesse ano ou no mais tardar no início do ano que vem, na

B3, tenhamos também o resultado dos vencedores das outras microrregiões para atendimento do esgotamento sanitário.

As parcerias, lembrando a ODS 17, a integração é muito importante, então, as parcerias são de extrema relevância para nós, como por exemplo a Itaipu e o PTI. Essas parcerias servem para atender um ecossistema extremamente frágil, que é o Parque Nacional do Iguaçu, onde temos que fazer tratamentos diferenciados, devido à quantidade de população em razão daquele ambiente.

Vocês percebem que estamos cercados de corpos hídricos ali na região, o que a torna de extrema importância para o abastecimento do estado, inclusive, então há um cuidado muito grande.

Essa parceria, que além de financeira, foi muito importante, tem o conhecimento como cunho principal, seja da Companhia da Sanepar, como do PTI, representando a Itaipu. Essa parceria nos dá a condição de atender com qualidade a população, levando, como sempre falamos aqui, não apenas saúde pública e preventiva, mas também cuidando com extremo zelo da questão ambiental ao mesmo tempo.

Trazemos aqui mais um exemplo, a Estação de Tratamento de Santa Helena. No primeiro momento, nós tínhamos lagoas de tratamento neste local, mas elas foram abolidas. Hoje, nós temos estações com aço vitrificado modular, o que é algo muito interessante.

A estação tem um sistema de batelada altamente eficiente, mas que trabalha de uma forma ainda mais econômica do que outros sistemas que nós temos. Portanto, é um sistema eficiente e, de certa forma, econômico também.

E por fim, ainda falando desse mesmo local, nós temos um trabalho de mineralização do solo. O que é isso? Um solo degradado, onde esse lodo tratado passa a fazer uma cobertura no solo, regenerando-o e, depois de um período, ele fica totalmente apto para cultivo de qualquer tipo de cultura, enfim, para serventia como um todo do solo, principalmente na parte de agricultura.

Como todos já sabem, no sistema anaeróbio de tratamento, nós temos a geração de biogás e de uma parte sólida, que é uma parte grande. Depois da higienização dessa parte sólida com a cal, nós temos a produção de adubo. Nós fazemos este processo há 25 anos e, durante esse período, distribuimos mais de 300 mil toneladas de adubo à pequenos agricultores, para o uso em algumas culturas onde esse produto pode ser usado.

Como eu já havia comentado na última apresentação, agora nós estamos indo para uma nova fase, e aqui falaremos um pouco do biofertilizante e dos organominerais.

Nós tivemos o chamamento público, onde participaram cinco empresas, e a empresa selecionada foi a SUPERBAC, como se pode ver no canto da tela. A primeira fase é uma fase de pesquisa, onde ela trará a solução ou as soluções para que nós tenhamos o biofertilizante através desse material derivado do tratamento do esgoto, o lodo de esgoto, e que futuramente possamos comercializar esse produto.

Trago aqui mais dois fatos importantes. Nós firmamos um Termo de Cooperação com a Kyowa, uma empresa japonesa. No primeiro momento, será para a compostagem do lodo de esgoto, onde a empresa nos garante que irá fazer uma compostagem em um tempo menor.

Por exemplo, normalmente teremos de 100 a 110 dias para a compostagem do lodo de esgoto. Agregado ao nosso lodo, esse produto pode diminuir entre 50% a 55% do tempo. Então, nós já teríamos a compostagem desse lodo em 45 ou 50 dias. E não só teremos ele composto no formato necessário para uma outra utilização, mas também livre de patógenos.

É um diferencial gigante tornar esse material altamente rico na produção, por exemplo, de biofertilizante ou um *blend* ainda junto com o lodo de esgoto, além de podermos criar também biogás.

Além disso, nós temos outra parceria com a GIG, que é uma empresa polonesa. Ela viria até em um segundo momento, no qual nós chamamos aqui de uma vacina, onde ela virá para potencializar esse lodo, intensificando o seu uso como meio de fertilizante.

Então, é uma composição para nós chegarmos no biofertilizante, podendo assim aumentar a quantidade de produtos com mais qualidade para fazê-lo. E ainda por meio dessa vacina, nós podemos ainda torná-lo mais eficiente no tocante à questão das plantas. Lembrando que adubo trata solo e fertilizante trata plantas.

Aqui nós temos a planta de Atuba, que é uma das plantas mais eficientes da América Latina. Durante o tratamento do lodo de esgoto nesta planta, nós temos então a derivação disso para o biogás, como se pode ver no lado esquerdo do slide. Nós temos ali um gasômetro onde está estocado o nosso biogás.

No lado direito do slide, nós vemos um secador, onde nós usamos a parte sólida do tratamento também como combustível para que esse secador continue secando o nosso lodo de esgoto. Este secador tem capacidade de cinco toneladas hora. Das cinzas dessa secagem, nós temos os *pavers*, que podem ser vistos bem no canto da tela. Então, estamos também fabricando *pavers*, mas ainda em pequena escala.

Portanto, do primeiro processo de tratamento, que era praticamente 99% de líquido, nós extraímos o biogás, a parte sólida que será a composição também do biofertilizante, uma outra parte que pode ser usada como combustível do próprio secador e, ao final, nós temos ainda, como eu disse, as cinzas que utilizamos na produção de *pavers*.

Então, isto forma uma economia circular. Nada mais em algum momento irá para nenhum tipo de aterro. Todo esse material, o que era antes um custo para a Companhia, será, então, uma receita acessória.

Dentro daquilo que nós vínhamos falando há tanto tempo, conseguimos fazer a migração para o mercado livre de energia. Em 2024, já teremos uma economia de aproximadamente R\$ 40 milhões.

Nesse primeiro momento, nós conseguimos qualificar 49 unidades consumidoras, e ao final de 2028, devemos chegar a uma economia de mais de R\$ 400 milhões de reais com o custo de energia elétrica. Isso só em relação ao mercado livre.

Ainda falando de eficiência energética, tratamos aqui da SCUBIC, uma *startup* luso-brasileira que trabalha com IA. No primeiro momento, a SCUBIC, faz um trabalho somente de monitoramento real de reservação, ou seja, quanto aos nossos reservatórios, ela vai dizer o melhor momento, seja em razão do horário ou do valor da energia elétrica, por exemplo, seja da questão do clima, se está mais calor ou se está mais frio, da demanda da população.

E já temos visto um resultado interessante. O piloto feito demonstrou uma economia de quase 13% no nosso consumo de energia elétrica, só controlando esses momentos de temperatura, do ambiente, quantidade necessária para a população naquele momento, como eu disse, o horário de pico ou não da energia, de uso, etc. A ideia é replicar esse trabalho o máximo possível e, na verdade, melhorá-lo para as outras áreas da Companhia.

Falaremos agora da redução de perdas, que também é uma coisa de extrema importância. Através de um trabalho conjunto com a empresa israelense Takadu e a empresa holandesa Wavin, detectamos os nossos vazamentos por meio de sensores na nossa rede. Esse é apenas um dos trabalhos de redução de perda. Temos vários outros trabalhos que fazem um combo, ou seja, uma composição de forma simultânea.

