

**Transcrição da Vídeoconferência
Sanepar
Resultados do 1T24**

Operador:

Bom dia a todos e obrigado por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à videoconferência de Divulgação dos Resultados do 1T24 da Companhia de Saneamento do Paraná, Sanepar.

Para aqueles que precisarem de tradução simultânea, destaco que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessá-la, basta clicar no botão “*interpretation*” através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência, português ou inglês. E para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português clicando em “*mute original áudio*”.

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

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

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior de sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez. Se por algum motivo sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la ao e-mail ri@sanepar.com.br.

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

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

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

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

Abel Demétrio:

Bom dia a todos que participam desta teleconferência. Estamos aqui com o nosso Diretor e Presidente, Sr. Claudio Stabile, o nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, Julio Cesar Gonchorosky, nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster, e também o nosso Gerente de RI e equipe, que também estão nesta sala.

Agora, passaremos pela apresentação dos resultados do 1T24. Como destaques do 1T24, comparando com o 1T23, tivemos o crescimento de 16,8% na receita líquida, 16,6% no EBITDA, e 18,7% no lucro líquido.

Tivemos ainda o acréscimo de 7 mil novas ligações de água e 10,9 mil ligações de esgoto. Atingimos 80,4% de esgotamento coletado, sendo 100% desse esgoto tratado, e mantivemos o índice de 100% de tratamento de água.

Nossa margem EBITDA foi de 45,7% em 1T23 para 45,6% em 1T24. No 1T24, os investimentos atingiram R\$ 424,6 milhões e, ainda em janeiro, como mais um *blue bond* da Companhia, fizemos a emissão de debêntures no montante de R\$ 600 milhões.

Na página seguinte, passarei um pouco sobre o contexto operacional da Companhia no 1T24. Tivemos bons volumes. Os volumes faturados de água cresceram 7,9% e os volumes faturados de esgoto cresceram 9,3%. Em relação ao acréscimo de economias, tivemos 8.814 novas economias de água e mais 14.765 novas economias de esgoto.

Nossa inadimplência fechou o 1T24 em 2% e as perdas por ligação/litro/dia fecharam em 216,9 litros de perda por ligação/dia.

Na página seguinte, falaremos um pouco sobre o contexto das nossas barragens. Encerramos o 1T24 com 98,5% das barragens com água, que é um volume bastante representativo. No mesmo período do ano passado, também estávamos em uma situação bastante confortável, 100%, o que é importante aqui em Curitiba, principalmente na região metropolitana, no sentido de garantir uma condição hídrica de abastecimento pelos próximos meses.

Na página seguinte, falaremos um pouco dos *covenants* e dos indicadores que a Companhia precisa cumprir perante os seus investidores.

Na questão de captações a mercado, conforme eu falei, a 14ª emissão contempla os mesmos índices das outras emissões a mercado, que são a 9ª, a 10ª, a 11ª, a 12ª e a 13ª, cujos índices são dívida bancária líquida / EBITDA ajustado $\leq 3,0$. Finalizamos o 1T24 com 1,46, que é um pouco melhor do que 1T23. No índice EBITDA ajustado / despesa financeira líquida $\geq 1,5$, fechamos com 9,36.

Em relação às debêntures e emissões do BNDES, no índice de dívida bancária líquida / EBITDA $\leq 3,0$, fechamos com 1,53. Quanto ao EBITDA / serviço da dívida $\geq 1,5$, fechamos com 2,96 e outras dívidas onerosas / EBITDA 0,38, quando o limite é de 1,0.

Nos contratos com a Caixa, além dos indicadores que nós já falamos, o que difere é outras dívidas onerosas / EBITDA ajustado, ou seja, com a exclusão das questões das provisões. Esse índice fechou em 0,36, quando o limite é de 1,0.

Na página seguinte, temos o contrato do KfW, que, além dos indicadores vistos anteriormente, contempla o grau de endividamento que precisa ser $\leq 60\%$. Fechamos aqui com 48,9%, sendo dois pontos percentuais superiores em relação ao 1T23, que foi 46,9%. Esse aumento ocorreu, principalmente, em função da captação dos R\$ 600 milhões já mencionados anteriormente.

Já falamos sobre a margem EBITDA, que fechou em 45,6%. O ROIC anualizado atingiu 12,5%, que é uma boa evolução em relação aos 10,7% do mesmo período do ano passado. Também

tivemos um aumento do ROE, com 15,7% no 1T24 ante os 13,2% registrados no 1T23.

Agora, falaremos um pouco sobre o desempenho financeiro da Companhia. A receita líquida cresceu 16,8%, atingindo R\$ 1.698 milhões no 1T24. O EBITDA atingiu R\$ 774 milhões, uma alta de 16,6% em relação ao 1T23.