Além disso, nós também estamos estudando outras tecnologias para que, em algum momento, tenhamos o mínimo de perda possível em tempo real, seja na água bruta ou já na água tratada.

É também muito importante o fato de você poder olhar naquele momento e já ter uma solução naquele dia ou no dia seguinte, não tendo que esperar 30 a 40 dias para chegar e ver que teve um problema grande, médio ou pequeno, para aí sim resolvê-lo, depois de haver uma perda substancial. Portanto, este é um trabalho de extrema eficiência, em tempo real e o mais rápido possível, para que se dê a solução à questão de perdas.

Eu já falei muito do que nós estamos vendo aqui. Nós estamos maduros agora. Quanto à força hídrica, estamos replicando e fazendo a licitação para a questão da utilização do sistema da hidroenergia, que não é aquilo que a maioria do pessoal conhece. Um sistema de turbinas não é aquilo. Nós não vamos apresentar ainda porque está sendo feita a licitação. Após a licitação, nós apresentaremos como funciona isso.

Também há um grande potencial no tocante não só da eficiência energética, mas também da questão de um elemento renovável, assim como as plantas fotovoltaicas.

Estamos agora no final da modelagem destas plantas, então, após isso, poderemos fazer a contratação, talvez não de compra e locação de ativos, mas de uma locação simples, assim como se loca um imóvel. Neste sentido, temos o exemplo do Banco do Brasil, que hoje aloca as plantas e paga pela eficiência por um valor menor do que o mercado hoje oferece.

Na questão do biogás, nós temos uma vasta experiência. Só para lembrá-los, a Sanepar teve seu primeiro veículo movido a biogás na década de 70. Mas nós continuamos aqui hoje fortemente no trabalho com o biogás e daí com os seus possíveis derivados.

Falando dos derivados, acho que vale a pena falar do Finep. Ganhamos dois prêmios na Finep, sendo um deles pela transformação do biogás oriundo do tratamento do esgoto. Desta purificação, nós temos o biometano e o CO₂, e dessa união, nós temos o hidrogênio renovável. Poderíamos até falar de amônia, mas não é o momento agora.

Tivemos um outro prêmio também na Finep, agora pela produção de CO₂ líquido. Da mesma purificação inicial, como eu disse, nós transformamos o gás em líquido. Esse líquido tem um mercado grande, em especial, a indústria alimentícia.

Essa foto retrata uma parceria com o governo alemão, iniciada com a ajuda da Associação de Indústria e Comércio Brasil-Alemanha do Rio de Janeiro, onde firmamos uma parceria com o

governo alemão, que, inclusive, já nos enviou um consultor para entender o que nós temos de potencial.

Já há um sinal positivo para a produção de hidrogênio, porém, em um outro sistema. O primeiro sistema é uma reforma catalítica a seco. Eu falei daquela primeira purificação, mas aqui nós estamos falando de plasmólise.

Então, na verdade, há uma primeira filtragem, do que temos daí vai de biogás para biometano e, do biometano, nós temos uma purificação direta para o hidrogênio. E ainda aqui teríamos uma parte sólida, que trata-se de um carbono, nos dando duas formas de receita de uma coisa que era uma despesa.

Só pra fazer um parâmetro aqui, esse processo é diferente da eletrólise. A eletrólise usa muita água ultra pura e muita energia elétrica. Além disso, se você quiser mais qualidade, você usa um sal especial. Esse combo todo sai uma fortuna, por isso, a nossa rota certamente será a do biogás. Isto certamente através de uma tecnologia voltada não somente, mas principalmente de plasmólise.

Já falamos várias vezes da questão da fibra óptica na rede de esgoto. Nós esperamos que, até novembro, tenhamos um chamamento público para iniciarmos a passagem da fibra óptica pela rede de esgotos dos municípios de Curitiba e de Londrina. Este trabalho será feito em conjunto com o IFC, e esperamos que até novembro tenhamos o chamamento e o vencedor para prestarmos esse serviço também à população do estado do Paraná.

Tivemos um avanço interessante na questão de normatização de água de reuso, onde nós poderemos economizar muito dinheiro. Algumas coisas ainda estão sendo discutidas, como, por exemplo, a possibilidade da água de reuso, claro, dependendo da sua qualidade, ter ainda um pós-tratamento e poder ter uma captação, e poder voltar, por exemplo, para uma estação de tratamento de água.

Isso se faz no mundo há alguns anos, só que nós dependemos de uma norma e hoje isso é possível. Então, muitas vezes, nós descartamos uma água em um corpo hídrico que tem uma qualidade muito menor do que esta água que nós estamos descartando. Nós vamos fazer a captação da jusante desse descarte novamente e tratar mais uma vez essa água.

Isso significa custo, mas teremos a garantia de ter a água. A água de reuso possibilita, primeiro, que você tenha água e, segundo, que você possa economizar com o tratamento para voltar a ser uma água de uso humano, uma água potável. Essa é uma planta com parceria feita com uma universidade norte-americana, onde devemos aplicá-la ou replicá-la na cidade industrial da região de Curitiba.

Ainda na pegada de sustentabilidade e proteção ao meio ambiente, a Reserva Hídrica do Iguaçu é um trabalho onde participam várias entidades do estado, inclusive, o Ibama, que está conosco nesse projeto. Este é um projeto de pelo menos uma década e deve abranger pelo menos 150 quilômetros do rio que nasce em Curitiba e termina no Rio Paraná.

Neste rio, temos pelo menos 50 hectômetros de água possível de ser utilizada, por exemplo, num momento de escassez, podendo atender a três milhões de pessoas. Mas, tão importante quanto isso, é esse trabalho de cuidado com esse corpo hídrico. Nós vamos replicar esse trabalho para outros pequenos e grandes rios do estado onde a competência também é da Sanepar, onde fazemos as nossas captações.

Então, faremos um tratamento principalmente por meio de *wetness*, ou seja, de raiz com raízes. Então, este rio terá tratamento e diluição, ajudando a tratá-lo e tendo momentos de tratamento e captação se for necessário. Assim, nós iremos aproveitar todo esse espaço, primeiro, com atenção inicial no corpo hídrico.

Conseqüentemente, com a ajuda dos municípios, teremos também uma questão de utilização múltipla, como esporte, lazer, ciclovia, pesca esportiva, pequenos comércios ao longo de todo esse percurso, enfim, em algum momento, certamente teremos um prêmio internacional pelo trabalho que será feito.

Pelo terceiro ano consecutivo, ganhamos o Prêmio Valor de Inovação no setor de Infraestrutura Nacional. Isso é motivo de muito orgulho para nós, não simplesmente pela premiação, mas sim pelo reconhecimento do trabalho feito.

A premiação é uma consequência disso. O que nós fazemos aqui, desde o nosso operador da menor estação de tratamento de água ou de esgoto, é o que traz esse prêmio, permeando toda a Companhia. Então, quando nós estamos recebendo qualquer premiação, nós estamos representando todos os Saneparianos e, por consequência, os nossos acionistas também, que acreditam na Companhia e se mantêm firmes aqui conosco.

Aqui temos algumas outras parcerias nacionais. Essas parcerias são muitas. Parte delas são como outras companhias, enquanto outras são do mundo acadêmico, isto é, universidades e faculdades.