Falaremos agora sobre o lucro líquido e a margem líquida. O nosso lucro líquido cresceu 18,7%, atingindo R\$ 379 milhões, com uma margem líquida de 22,3% ante 22% registrados no 1T23.

Quanto aos custos e despesas operacionais, aqueles com impacto no EBITDA, como é possível ver no último quadrante de baixo, tivemos um crescimento de 17%, atingindo R\$ 924 milhões.

Na página seguinte, temos a geração de caixa e a conversão do EBITDA. A geração de caixa cresceu 31,7%, com uma conversão de 82% e atingindo R\$ 635 milhões.

No próximo quadrante temos a dívida líquida e a alavancagem. Nossa dívida de curto prazo, ou seja, no período de 12 meses, está em R\$ 743 milhões. Nossa dívida de longo prazo é de R\$ 5.652 milhões, com um endividamento total ao final de março de R\$ 6.395 milhões.

Ao final do 1T24, tínhamos em caixa e em equivalentes de caixa R\$ 1.913 milhões, restando, então, o endividamento líquido de R\$ 4.482 milhões. A alavancagem é de 1,5x o EBITDA, estando em linha, muito próximo ou um pouco abaixo do endividamento líquido que tínhamos no final de 2023, que era de R\$4.493 milhões.

Nosso custo médio ponderado da dívida continua em linha com o final do ano. No 1T24, registramos 11%, sendo que, ao final de 2023, foi de 11,3%. Aqui, obviamente, com a queda da Selic e da inflação acumulada dos 12 meses, também traz um reflexo marginal para os custos financeiros aqui da Companhia.

O CAPEX, como já falamos, atingiu R\$ 425 milhões, uma alta de 5,4% em relação ao 1T23, sendo que, desse CAPEX, 38% foi investido em água, 53% em esgotamento sanitário e 9% em outros investimentos, como, por exemplo, administrativos, terrenos e TI, principalmente.

Passaremos aqui conta à conta pela demonstração dos resultados para que nós tenhamos uma melhor noção das variações em cada item da linha de custos.

A receita líquida cresceu 16,8%. Esse crescimento se deu ainda como reflexo do reajuste de 23% em 17 de maio de 2023, ou seja, está em vigor desde maio do ano passado. Esse reajuste acaba refletindo ainda nesse exercício, gerando um crescimento de 16,8%, que também foi influenciado pelo forte aumento dos volumes faturados de água, que foi de 7,9%, e de esgotamento sanitário, que foi de 9,3%.

Em relação ao PPR, este índice acompanhou o resultado, não tendo grandes variações.

Na questão de pessoal, tivemos um crescimento de 20,6%, ainda devido ao impacto em relação ao acordo coletivo do ano passado, que trouxe um INPC da ordem de 5,5%, o reajuste do plano de saúde que tivemos no mesmo ano, e também o impacto de indenizações trabalhistas referentes a processos julgados no montante de R\$ 68,8 milhões, que foram R\$ 51 milhões superiores ao mesmo período registrado no ano passado.

Na conta de provisões, nós temos o benefício, mas este item acaba refletindo na conta de

peçoal. Em março, fechamos com 6.100 empregados.

Na conta de materiais, tivemos uma redução de 5%. Mesmo com os crescimentos dos volumes que nós acabamos de citar, essa redução foi impactada, principalmente, por material de tratamento, que teve uma redução de 10,6%.

Aqui, olhando as condições de mercado, nós destacamos principalmente a substituição de produtos químicos nas estações de tratamento do Passaúna, Iraí e Iguaçu, como, por exemplo, policloreto de alumínio, cloreto de polialumínio e PAC sulfato de alumínio.

Também, tivemos uma questão importante em Ponta Grossa, onde conseguimos chegar a uma melhor qualidade da água. Isso trouxe uma possibilidade de usar menos produtos químicos naquela regional.

Material de manutenção de veículos foi um ponto que cresceu além do que havia crescido no ano passado. Isto ocorreu em função de alguns caminhões e hidrojateadores que foram para manutenção e, obviamente, feita toda a manutenção, tivemos um acréscimo nessa conta.

O mesmo ocorreu com material de manutenção de redes, haja vista o cuidado com os vazamentos que nós também mantemos para que o índice de perdas fique em um nível que não desperdice água.

A energia elétrica teve uma variação de 22,2%. Este crescimento deve-se, basicamente, ao reajuste de 10,5% médio que, desde 24 de junho do ano passado, está em vigor nas contas da principal concessionária no Estado, que é a Copel.

Além disso, houve o fim do subsídio de 3% que ocorreu no ano passado para o setor de saneamento na mesma data e o crescimento de 5,8% do volume produzido de água e 10,2% do volume tratado de esgoto. Em suma, essas foram as principais variações em relação à energia elétrica.