Da mesma forma acontece no cenário mundial. Praticamente, nós estamos presentes em todos os continentes. Estamos ampliando um pouco mais essas parcerias, aprendendo muito, mas também levando um pouquinho do nosso conhecimento.

Aqui, nós prezamos muito a questão da inovação aberta, que é o nosso trabalho com as *startups*. Estamos agora no segundo edital. O primeiro deu muito certo e nós já vimos os temas propostos do segundo. Temos certeza que o segundo será também um sucesso.

Isso traz um grande ganho para a Companhia, não só pela engenhosidade das pessoas que participam desses certames, mas também pela celeridade e baixo custo de algumas tecnologias que nós podemos replicar na Companhia. Isso é muito importante.

Quanto às parcerias, eu já falei um pouco sobre as parcerias público-privadas e o esgotamento sanitário, mas elas também podem estar em outras áreas. Como foi falado aqui do biofertilizante, após a pesquisa, se ela for a contento da Companhia, certamente será criada uma parceria com a empresa que foi selecionada no tocante à questão de pesquisa.

Assim, isso também valerá no tocante à questão da produção de biometano, na questão de hidrogênio, na questão de CO₂ líquido, etc. Isso tudo, certamente, será alvo de parcerias público-privadas e outras também oportunidades que tenhamos em um futuro bem próximo.

Neste slide, nós tratamos novamente das PPPs. É despiendo falar qualquer coisa, pois acho que já foi muito comentado aqui e já não tem mais necessidade esse quadro.

Por que as escolhas destas PPPs? Primeiro, quando começamos a estudar em 2019, e acho que é válido lembrar, Leura, começamos pensando em locação de ativos. Nós nos debruçamos

ali alguns meses e entendemos que não era o melhor caminho. Consequentemente, retomamos e entendemos que a PPP administrativa seria a melhor opção por vários motivos.

Passamos a compreender melhor alguns dispositivos da própria Lei 13303, por exemplo, quando ela trata de licitações que tratam de ações integradas ou semi integradas. Isso é muito importante, porque você pode trazer soluções e inovações diferentes do que a Companhia tem, mas desde que a eficiência seja a mesma.

Entre elas, estão o atendimento às metas de contratos, os métodos contratuais, o atendimento ao novo marco legal, a ampliação de serviço, a ampliação da nossa clientela e dos nossos usuários, o que é uma consequência também.

Estamos atentos aos resultados, assim como nós fazemos no nosso dia-a-dia, e tudo isso, como eu já disse, é permeado pela inovação, e aí eu reitero a inovabilidade, que é a inovação a serviço da sustentabilidade.

Houve uma concorrência internacional para a licitação, assim como será as demais. Os critérios foram o menor preço unitário por metro cúbico de esgoto medido e a aplicação do percentual de desconto sobre a parcela da obra, que é o PO, que foi o que aconteceu.

Nós tivemos uma inversão de fases, sendo primeiro a garantia de proposta, depois a proposta comercial e, por fim, claro, a habilitação. Eu acho que já é possível divulgar que a Aegea é a vencedora desse primeiro lote que tivemos na B3, no dia 14 de julho.

Eu acho que todos esses critérios já foram amplamente discutidos, até antes da própria licitação e durante a licitação. Eu acho que podemos ganhar tempo para passar para frente. Se alguém tiver alguma dúvida, depois estaremos abertos aqui para as perguntas.

Falando um pouco da primeira microrregião, como já foi dito, serão atendidos 16 municípios. O preço médio saiu em R\$ 3,19/m³, um deságio de quase 31%. Isto é algo fantástico, pois o preço começou a R\$ 4, quase R\$ 4,70.

A segunda microrregião atenderá 76 municípios e nós começaremos com o metro cúbico por R\$ 5,714, com contrato médio de 26 anos e um mês.

Na terceira microrregião, nós teremos também um contrato com o mesmo tempo de duração, que é a média dos contratos que nós detemos hoje. Então, é feita uma média e se chega num prazo, assim achamos os prazos médios de todos os contratos, no caso aqui, dos 119 municípios da terceira microrregião.

O preço começa em R\$ 5,636/m³, e certamente como foi na primeira, esperamos que esses dois preços das duas microrregiões, tenhamos também um deságio bem importante e interessante para a Companhia, para os usuários e para vocês, senhores e senhoras acionistas da Companhia.

Também já foi amplamente discutida a questão do momento mais forte do CAPEX e, depois também, o momento do OPEX. Então, temos aqui o investimento, depois a questão de custeio, ele começa mais forte, vem diminuindo ao longo do tempo. Isso também eu acho que foi amplamente discutido já em outras ocasiões, da mesma forma.

Aqui eu paro e agradeço a todos vocês. Eu ficarei também aqui para responder qualquer pergunta e passo para o nosso Diretor Financeiro de Relacionamento com os Investidores, o nosso Diretor Abel.

Abel Demetrio:

Dando continuidade à apresentação, os destaques estão na página 43 da apresentação.

A nossa receita líquida no 2T23 cresceu 13%. Em seis meses, a alta foi de 8,1%. O nosso lucro líquido cresceu 80,5% no 2T23 e 41,1% em seis meses de 2023.

O EBITDA cresceu 49,8% no 2T23 e 27,8% em seis meses de 2023. Claro, todos esses números comparados aos mesmos períodos do ano de 2022.

Em crescimentos de ligação de água, nos últimos doze meses, fechando no dia 30 de junho, 54,4 mil novas ligações de água e 67,3 mil novas ligações de esgoto.

Como o presidente já falou, o nosso índice de atendimento já universalizado com água com 100%, esgotamento sanitário, em 30 de junho, com 79,4% de esgoto coletado, dos quais 100% são tratados.

No 2T23, nossa margem EBITDA atingiu 43,2% e, no acumulado de seis meses, 44,4%.

Quanto aos investimentos no 2T23, fizemos R\$ 477,6 milhões e, no acumulado de seis meses, R\$ 880,3 milhões. Quase R\$ 1 bilhão, presidente, e a nossa meta para 2023 é R\$ 2 bilhões. Um pouco mais de R\$ 2 bilhões é o nosso plano de investimentos.

No slide seguinte, nós temos algumas questões sobre o resultado operacional. Nos seis primeiros meses de 2023, tivemos um volume faturado de água de 3,7% de crescimento. Tivemos aqui um acréscimo de 28.535 novas economias de água, o que é um decréscimo de 17,1% no período.

Em relação ao esgoto, tivemos um volume faturado de 5,9% superior ao mesmo período de 2022, com acréscimo de 40.589 novas economias de esgoto, o que representou aqui um incremento de 6%.

Inadimplência foi um fator bastante positivo no semestre como um todo. O acumulado em seis meses está negativo, ou seja, estamos melhores, mais adimplentes em 2,4% e perdas com 221,8 litros de ligação por dia, com uma variação de 2,5%. Vale lembrar que, ainda em 2021 e 2022, nós tínhamos, principalmente, uma questão da crise hídrica onde a comparabilidade da questão de perdas fica prejudicada.

No próximo slide, vemos a segurança hídrica, principalmente, das barragens que compõem o sistema da região metropolitana de Curitiba. O nosso volume em junho de 2023 estava com 92,86% da capacidade das nossas quatro barragens, o que é um pouco acima dos 90,8% que tínhamos em junho de 2022, ou seja, um ano atrás. Vale lembrar que o período de inverno é sempre um período mais seco.

No slide dos indicadores de performance da Companhia, temos apresentados diversos *covenants* e obrigações financeiras a serem cumpridas em relação em função das dívidas que a Companhia faz no mercado para capital de giro, mas principalmente para investimentos.

Então, nas operações do mercado, como as emissões da 8ª, 9ª, 10ª, 11ª, 12ª e 13ª emissões de debêntures, é onde nós temos um indicador que precisa ser menor ou igual a três vezes a dívida bancária líquida pelo EBITDA.

Fechamos os seis meses com 1,65 vezes e o EBITDA ajustado pela despesa financeira líquida, que precisa ser maior ou igual a 1,5, fechamos com 11,25, logo, nós estamos muito confortáveis nesses dois *covenants*.

Em relação aos *covenants* junto ao sistema BNDES, que inclui tanto a emissão de dívidas através de debêntures privadas junto ao BNDES, o sistema BNDES que envolve tanto o BNDES quanto a quanto a BNDESPAR, quanto também financiamentos diretos com o BNDES, temos os mesmos indicadores.

A única diferença é que, ao invés de ser o EBITDA ajustado, é o EBITDA, então, a nossa relação está um pouco pior, porque não é o EBITDA ajustado. Este indicador precisa ser menor ou igual a três e estamos com 1,78, ainda assim bastante confortáveis.

O EBITDA pelo serviço da dívida, que precisa ser maior ou igual a 1,5, estamos com 2,75, inclusive, muito em linha com os anos anteriores.

Outras dívidas onerosas que englobam toda a questão das provisões em relação aos planos de saúde, em relação aos planos de previdência, eventuais parcelamentos tributários, parcelamentos de energia elétrica divididos pelo EBITDA ajustado, precisa ser menor ou igual a um. Nós estamos com 0,41 neste indicador, estando, inclusive, mais confortáveis que nos mesmos períodos dos anos anteriores.

Nos contratos da Caixa, que também começou a colocar *covenants* em seus contratos a partir de certo momento e isso não era uma prática nos contratos mais antigos, o que nós temos de diferença é justamente que as outras dívidas onerosas são divididas pelo EBITDA ajustado. Nesse caso, a relação fica ainda melhor. Ficamos com 0,38, enquanto o limite é um.

Em relação ao contrato do KFW, que também possuímos os *covenants*, o que difere aqui é o grau de endividamento, que é um outro *covenant* que não está nas outras emissões e outros contratos. Ele precisa ser menor que 60% e estamos com 48,6%, muito em linha com o mesmo período de 2022, onde tínhamos 48,1% de endividamento.

Já falamos dos indicadores, mas vale repetir que o EBITDA está em 44,4% em seis meses. O ROIC anualizado está em 11,7% e o ROE anualizado está em 15,3%.

Quanto ao desempenho financeiro, conforme vimos, a receita líquida cresceu 8,1%, atingindo R\$ 2.990 milhões em seis meses. O nosso EBITDA atingiu R\$ 1.327 milhões, sendo uma alta de 27,8%, com uma margem de 44,4%.

Lucro líquido atingiu R\$ 742 milhões em seis meses, sendo uma alta de 41,1%, com uma margem líquida de 24,8%. Os custos e despesas operacionais, ou seja, aquelas que têm impacto no EBITDA, excluindo aqui as questões financeiras, ficou em R\$ 1.663 milhões, com uma redução em relação ao mesmo período do ano passado de 3,7%.

Tivemos a geração de caixa de R\$ 1.025 milhões em seis meses, sendo uma variação positiva de 12,5% e uma conversão de EBITDA em caixa desses 77,2%. Conforme já foi comentado na teleconferência de resultados, em função do Reclip, nós temos muitos parcelamentos. Mas, em

função do parcelamento, a parte financeira da entrada no caixa acabou não ocorrendo neste momento, mas o reflexo econômico sim.

Quanto à dívida líquida e alavancagem, temos uma dívida total bruta de R\$ 5.614 milhões. Ao final de junho, tínhamos R\$ 1.154 milhões em caixa e equivalentes de caixa, o que resulta numa dívida líquida de R\$ 4.460 milhões, com uma alavancagem, conforme já vimos, de 1,8 vezes, em linha com o endividamento líquido de junho de 2022, que era de 1,7 vezes.

Em relação ao custo médio ponderado da dívida, ficamos em 11,1%. Aqui, começamos a sentir uma pequena melhora em função do fato de que estávamos com 11,5% no final de 2022, o que mostra basicamente o reflexo de uma menor pressão inflacionária nos índices deste ano.

Quanto ao CAPEX, atingimos R\$ 880 milhões, 15,3% a mais do que no mesmo período do ano passado. Lembrando que, no período do ano passado, nós já vínhamos de um crescimento bastante relevante em relação a 2021. No primeiro semestre, dos R\$ 880 milhões, investimos 38% em água, mais 56% em esgotamento sanitário e 5% em outras atividades de investimento.

Conforme falamos, no nosso entendimento, o 2T23 foi bastante positivo, com a receita líquida crescendo 13% e o total de custos e despesas se reduzindo em 4,6%. Obviamente que, principalmente na questão da receita, nós tivemos um trimestre bastante favorável ao consumo, com temperaturas mais altas.

Tivemos também os reflexos da questão dos ajustes tarifários passados e o próprio reajuste de maio já começando a fazer efeito aqui no 2T23. Na questão dos custos e despesas, claro, o parcelamento na última linha de outros custos e despesas está trazendo de volta pelo menos parte das provisões para perdas realizadas em períodos passados.

Já atualizando aqui, em seis meses, a receita líquida cresceu 8,1%. O total de custos e despesas está negativo em - 2,2%, ou seja, decresce em 2,2%. Tudo isso fez com que o nosso resultado tivesse essa variação de R\$ 525.656 mil nos seis primeiros meses de 2022 para R\$ 741.682 mil, uma alta de 41,1%.

Em relação ao balanço patrimonial, nossa dívida líquida cresceu 14,5% em seis meses, principalmente, claro, em função dos novos empréstimos, financiamentos e debêntures emitidos no período, e passou de R\$ 5.083 milhões para R\$ 5.614 milhões.

Já no capital de giro operacional, houve uma variação de 24,8%, com a conta de contas a receber de clientes, uma conta líquida de R\$ 1.443 milhões, isto é, uma alta 19,1%. Conforme eu falei, com a questão do Reclip, você tem parcelamentos, e o contas a receber conseqüentemente cresce em função disso.

Outros ativos e passivos tiveram um crescimento de 8,1%. Atenção aqui principalmente para os ativos de contratos, que são aquelas obras em andamento. Dado o maior volume de investimentos que a Companhia vem fazendo, temos um volume maior de ativos de contratos, na ordem de R\$ 2.891 milhões, o que representa uma alta de 5,3%.

Nosso giro do capital de giro operacional foi de 56 dias, uma alta de 47 dias para 56, principalmente, aqui no caso, em função do contas a receber.