Serviços de terceiros cresceram 30,4%, principalmente, nos serviços relacionados ao atendimento e faturamento, dado que, no 1T23, nós tínhamos uma base comparativa baixa em relação a esses serviços, uma vez que estávamos ainda no período em que a Companhia ficou sem cortar a água dos clientes.

Relembro aqui que ficamos 42 meses sem fazer serviços de corte de ligações junto à sociedade. Com a retomada desses serviços, obviamente, tivemos mais gastos aqui com serviços de cadastro e faturamento, serviços de atendimento ao cliente e serviços de cobrança. Há ainda outros itens que tiveram incrementos, como, por exemplo, serviços de manutenção de redes, assim como na questão de materiais, trazendo um aumento para essa conta.

A conta de gerais e tributárias cresceram 17,4%, sobretudo, decorrente do aumento dos repasses do Fundo Municipal de Meio Ambiente e Gestão Ambiental, no sentido de que esses repasses crescem também em função da receita. A receita cresceu 16,8% e aqui tivemos um incremento de 17,4%.

Em provisões, tivemos a reversão de provisões na ordem de R\$ 31.496.000. Aqui, conforme já expliquei no item de pessoal, tivemos várias provisões que foram baixadas em processos judiciais, que acabou sendo transferido para uma despesa já efetiva e concluída, mas trouxe resultado positivo aqui no campo das provisões.

Mesmo com essas baixas, tivemos algumas provisões trabalhistas na ordem de R\$ 36 milhões referente à reintegração de aposentados, adicional e horas extras, equiparação salarial e ação movida pelos engenheiros que continuam trazendo alguns reflexos de atualização e de incorporação na conta de provisões.

Ainda tivemos R\$ 12,1 milhões referente às ações do Ibama e do IAT, Instituto Água e Terra do Paraná, referente a provisionamentos ambientais.

Previsão para plano de saúde e previdência cresceram 9,5% em função dos acréscimos, seja de expectativa de custos para a saúde quanto de previdência.

Despesas e receitas financeiras cresceram 5,6%. Tivemos um aumento dos custos financeiros, mas, por outro lado, tivemos também mais receitas financeiras oriundas de um maior caixa. Isso trouxe uma rentabilidade nas aplicações, então, no líquido, ficamos com 5,6%

Em outros custos e despesas, tivemos um incremento de 176,1%. Lembrando que, nesse mesmo período do ano passado, nós tivemos uma reversão de perdas de R\$ 45.420.000 e, este ano, com a recuperação de crédito já realizada pelas negociações perante os clientes, nós temos uma provisão de perdas de, praticamente, R\$ 30 milhões e, obviamente, um impacto mais significativo em relação a esta conta.

Tivemos ainda o aumento de depreciação em função de imobilizações na ordem de R\$ 1,9 bilhão em relação às obras que foram concluídas.

Na página seguinte, falaremos um pouco do nosso balanço patrimonial. A dívida líquida apresentou uma redução de 0,2%. O capital de giro operacional teve uma redução de 1,3%. As principais contas, que são as contas a receber de clientes líquidos, tiveram uma variação de 0,2%, sendo a conta mais representativa.

Em outros ativos e passivos, principalmente em ativos de contrato, tivemos uma variação de 5,2%, que é a maior conta e a que teve uma variação mais significativa. Fechamos com os ativos fixos na ordem de R\$ 11,5 bilhões.

No 1T24, atingimos a marca de R\$ 10.123 milhões de patrimônio líquido. Ao final do ano, tínhamos R\$ 9.744 milhões. Por fim, o giro do capital de giro operacional, em função do crescimento da receita e de um capital de giro operacional um pouco melhor do que o verificado no final de 2023, fechamos com 50 dias.

Abordaremos o fluxo de caixa na próxima página. As atividades operacionais trouxeram caixa para a Companhia na ordem de R\$ 635.177.000, uma alta de 31,9%. Como vimos, as atividades de investimentos consumiram R\$ 424.598.000, uma alta de 5,3%.

As atividades de financiamento trouxeram mais caixa. Captamos mais empréstimos e financiamentos, totalizando R\$ 664.504.000 que pagamos de financiamentos, arrendamentos e outras variações. Então, essa conta trouxe um saldo positivo de R\$ 417.572.000, fazendo com que, no conjunto, tivéssemos um aumento de R\$ 628.151.000 no caixa, encerrando o caixa com R\$ 1.913 milhões ao final de março.

Esta quantia é importante para nós fazermos os pagamentos, pois nós temos algumas amortizações de dívida. A 9ª emissão, por exemplo, vai ser liquidada em junho ou julho deste

ano.

Temos pagamentos de dividendos, pagamentos de PPR e temos todo o plano de investimentos, que é superior a R\$ 2,3 bilhões, para ser feito durante 2024 e que compõe todo o nosso plano de investimento de R\$ 11,2 bilhões para o ciclo 2024-2028, o nosso ciclo de investimentos de cinco anos.

Essa foi a apresentação de resultados do 1T24 da Companhia. Agora, podemos passar para a próxima etapa da apresentação.

Nayane Mendes, Investidora:

Bom dia e parabéns pelos resultados. Gostaria de saber sobre a visão do futuro da Empresa em relação a outros tipos de investimento, como produção de energia, por exemplo. Quais as tendências para o futuro?

Claudio Stabile:

Bom dia a todos. Primeiramente, gostaria de agradecer-los pela participação e por acreditarem na Companhia.

Em especial à pergunta da Nayane, nós estamos trabalhando firmemente na questão de eficiência energética, buscando não só a não-dependência de terceiros, mas também, é claro, a redução dos nossos custos.

Isso vai desde o nosso ingresso no mercado livre de energia, que, em cinco anos, devemos ter próximo de mais de R\$ 630 milhões de economia, até a utilização dos nossos subprodutos, tendo o lodo de esgoto como o nosso principal subproduto hoje. Isso gera o biogás que nós convertemos já a energia elétrica em algumas estações da Companhia.

Há também a transformação em biometano, não só para o nosso consumo, mas também para venda para terceiros.

Vale também mencionar a produção de hidrogênio, onde já estamos na terceira rota de como produzir o hidrogênio. Esse também é um outro mercado que se vê e podemos utilizá-lo também para a geração de energia elétrica.

Temos todas essas opções além de outras formas, como a hidroenergia e as fotovoltaicas, cujas execuções de projetos devem sair até o final do ano.

Enfim, temos um combo de eficiência energética que, em algum momento, a Companhia poderá, inclusive, ter uma comercialização do seu excedente ou daquilo que for mais interessante. De repente, pode ser interessante que nós compremos de um terceiro uma energia mais barata e possamos vender uma energia com um preço melhor, tendo, inclusive, um resultado positivo.

Leandro Aguiar, Investidor:

Bom dia. Parabéns à equipe pelos resultados do 1T24. Gostaria de tirar uma dúvida sobre a conta de gastos de energia.

Sabemos que a Empresa entrou nos contratos de mercado livre de negociação, que gerará um

potencial de economia superior a R\$ 600 milhões até 2028, e já pude identificar um aumento relevante. Gostaria de saber se os efeitos dessa possível redução já foram iniciados ou se os resultados só começarão a aparecer no próximo trimestre.

Abel Demetrio:

Bom dia, Leandro. Obrigado pela sua pergunta. Sim. A nossa entrada no mercado livre de energia já está em um ritmo de entrada. Até maio, já temos 12 unidades que migraram para o mercado livre de energia.

No 1T24, o resultado foi de aproximadamente R\$ 1,7 milhão de redução, comparando caso nós tivéssemos mantido no mercado cativo. Neste ano, devemos concluir muitas unidades, o que gerará uma economia estimada para o ano da ordem de R\$ 50 milhões, caso nós nos mantivermos no mercado livre de energia.

Conforme eu falei, no ano passado, o aumento da energia foi em torno de 10% e mais aproximadamente 3% por conta do fim do subsídio. Esses foram os aumentos que nós tivemos na conta de energia, mas também tivemos um custo maior em função dos nossos volumes produzidos de água e tratamento de esgotamento sanitário, que foram bastante bastante relevantes no 1T24 e, conseqüentemente, no crescimento de 22% nessa conta de energia.

Porém, como o Presidente falou, nós temos mapeado toda a migração, tanto do primeiro contrato, que foram as 49 unidades assinadas com a Copel comercializadora, quanto do segundo contrato, que são mais de 838 unidades. Então, obviamente, estaremos avançando e obtendo os resultados positivos em relação a essa negociação.

Basicamente, esses são os pontos aqui. Gostaria de mencionar também que nós compramos e fizemos os contratos de energia em uma condição realmente muito boa e muito favorável se comparado ao preço do mercado cativo atualmente. Nós temos um grande desconto em relação ao preço que seria pago caso nós não tivéssemos tomado essa ação.

Claudio Stabile:

É importante reiterar o que o Abel disse. A migração se dá como uma maturação, então, é ao longo do tempo. Você tem todo o processo licitatório, o processo de contratação e, até mesmo, o processo para as unidades consumidoras, que são, principalmente, as de grande tensão.

Porém, há um prazo para que isso ocorra. Todo o processo de migração e de denúncia de contratos tem um ciclo. Cumprido esse ciclo, aí nós efetivamente teremos o resultado positivo, conforme o Abel falou. Esse ano nós esperamos, então, em torno de R\$ 50 milhões de economia.

Marcelo Afonso, Investidor:

Bom dia. Gostaria de saber quanto do aumento da energia elétrica é esperado que seja repassado na tarifa, no reajuste ou na revisão do próximo ano.