Em relação ao nosso fluxo de caixa, tivemos uma variação das atividades operacionais de 12,4%, trazendo um caixa de R\$ 1.024.618 mil nas atividades operacionais. As atividades de investimento cresceram 15,2% e consumiram R\$ 881 milhões do caixa.

Por fim, as atividades de financiamento consumiram R\$ 197 milhões do nosso caixa. Sendo assim, no final do período, tivemos o caixa de R\$ 1.154 milhões, o que representa uma variação negativa em relação ao mesmo período de 2022, de - 6,4%.

Quanto à distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio, só para dar um *release* aqui, em junho de 2023, nós fizemos o crédito do JCP referente ao primeiro semestre de 2023, que deu R\$ 268.850 mil e que está devidamente registrado.

No que diz respeito à valorização das nossas ações, muitas ações tiveram uma reagida esse ano e, obviamente, nós da Companhia também sentimos esse movimento de alta. Estávamos com a nossa UNITS a R\$ 21,86 em 30 de junho. Já o valor patrimonial da ação, também em junho, estava a R\$ 6,02.

Obviamente, os valores das outras ações que também compõem aqui o gráfico já estão desatualizadas, porque são referentes ao dia 30 de junho, e quem acompanha o mercado no dia-a-dia quer a ação atual.

Em relação à evolução da base acionária, algo que eu acho que é importante é que a Companhia tem muitos acionistas, conforme o próprio presidente mostrou no slide inicial. Com mais uma pulverização muito grande, saímos de 2019 com em torno de 35 mil acionistas e chegamos ao final de 2018, início de 2019, e chegamos aqui a 483 mil acionistas.

Agradecemos por toda essa confiança na Companhia. Nós sabemos que tem muitas pessoas físicas que investem na Companhia e em todo o trabalho aqui também. O que nós fazemos aqui também é olhar para todo esse público que investe e acredita nas nossas ações.

Quanto à questão da composição do capital votante e capital social, o presidente já passou no início da apresentação.

Finalmente, concluímos aqui com o logo da Companhia no seu aniversário de 60 anos comemorados no dia 23 de janeiro. Agradecemos pela paciência da nossa apresentação e, claro, ficamos abertos às perguntas e respostas.

Yuri Goulart, analista *buy-side*:

Boa tarde e obrigado pela oportunidade.

Gostaria de tratar sobre o último fato relevante divulgado pela Companhia com respeito à intenção de extensão e uniformização dos prazos contratuais das microrregiões. Poderiam, por gentileza, entrar com mais detalhes nesse tema? *Timing*, desafios de implementação, principais etapas para encaminhamento dessa proposta, etc.

Muito obrigado.

Abel Demetrio:

Olá, Yuri. Obrigado pela sua pergunta.

A Companhia aprovou no seu Conselho de Administração o estudo contratado por ela mesma em relação ao tema. Porém, obviamente, todo esse tema não depende unicamente da Companhia, ele depende das três microrregiões, que são compostas por todos os municípios aqui do estado do Paraná.

Esse tema tem diversas etapas ainda a serem vencidas. Nós temos a agência reguladora, Agepar, que também se manifesta sobre essas questões. Então, no momento, eu diria ainda que é um tema em construção e, claro, a Companhia espera evoluir, porém, neste momento, a respeito do processo, não temos maiores informações a dar, tendo em vista que depende de outros atores do cenário do saneamento e dos próprios titulares do serviço.

Luiz Felipe Silva, investidor:

Parabéns por terem demonstrado as novas oportunidades de negócio, afinal, é louvável o trabalho de pesquisa, desenvolvimento e inovação que o Gustavo desenvolve.

Gostaria de perguntar como é a estratégia com a Copel, agora privatizada, para reduzir os custos energéticos e, se por ser uma empresa privada, a estratégia poderia ser modificada?

Claudio Stabile:

Boa tarde, Luiz. Obrigado pela pergunta.

Nós falamos amplamente aqui sobre a questão da eficiência energética, desde a migração para o mercado livre de energia, até a utilização da energia, a questão do biogás e suas possibilidades, a questão das placas fotovoltaicas e a nossa redução de custo por meio de inteligência artificial.

Nós vamos continuar nesse caminho. Nós estamos aqui perseguindo um número que, em algum momento, chegue em, pelo menos, 30% de diminuição no nosso custo no tocante à energia elétrica. Eu acho que isso foi amplamente falado, mas se você tiver ainda mais alguma dúvida, por favor nos envie um e-mail para que nós possamos detalhar um pouco mais sobre isso.

Obrigado.

Clisman Piazzetta, investidor:

A Sanepar acredita que estas inovações trarão um aumento importante na receita da empresa? Existe alguma estimativa?

Claudio Stabile:

Nós temos alguns estudos, claro, temos algumas estimativas, mas ainda dependemos de colocá-las em prática. Isso é muito importante. Falamos aqui rapidamente da questão do mercado livre, repetindo sobre isso, e ali temos os números concretos. Isso já é uma diminuição do custo.

No tocante às oportunidades dos subprodutos dos nossos produtos principais, água e esgoto, nós dependemos de escalar esses produtos e, aí sim, poderemos chegar a um número.

O que eu posso talvez adiantar um pouco é que nós não estamos só olhando para a Companhia, nós estamos olhando para o mercado brasileiro e para possíveis parcerias com as demais Companhias de saneamento do Brasil, sejam elas públicas, estaduais ou municipais, ou ainda privadas.

Assim, levaremos este conhecimento para que possamos fazer parcerias com todas essas Companhias, até porque todas elas possuem os problemas e subprodutos que, muitas vezes, são descartados e não são dados a uma destinação correta, ou ainda que poderia, como nós falamos aqui, tornar um custo em uma receita acessória.

Paulo Renato, investidor:

Como a Companhia tem trabalhado a sucessão de talentos e oportunidade de crescimento do *management*?

Leura Lúcia Conte de Oliveira:

Há muito tempo, a Sanepar trabalha com treinamentos e desenvolvimento dos nossos gerentes e gestores para que se desenvolvam e busquem novas alternativas dentro da Companhia.

Então, eu acho que, mais fortemente nesse momento, com a Diretoria de Inovação e Novos Negócios, isso também ressalta um corpo técnico que nós temos e que está se preparando também para buscar essas alternativas e, como o presidente disse, buscar soluções que tragam resultados financeiros para a Companhia. Consequentemente, isso traz resultado para sociedade do Paraná.

Portanto, nós temos buscado, sim, desenvolver os nossos empregados nesse sentido.

Vladimir Pinto, analista *sell-side*:

Boa tarde.

Das iniciativas elencadas na apresentação, qual está mais próxima de ser escalada?

Gustavo Possetti:

Boa tarde, Vladimir. Obrigado pela pergunta endereçada.

Algumas delas já começam a se tornar realidade. O presidente Cláudio, com bastante pertinência, trouxe, por exemplo, o projeto da ETE Atuba Sul, que é um projeto que começou com pesquisa e desenvolvimento, e na sequência ganhou uma escala, sendo hoje uma das maiores plantas da América Latina a poder processar lodo com as tecnologias que foram aqui mencionadas: secador, combustão de lodo e recuperação energética de biogás.

Os projetos na área de biogás estão bem adiantados e nós esperamos que, com as novas frentes de trabalho na perspectiva do biofertilizante, possamos ter novidades sobre o assunto em um intervalo de tempo bastante curto.

É importante destacar também o esforço feito no curto prazo para que nós consigamos, já nos próximos meses, lançar o edital do chamamento público para a seleção de um parceiro estratégico para desenvolver a oportunidade de negócio sobre fibra óptica.

Pelo menos há dois anos, nós temos discutido e dialogado diuturnamente com o pessoal do IFC e nos parece bastante apropriado lançar esse chamamento já nos próximos meses. Portanto, é um conjunto de atividades que estão sendo desenvolvidas, algumas em um grau de maturidade um pouco já maior, outras ainda em desenvolvimento, como é o do hidrogênio.

Porém, mesmo no hidrogênio, temos uma pegada totalmente disruptiva. A linha Sanepar é uma tendência mundial de corrida por um energético voltado à transição, que todo mundo pensa voltado à economia de baixo carbono.

Então, mesmo aqueles que não estão tão maduros do ponto de vista da implementação, porque ainda carecem de pilotos e validações, há um grau de disrupção bastante elevado e, conseqüentemente, uma potencialidade acentuada.

Claudio Stabile:

Gustavo, acho que vale a pena falar da questão dos indicadores na Atuba, pois nós temos possibilidade de economizar, olhando para a questão de economia de energia. O que nós podemos usar na planta de Atuba hoje como meio de combustível para a secagem do nosso lodo de esgoto?

Gustavo Possetti:

Ela é uma planta híbrida e, conseqüentemente, bastante flexível. Por óbvio, para movimentar os equipamentos, para tornar aquele sistema mecânico usual, nós carecemos da energia elétrica, que está sempre pronto e disponível, e agora, com as possibilidades associadas ao mercado livre, está bastante vantajosa.

Mas por lá, como bem mencionou o presidente, lembro de uma das fotos, nós tínhamos um gasômetro, então, temos a energia química inerente ao biogás. Além disso, também temos a energia química inerente ao próprio lodo seco.

Para termos uma ideia, nós estamos falando de um poder calorífico inferior da ordem de 2.000 a 2.500 kcal/kg em base seca, ou seja, é como se fosse cavaco de madeira. E por falar em cavaco de madeira, ele também pode ser aplicado nesse processo como biomassa.

Então, nós temos um conjunto de energéticos que podem ser acoplados a esse sistema e utilizados conforme a conveniência operacional e também financeira, dependendo dos valores que se praticam naquele momento no mercado.

Claudio Stabile:

Essa é a primeira planta da América Latina nesse modelo.

Marcos Marques e Ives Martins:

Boa tarde.

A Companhia possui a perspectiva de alterar a política de pagamento de dividendos no sentido de pagá-los de maneira mais recorrente?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta.

No seu desafio aqui, a Companhia tem sempre o equacionamento dos números no horizonte de cinco anos. Então, o Plano Plurianual da Companhia é sempre feito em bases de cinco anos.

Temos um desafio grande na questão de investimentos, que é a universalização do saneamento, algo que é obrigatório e mandatário pela lei para ocorrer até o ano de 2033. A água da Companhia já está universalizada, mas todo mundo precisa chegar a 90% em relação ao esgotamento sanitário.

Nós temos, por outro lado, os custos e despesas que são analisados também pela Companhia. Temos a oportunidade de buscar captações no mercado, mas sempre precisamos também olhar a alavancagem.

Essa questão de pagamento anual dos dividendos é um questionamento recorrente. Vale lembrar que a Companhia, em sua política, paga os dividendos e JCPs geralmente no mês de junho, em função desta data ser sempre 60 dias após a AGO.

Obviamente, o pagamento em bases em duas vezes, por exemplo, precisa ser adequado à questão do fluxo de caixa da Companhia. Nós sabemos que há empresas que pagam duas, três, quatro vezes e até mensalmente, mas estamos aqui talvez olhando para um modelo que não seria tão conveniente fazer tantos pagamentos mensais, haja visto que temos realmente que preservar o caixa dado o volume de investimentos que precisam ser feitos.

Nós olhamos e estamos agora em um ciclo de revisão do nosso plano de negócios para 2024 - 2028. Temos a análise da nossa política de dividendos, que sempre está na nossa mesa para ser debatida, mas, obviamente, dependemos de um refinamento do nosso plano de investimentos e da análise do nosso fluxo de caixa para ver se o orçamento da Companhia comporta essa antecipação inicial do dividendo.

Isto porque quando você passa a pagá-lo em bases trimestrais ou semestrais, em um primeiro momento você tem, então, vamos dizer assim, o acúmulo de pagamentos. E, claro, para que a Companhia possa fazer isso, outras análises são necessárias.

Mas digo aqui que a Companhia está sempre aberta a estudar o caso. Nós analisamos sempre, mas precisamos, claro, levar em consideração esses outros elementos. Porém, também entendemos que a nossa política é uma política bem clara.

Nossa política já está estabelecida, nós cumprimos fielmente nos últimos anos e nós somos transparentes. Há outras empresas que também fazem o mesmo pagamento anual, mas entendemos também que é, digamos assim, um pedido do mercado para que ele possa ocorrer em bases mais recorrentes.

Em suma, estamos analisando então os dois casos, um deles sendo a política de dividendos, nesse sentido, para ver o momento adequado de se fazer uma eventual alteração. Não estou aqui afirmando que vai ser feito ou não, mas dependemos também de ter todo esse planejamento para esse novo horizonte.

A cada ano aparecem novos desafios, novas demandas, então precisamos colocar tudo isso na balança para fazer uma decisão correta sobre o ponto de vista do equilíbrio sustentável da Companhia.

Jefferson Kalanka:

Boa tarde a todos. Parabéns pela ótima gestão da Companhia.

A minha pergunta é se a empresa tem ainda a intenção de captar recursos e se alavancar ainda mais.

Abel Demetrio:

Olá, Jeferson.

A Companhia fechou o mês de junho com uma alavancagem próxima de 1,8 vezes na métrica dívida líquida pelo EBITDA. Pelos nossos *covenants*, temos a possibilidade de chegar a três vezes. Nós temos um plano de investimentos bastante robusto, sendo R\$ 10,7 bilhões para os próximos cinco anos, lembrando que já estamos revisando esse número em função do nosso plano de negócios.

E, sim, temos a possibilidade de nos alavancarmos mais no mercado, mas sempre com muita prudência, para que a Companhia possa honrar os compromissos futuramente. Quando você vai ao mercado e capta as dívidas, o que eu acho importante é a garantia que você tem que dar ao teu investidor, aqui no caso de dívida, o que ele vai receber nos prazos acordados.

Vale lembrar que temos uma política de crédito e uma análise de risco muito boa pelas instituições financeiras. Lembrando que a Caixa faz a nossa análise de risco de crédito, enquanto o BNDES faz a análise de crédito, e temos boas notas, o que permite-nos captar a taxas mais baixas.

Pelas agências de *rating*, temos o *triple A* nas emissões de mercado, ou seja, temos uma vantagem, no sentido de que uma boa qualidade de crédito reduz o custo no final do dia e isso se transforma em resultado para a Companhia.