Abel Demetrio:

Olá, Marcelo. Bom dia e obrigado pela pergunta. Nós temos uma metodologia de reajuste tarifário onde o preço da energia é calculado nos IRTs. Nas ocasiões das RTPs, que é o caso da 3ª RTP, que ocorrerá no ano de 2025, é feito o ajuste para mais ou para menos em relação àquilo que

foi calculado na tarifa e aquilo que foi efetivamente gasto.

Na questão do mercado livre de energia, a Companhia tem um compartilhamento a seu favor da ordem de 25%, enquanto 75% retorna em modicidade tarifária. Obviamente, o que a agência reguladora já manifestou é que ela vai olhar se as quantidades consumidas são gastos eficientes da Companhia.

Nós fazemos todo um estudo e toda uma análise para que todo o consumo seja o mais eficiente possível e, sendo os gastos eficientes, ele tem um tratamento e um reconhecimento tarifário.

Arlindo Souza, Levante Corp:

Bom dia, pessoal. Parabéns pelos números. Poderiam, por gentileza, comentar sobre a expectativa de recebimento do valor de R\$ 3,6 bilhões da União, conforme informado em fato relevante do dia 14 de março?

Claudio Stabile:

Bom dia, Arlindo. Nós estamos aguardando o envio pelo presidente do TRF1 à União para que ela, então, coloque no orçamento para o ano vindouro.

Portanto, todas as fases do precatório foram percorridas e, agora, a última fase é essa. O Poder Judiciário enviará ao Poder Executivo Federal para que ele, então, coloque o orçamento do exercício seguinte em seu orçamento. Estamos na expectativa desse envio.

Júlio César, Investidor:

Bom dia. Por que o CEO está deixando a Empresa, sendo que ela está apresentando bons resultados nos últimos trimestres?

Claudio Stabile:

Bom dia, Júlio. Eu estou indo para uma nova missão, que é a Secretaria de Administração e Previdência do Estado. Esta é uma secretaria muito importante para a administração como um todo do estado do Paraná.

Acredito que, com essa grande equipe e time, eu pude colaborar com a Companhia. Sempre digo que esta Companhia tem os melhores profissionais do saneamento. Hoje, já posso dizer que são os melhores do mundo, porque colhemos um prêmio na busca do ODS6 em Londres e fomos premiados como a Melhor Companhia do Mundo na Busca da Concretização do ODS6.

Fico com um certo conforto, pois sei que nós temos uma equipe muito boa e quem vem me substituir é uma pessoa muito séria e muito preparada. Claro, mesmo eu não estando aqui, no que puder ajudar a Companhia, certamente estarei dando minhas sugestões, acompanhando e auxiliando no que for possível.

Reinaldo e Luiz Alves, Investidores:

Parabéns pela iniciativa do envio dos caminhões com água para o Rio Grande do Sul.

Novos caminhões serão enviados? Serão enviados produtos que possam descontaminar a água

da enchente? A Sanepar está preparada para casos de chuvas desse porte no Paraná? Há alguma perspectiva de que a tragédia climática vivida pelo Rio Grande do Sul nas últimas semanas possa se estender para o Paraná, afetando as operações da Sanepar?

Claudio Stabile:

Eu vou deixar a questão climática para o nosso diretor Júlio falar um pouco, mas, antes, eu quero falar do que nós estamos fazendo.

Em um primeiro momento, enviamos quase 150 mil copinhos de água para Porto Alegre. Mandamos e já estão em Porto Alegre cinco caminhões pipa com capacidade de 12 mil litros cada um. Já temos uma equipe destacada aguardando simplesmente o pedido de Porto Alegre para que eles também integrem a equipe de lá pra poder auxiliá-los nesse momento.

Estamos também providenciando e esperando um *ok* de Porto Alegre para a possibilidade de auxílio na questão de geradores para geração de energia elétrica.

Assim como fizemos no período de Covid, queremos também ajudá-los com a nossa experiência na desinfecção de pontos, que eram do Covid naquele momento, de concentração de pessoas em hospitais e postos de saúde. Da mesma forma, isso vai ser necessário e a Companhia está se preparando para isso também. Enfim, nós somos solidários com o Rio Grande do Sul.

É claro que aquela região em especial tem uma condição de bacia diferenciada, principalmente, na região de Porto Alegre. Lá tem o Guaíba, que o pessoal acha que é um rio, mas não é. Guaíba é um lago ou uma laguna, porque tem um avanço do mar até aquela grande quantidade de água. Ela tem uma saída muito pequena para o mar, então, isso também acaba deixando que esse volume se mantenha por mais tempo e as águas demorem a baixar.

Eu acredito que, no caso do Paraná como um todo, são raros os locais que podemos ter uma enchente dessa magnitude. Podemos ter um volume muito grande, mas teríamos mais celeridade no tocante à baixa dos níveis de água.