Então, objetivamente, respondemos. Podemos, sim, alavancar um pouco mais a Companhia. Temos ainda bastante folga, mas precisamos sempre fazê-lo nos momentos oportunos do mercado, com parcimônia e cautela, porque, uma vez feita a dívida, nós temos que pagá-la no futuro.

Então, essa é a política da Companhia: manter-se sempre com os pés no chão, escolhendo os momentos adequados e fazendo dentro das possibilidades que o plano de negócios da Companhia comporta. Estamos sempre olhando as alavancagens futuras e as condições de pagamento.

Obrigado.

Jefferson Kalanka:

Ainda existe o Programa de Integridade Anticorrupção dentro da empresa?

Claudio Stabile:

Jeferson, obrigado pela pergunta.

Todo ano, nós o fortalecemos ainda mais, como os princípios da transparência, por exemplo. E falando aqui especialmente da questão da integridade, nós devemos, no mês de outubro, salvo engano, termos a Semana da Integridade.

A Semana da Integridade é uma semana inteira tratando só desse tema, trazendo personalidades da sociedade, inclusive, de controles externos, falando um pouco sobre isso e fazendo com que os nossos colaboradores participem.

Isso é um programa constante e em contínua evolução, Nós não podemos abrir mão de forma nenhuma da questão da integridade. Em suma, isso continua e continua firme.

Obrigado pela pergunta.

Vladimir Pinto, analista *sell-side*:

Em relação à regionalização, existem municípios fora do quadro de concessões da Empresa. Os contratos seriam mantidos nos atuais prestadores de serviço ou teriam alterações?

Leura Lúcia Conte de Oliveira:

Quanto aos municípios que estão fora, vamos dar o exemplo de um município que não tem a Sanepar como prestador de serviço. Nesse caso, ele precisa respeitar as regras que estão estabelecidas para a microrregião. Então, ele pode, sim, licitar um um prestador de serviço, desde que respeite as regras da microrregião.

Claudio Stabile:

Esta pergunta também pode se desmembrar em outra.

Aquele município que ficou fora, por exemplo, ficaria fora das PPPs. Esses que estão fora das PPPs, os quais temos contrato, a Sanepar os atenderá normalmente.

Então, reiterando aqui o que disse a Leura, primeiro, o município integrante de cada microrregião tem que respeitar a regra. Essa regra é imposta pela Nova Lei do Marco do Saneamento, portanto, é uma decisão de colegiado. Esse município pode fazer uma licitação dentro das regras impostas pela microrregião.

Quanto àqueles que não estão participando das PPPs mas nós temos contrato, serão atendidos normalmente pela Companhia.

Clisman Piazzetta, investidor:

Existe alguma previsão de provisionamento do crédito tributário referente à causa ganha na esfera tributária federal que irá trazer mais de R\$ 4 bilhões aos caixas da Empresa?

Abel Demetrio:

Olá, Clisman.

Para qualquer modificação do status atual desta ação judicial, nós dependemos de uma inscrição junto aos precatórios pela União. Eu diria que esse é um dos primeiros passos que a Companhia

precisa ter. Claro, outros serão avaliados, no sentido de que nós precisamos também considerar o horizonte de recebimento e uma outra série de atributos contábeis que precisam ser analisados para mudarmos o status desta ação judicial.

Então, é um ativo contingente da Companhia que está divulgado nas nossas explicativas. Ele continua com o mesmo status do 1T23. Obviamente, nós aguardamos as movimentações judiciais em relação ao processo para aí sim podermos tomar alguma decisão.

Claudio Stabile:

Claro que, uma vez escrito o precatório, nós teremos algumas estratégias. Então, isso depende do despacho judicial, que esperamos que ocorra até março. Isso ocorrendo, nós aí entenderemos qual é a melhor estratégia para atuar. Mas o importante é que nós temos um crédito muito bom.

Marcos Carneiro, analista *buy-side*:

Boa tarde. Parabéns pelo prêmio Valor 1000 no setor de saneamento. Tenho duas perguntas.

Primeiro, na visão de vocês, e aproveitando-se do *expertise* da Companhia no tema Inovação, qual é o *endgame* das boas empresas de saneamento brasileiro? É inevitável essa mescla com a geração renovável?

Segundo, qual o posicionamento do regulador e incorporação dessas outras receitas em prol da modicidade tarifária?

Claudio Stabile:

Primeiro, gostaria de agradecer pela sua lembrança do prêmio Valor 1000 que recebemos ontem à noite. Dentre os 27 setores, a Sanepar foi a única empresa pública que foi vencedora. Então, isso para nós é de grande importância. Somos a melhor empresa de saneamento no Brasil, tendo como indicadores toda a parte contábil, que é uma transparência contábil de extrema importância.

Tivemos um caso recente de uma grande empresa que não fazia o seu trabalho de forma adequada em relação aos seus acionistas, principalmente, ao mercado. Nós prezamos muito todo o trabalho financeiro, assim, os nossos investimentos são feitos de forma prudente.

Mas não é só isso. Há um componente importante que é a atenção às práticas ESG, e nós temos levado isso muito a sério. Estamos, inclusive, aprimorando esta área, que é de extrema importância.

Por exemplo, no tocante à governança, somos nível dois na B3. Outro exemplo é que somos, como eu disse, a única Companhia do setor na carteira do ISE da B3. Agora, conseguimos também entrar para o IDIVERSA, isso quer dizer que estamos sempre enxergando a questão do ESG, a questão social, a água solidária e a tarifa social.

Estas são questões muito importantes porque, inclusive, impedem ligações clandestinas, o que impede que nós tenhamos, por exemplo, contaminação na nossa rede. Então, é melhor que você cobre um pouco menos, para que não corra esses riscos, a perda e a possibilidade de um problema na nossa rede.

Portanto, olhamos a ESG como um todo. A missão é, assim como a integridade, trabalharmos, assim como a inovação, trabalharmos premiando também a Companhia. Esse olhar ESG tem que estar na ponta da língua dos nossos colaboradores, entendendo, inclusive, a importância dele no dia-a-dia.

Em relação às receitas acessórias, nós estamos trabalhando e discutindo sobre isso com a Agepar. Hoje, de forma geral, nós temos 75% voltariam para a modicidade tarifária, no caso de receitas acessórias.

Então, nós estamos discutindo, e isso não nos parece razoável, até porque, como eu disse, nós teremos que fazer parcerias. Quando você tem um retorno de 75% de receita acessória para a tarifa, você não atrai, de forma nenhuma, nenhum parceiro. E, nesse caso, talvez nós nem poderíamos começar o empreendimento, as parcerias, ou mesmo de forma isolada. De forma unilateral, a Companhia não seria possível.

Portanto, nós estamos conversando, nos parece que eles já entenderam e agora temos que estudar talvez cada tema. Talvez tenhamos que falar especificamente do biofertilizante, falar especificamente da questão da eficiência energética, seja ela de qual for, seja o hidrogênio, seja o biogás, seja o biometano, fibra óptica, etc.

Enfim, nós talvez teremos que conversar e ter métricas diferentes para cada receita acessória desta, a fim de que nós possamos avançar efetivamente e, claro, o nosso usuário terá, sim, vantagem. Mas, se nós não tivermos nada atrativo, certamente, não conseguiremos nem avançar para que tenhamos a receita acessória.