Agora, eu passo para o nosso diretor Júlio falar um pouco sobre as perspectivas climáticas para vocês.

Julio Cesar Gonchorosky:

Bom dia a todos. É sempre importante lembrar que o que está acontecendo no Rio Grande do Sul é um evento extremo. Como o presidente falou, as principais bacias hidrográficas do Rio Grande do Sul deságuam no Guaíba, que é uma zona bastante baixa e propícia para inundações.

Historicamente, há a ocupação dessas áreas pelas populações. Então, isso acaba associando o vento extremo, chuvas e condições muito peculiares ao impacto social que está acontecendo. Em outubro e novembro do ano passado, nós também tivemos chuvas muito volumosas aqui na região leste do estado, onde choveu mais de 550 milímetros, sendo que a máxima histórica de 40 anos tinha sido 350 milímetros em um período de 30 dias.

Pela conformação, houve impacto, principalmente, na cidade de União da Vitória e Porto União, além de mais 23 municípios. É claro que o evento foi muito menor e, pela nossa infraestrutura e toda a dimensão do trabalho, nós pudemos recuperar aquela situação rapidamente.

Os eventos extremos, evidentemente, estarão cada vez mais frequentes e, por mais que tenhamos infraestruturas e nos preparemos para os efeitos das mudanças climáticas, sempre serão momentos duros.

Sobre as perspectivas, com a volta do fenômeno La Niña no Pacífico Central, a tendência para os próximos meses para a região do Paraná é de, no geral, chuvas um pouco abaixo da média. Então, não há previsão de eventos dessa magnitude para os próximos seis meses, sendo que, para a região metropolitana de Curitiba e para o litoral, que foram as que mais sofreram há dois anos atrás, a perspectiva é de chuvas e vazões na média.

Portanto, estamos monitorando o processo e não há perspectivas de grandes problemas pela frente.

Claudio Stabile:

Gostaria de reforçar esse ponto. Agora, esses eventos de excesso de água ou de escassez, onde havia um intervalo muito longo entre um e outro, serão recorrentes de uma forma muito mais visível. Os espaços dos intervalos serão menores.

Isso são os efeitos das mudanças climáticas. A mudança já ocorreu, o que nós estamos sofrendo são os efeitos. Portanto, independente do setor em que nós trabalhemos e nas nossas casas, é importante essa modificação de comportamento e de entender que isto está instalado e agora nós temos que, no mínimo, mitigar.

Falar em reversão é muito difícil, mas nós podemos mitigar. Além disso, temos que estar preparados tanto para o excesso como para a escassez. Não só todos os atores profissionais que trabalham nos mais diversos setores que envolvem a questão, em especial falando do abastecimento de água e coleta e tratamento de esgoto, mas a população também precisa entender que nós estamos em um momento diferenciado do planeta.

Nós antecipamos também algo que fosse natural, e agora temos consequências. Precisamos todos trabalharmos juntos.

Eduardo Lazzaretti, GTI:

Bom dia, pessoal. Vimos um aumento relevante em algumas despesas, como no custo de pessoal e serviço de terceiros. Poderiam comentar um pouco mais sobre o que ocasionou os aumentos e se este é um novo nível recorrente de despesas?

Abel Demetrio:

Bom dia, Eduardo. Obrigado pela pergunta. Como nós falamos, na questão de pessoal, o crescimento veio do impacto das negociações do acordo coletivo realizado no ano passado, que ainda é um fator que traz efeito para o 1T24. Além disso, tivemos as baixas de processos judiciais, que foram R\$ 51 milhões superiores ao mesmo período do ano passado.

Quando tiramos esse processo de baixas, que são ações que já foram concluídas e liquidadas, seja por decisão final da Justiça, seja por ganho ou perda da ação, nesse caso, perda e o registro definitivo daquela ação, vemos que isso trouxe esse impacto e, sem ele, nós estaríamos falando de algo em torno de 5% de crescimento em relação ao ano passado.

Devemos analisar que, eventualmente, quando perdemos uma ação judicial trabalhista, muitas vezes temos uma incorporação nos salários, ou seja, você tem um novo nível de pagamento de salários a partir daí e, obviamente, isso acaba impactando no custo do pessoal para os períodos seguintes.

Outro ponto é a questão do serviço de terceiros. Conforme já comentamos, no início de 2023, nós tínhamos uma situação diferente da situação atual. Vínhamos de um longo período sem a realização de cortes; passamos 42 meses sem fazer o corte de ligações de água no estado do Paraná.

Então, com o fim da pandemia, o fim da da crise hídrica e uma melhor economia no sentido de que havia a possibilidade de retorno e a óbvia necessidade de combater aquela inadimplência, os serviços que a Companhia não fez durante 42 meses passaram a ser feitos mais fortemente a partir do 2T23 e 3T23.