Gustavo Possetti:

Especificamente no que tange à inovação, a Sanepar tem uma trajetória que vem sendo construída ao longo desses últimos anos e que, seguramente, foi potencializada nesses últimos quatro, cinco anos.

Essa trajetória fortaleceu a estrutura de governança em torno da inovação. Então, a inovação passou a ser um processo estratégico dentro da Companhia, fazendo parte do planejamento estratégico. Isto orientou a criação de um Comitê de Inovação vinculado e presidido pelo Conselho de Administração.

Aqui temos o presidente Cláudio, a diretora Leura e eu, que, nesse momento, também faço parte desse comitê, junto com o diretor Sérgio Wippel e o gerente de Planejamento e Desenvolvimento Operacional Paulo Marini.

Além dessa estrutura de governança, por óbvio, há um departamento específico que orienta o desenvolvimento dos projetos junto ao Centro de Tecnologia Sustentável Sanepar, composto hoje por 27 profissionais que se dedicam diuturnamente a essas ações.

Conseqüentemente, esses profissionais acabam promovendo ações de redução de custo, prospecção de novas oportunidades e fazem uso, por exemplo, de benefícios fiscais como a Lei do Bem, sendo que 80% dos custos desenvolvidos com essas atividades de P&D+I, digamos assim, acabam sendo recuperados na forma de dedução fiscal.

Por óbvio, cada instituição tem a sua jornada, e a Sanepar dialoga com o ecossistema brasileiro sobre essas oportunidades, integrando grupos e comitês dedicados a tratar de inovação, por

exemplo, junto à Aesbe, que reúne empresas estaduais de saneamento, discutindo junto com a ABES e outros fóruns que se colocam como importantes meios para debater com pares o tema da inovação com os pares.

Nós temos muito orgulho de, nos últimos anos, termos sido citados e premiados com algumas honrarias que foram, inclusive, aqui mencionadas. Mas, como bem coloca o presidente Cláudio, essa é apenas uma das etapas de um processo que precisa de melhoria e aprimoramento constantes, e é isso que nós buscamos por aqui, tendo o engajamento da Companhia em torno de uma política de inovação que foi aqui estabelecida.

Portanto, hoje, a inovação na Sanepar não é papel apenas de uma pessoa ou de um departamento, mas, sim, de todos os envolvidos com o modelo de negócio. E, claro, fica o convite aos investidores, aqueles que nos acompanham e a todas as partes interessadas para participar desse processo.

Nós estamos atentos não apenas àquilo que acontece no Brasil, mas fora dele. Foi inspirado nisso que buscamos, junto ao The Water Research Foundation, um *framework* de inovação que foi criado por 89 *utilities* dos Estados Unidos, do Reino Unido e da Austrália, para tratar dessa temática. Hoje, a Sanepar é a única empresa da América Latina a adotar esse *framework* na construção das suas estratégias de inovação.

Então, olhando para aquilo que tem melhor no mundo e para aquilo que nós temos de muito bom aqui no Brasil, a Sanepar se posiciona na situação de colaborar, sempre prospectando parceiros e buscando ser útil dentro desse processo de transformação.

Se vamos nos associar com outros pares para desenvolver, inclusive, algumas das estratégias que foram aqui colocadas, o futuro vai nos mostrar. E nós torcemos para que dê certo, porque isso pode encurtar caminhos e nós podemos fazer com que a sociedade chegue a resultados importantes no menor intervalo de tempo possível.

Flávio Ramalho, analista *sell-side*:

Em resumo, a alavancagem financeira está baixa e longe dos limites de *covenants*, e eu entendo que essa política de pagamentos de dividendos anual é muito conservadora. O que poderia ser feito para os acionistas minoritários que precisam de dividendos duas vezes por ano considerarem as ações da Sanepar?

Abel Demetrio:

Olá Flávio, obrigado pelo seu questionamento. Eu volto a afirmar aqui que o plano de investimentos da Companhia é bastante robusto. A nossa alavancagem é de 1,8 e o limite é três, mas eu sempre digo que o mercado, às vezes, é cíclico.

Portanto, há momentos em que o mercado está em um momento favorável, mas também há alguns momentos desfavoráveis. A Companhia não pode ficar, vamos dizer assim, à mercê do mercado para fazer os investimentos porque eles são mandatórios.

Nós temos as questões de cumprimento do Marco Legal do Saneamento, temos a questão do cumprimento de compromissos ambientais, inclusive, do nosso TAJ, que é divulgado aqui pela Companhia e que são questões relacionadas ao *compliance* ambiental.

O pagamento em duas vezes, obviamente, é uma demanda e um estudo da Companhia, mas, como eu falei, nós precisamos de condições de realizá-lo com segurança financeira. Esta proposta não está descartada, nós precisamos realmente ter esse momento para fazer, eventualmente, essa virada.

Então, pode ficar tranquilo que nós estamos atentos ao tema e, no momento que nós julgarmos oportuno e adequado, quando tivermos condições de fazê-lo, e se isso for aprovado pelos órgãos de governança, nós poderemos fazê-lo. Mas claro, precisamos ter todos os elementos para uma decisão segura.

Assim sendo, sempre estamos aqui avaliando os temas e os pedidos do mercado nesse sentido, mas sempre levando em conta os outros compromissos da Companhia.

Edgar Dorta, investidor:

Legalmente, a Companhia estaria em condições de operar fora do país. Vocês têm projetos pensados como, por exemplo, no Uruguai ou Paraguai?

Claudio Stabile:

Edgar, você tem razão. Nós temos autorização para atuar no Brasil, fora do estado e fora do país. Se eu disser para você que nós não estamos olhando para outras oportunidades, eu estaria mentindo. Nós estamos. Começamos algumas tratativas, mas ainda muito incipientes. Eu entendo que não seria o momento adequado ainda de poder reportá-las.

Mas assim que tivermos algo firme, certamente, nossos investidores serão os primeiros a saberem.

Jefferson Kalanka:

Nos próximos *releases* de resultados, a empresa poderia incluir os períodos remanescentes dos demais municípios que representam 45% da receita líquida?

Abel Demetrio:

Olá, Jeferson. Obrigado pela sua pergunta.

Sim, nós podemos avaliar a sua questão. Hoje, nós divulgamos os dez maiores porque eles são bastante representativos, mas nós podemos avaliar e entender se, estrategicamente, a Companhia teria alguma dificuldade em fazê-lo ou alguma restrição.

Então, vamos avaliar isso internamente e, quem sabe no próximo trimestre, possamos ter essa alteração se for o caso ou, se não, uma justificativa do porquê não fizemos.

Obrigado pela ponderação.

Operador:

Não havendo mais perguntas, encerramos a sessão de perguntas e respostas nesse momento e passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Abel Demétrio, para as considerações finais da Companhia.

Abel Demetrio:

Agradeço novamente a participação de todos, aqueles que só ouviram, aqueles que fizeram questionamentos, ouvindo e vendo a apresentação. Esperamos que tenha sido produtivo e que tenhamos conseguido responder essas questões. Desejamos a todos uma ótima tarde.

Obrigado.

Operador:

A Reunião Pública 2023 da Sanepar está encerrada.

Muito obrigado aos participantes e tenham todos uma excelente tarde.