Agora, olhando as bases comparativas do 1T24 contra o 1T23, vemos incrementos como, por exemplo, atendimento aos clientes, nós tivemos que remodelar todas as nossas centrais de atendimento porque elas eram insuficientes no sentido de dar vazão à quantidade de pessoas que estavam e estão ainda procurando a Companhia para fazer a renegociação de débitos. Então, tudo em vista a satisfação do cliente e não ocasionar filas.

Tivemos vários desenvolvimentos no sentido de atendimento mais fácil para o cliente, seja por via WhatsApp, seja por via dos canais de teleatendimento, enfim, várias formas que foram implantadas e que, obviamente, geram custo.

Estes desenvolvimentos trouxeram gastos para essa conta de serviço, como serviços de corte, religações, os faturamentos que estavam suspensos, os cortes e a questão do faturamento em parcelas de 30, 40 e 50 vezes. Então, todos esses movimentos trouxeram o incremento para a conta de terceiros.

Além disso, principalmente na questão de manutenção de redes, nós fizemos um grande esforço no sentido de lidar com alguns problemas que tivemos no início do ano passado em relação a algumas empresas de leitura de hidrômetros e entrega de contas que, inclusive, tivemos que tirar da Companhia, suspender os contratos, cancelá-los e recontratar.

Fizemos recontrações e tivemos, desde o ano passado, um aumento significativo da quantidade de serviços que estão sendo realizados de manutenção. Isso tudo traz fatores positivos em outras contas do resultado, como, por exemplo, a redução do índice de perdas, quando nós comparamos o 1T24 com o 1T23.

Edmundo Pires, Investidor:

Poderiam atualizar o *status* das obras da barragem de Miringuava e a previsão de início da operação da barragem?

Julio Cesar Gonchorosky:

Bom dia, Edmundo. O barramento em si já foi concluído e, nas próximas semanas, nós entregaremos o último estudo solicitado pelo Ibama. Como vocês sabem, o processo para supressão acima de 50 hectares precisa da anuência do Ibama na Mata Atlântica. Então, eles pediram estudos complementares bastante complexos, os quais nós encerramos,

coincidentalmente, esta semana. Submeteremos esses estudos ao IAT e ao Ibama nas próximas semanas.

Tivemos uma conversa com o Ibama, mostrando a importância e a urgência da conclusão do barramento, não apenas como uma estrutura física da Companhia para armazenamento de água, mas o que ela significa como segurança hídrica para a região metropolitana de Curitiba e seus quase quatro milhões de habitantes.

Então, com esse estudo, acreditamos que podemos iniciar a supressão ainda no inverno, que é o melhor momento, pois é a estação mais seca do ano, e, até o final do ano, iniciar o enchimento da barragem.

Daniel Travitzky, Banco Safra:

Eu tenho dois pontos. Primeiro, podem comentar sobre como o atual plano de investimentos da Companhia conversa com as metas de universalização definidas no Marco do Saneamento?

Segundo ponto, sobre o recebível de R\$ 3,6 bilhões, quando esperam que, efetivamente, receberão o valor? Qual a forma de recebimento? Seria à vista ou parcelado? Por fim, qual a probabilidade que atribuem para o não-recebimento desse recurso?

Claudio Stabile:

Primeiramente, uma vez inserido no Orçamento da União, isso gera um crédito para a Companhia. Claro que, contabilmente, ele entra como um ativo não-circulante, visto que nós teremos o crédito, mas não financeiro. Porém, isso já é um ponto positivo para a Companhia.

Temos, certamente, algum cenário de como poder negociar esse crédito. Se eu antecipasse qualquer coisa nesse momento, eu acho que não seria legítimo, porque dependemos de terceiros para essas negociações e isso não foi conversado.

O principal agora é a inscrição no Orçamento da União. Uma vez feito isso, nós colocaremos em prática, pelo menos, dois ou três cenários que temos, por exemplo, atuando com a Fazenda Nacional, com a Receita Federal, etc.

Abel Demetrio:

Bom dia, Daniel. Conforme eu falei, o plano de investimentos de R\$ 11 bilhões elaborado pela Companhia para o período de até 2028 está em linha com o andamento do projeto de universalização. Todos sabem que até 2033, legalmente, as Companhias precisam atingir 33% de esgotamento sanitário.

Para isso, além do esforço de investimento próprio da Companhia, no sentido de fazer as obras de esgotamento sanitário, nós temos, por exemplo, as PPPs, que são um auxílio em uma busca célere da universalização e o atendimento integral do que é demandado no Novo Marco Legal do Saneamento.

Então, todo o planejamento da Companhia é feito no sentido de olhar o avanço constante, crescente e cada vez mais veloz no sentido de que nós sejamos a primeira Companhia do país em atingir realmente a universalização.

Obviamente, tudo será feito com todo o cuidado para que tenhamos uma estrutura de capital que comporte todo esse investimento, com métricas que o mercado exige para que nós sejamos sempre uma boa referência de crédito.

Nós já passamos de 80%, para ser mais exato, 80,4% no 1T24. Faltam 9,6% e nós já temos um bom caminho histórico de andamento no aumento desse índice, e entendemos que, continuando nesse ritmo, nós chegaremos lá.

Luiz Alves, Investidor:

A operação das PPPs já está em vigor? Esperam uma aceleração no atendimento às metas do Novo Marco do Saneamento?

Claudio Stabile:

A primeira feita no ano passado para 16 municípios, sim. A empresa vencedora está atuando sob a supervisão da Sanepar. Lembrando que o modelo é a Sanepar continuar com a relação com o poder concedente assim como os usuários. Além disso, temos a relação com o nosso PPPista. Em suma, é assim que funciona.

No dia 21 de maio, esperamos ter na B3 mais três lotes, que totalizam 112 municípios. Com isso, no primeiro momento, encerraríamos as questões de PPP e daríamos, então, a celeridade necessária para atendimento dos municípios do Novo Marco Legal mas, tão importante quanto tudo isso, levando saúde pública à população.

Daniel de Carvalho, Investidor:

Bom dia. Dado que, provavelmente, vocês conseguirão cumprir facilmente o Marco do Saneamento até 2033 com os municípios que estão atendendo atualmente, vocês veem oportunidades de ampliarem e captarem novos municípios e aumentarem a receita da Empresa, além de ajudar os municípios no cumprimento do Marco do Saneamento?

Qual o percentual de aumento de clientes que vocês esperam com a data chegando mais próximo? Já está tendo procura de outros municípios? Pensam em aumentar mais a atuação fora do Estado ou apenas dentro do Estado? O precatório incontroverso será destinado à ampliação de redes e clientes, desalavancagem ou distribuição de proventos?

Claudio Stabile:

Em relação ao precatório, ainda é muito prematuro falarmos sobre ele. Então, temos que aguardar primeiro a questão da inscrição no Orçamento da União e aí, sim, poderemos conversar um pouco mais sobre isso, embora nós já tenhamos alguns cenários para execução.

Não é que seja fácil alcançarmos a questão da universalização, porque, de qualquer forma, há sempre um crescimento do abastecimento de água também. Isso está intrinsecamente ligado. Então, toda vez que você aumenta a água, você tem que estar em um ritmo ainda maior na parte de esgoto para que você tenha um equilíbrio.

Então, hoje, no mínimo, o que nós esperamos com a universalização é chegarmos muito próximo dos nossos clientes de água, que hoje ultrapassam de 3,4 milhões de economias, salvo engano. O que esperamos é chegarmos muito próximo disso, entre 3,2 milhões e 3,3 milhões, até

chegarmos em um ponto que atenderemos a todos e aí teremos um equilíbrio entre água e esgoto.

Em relação a novos mercados, não tem sentido eu dizer para você que nós não estamos olhando. Nós estamos olhando mas também é muito prematuro antecipar qualquer coisa sobre isso. Temos muitas variantes. Nós devemos esperar um pouco mais o mercado para ver como funciona, como é que está indo e como é que isso vai.

Não adianta se aventurar na busca de novos clientes e de lucro se você não tem o principal, que é o pagador. É essencial ter o pagador que tem a capacidade de custear os investimentos que serão feitos pela Companhia, seja ela qual for. Nós temos uma situação diferenciada no Paraná. Um dos melhores pagadores do setor, se não o melhor, está no Paraná. Então, isso está sendo estudado, mas com muita prudência e muita cautela.

Olhando para essa celeridade, no tocante à universalização também do esgotamento sanitário e lembrando que já estamos universalizados em água, o que nós estamos buscando fortemente é termos mais tempo para olhar para os subprodutos.

Olhando e falando um pouco de economia circular, estamos aproveitando toda a nossa equipe técnica ou pelo menos uma parte dela voltada para esse estudo. “O que nós podemos fazer com os subprodutos, seja da água, ou seja do esgoto?”.

Em um primeiro momento, reduzindo custos, pois isso é imediato, e aí discutindo as questões de receita acessória, assuntos que começamos já a conversar com a AGEPAR e que acredito já estar bem encaminhado também.

Taís Hirata, Jornalista do Valor Econômico:

Bom dia. Gostaria de saber mais informações sobre a suspensão da licitação das PPPs. A Companhia já estuda adiar a licitação? Como veem o questionamento da Aegea sobre a restrição de uma empresa levar mais de um bloco?

Claudio Stabile:

Bom dia, Taís. O direito possibilita que aquele que sente algum tipo de prejuízo busque o Poder Judiciário. Então, isso é uma prática normal. Nós não esperamos suspender a licitação. Nossa equipe, inclusive, continua em São Paulo esperando uma reversão.

Lembrando que houve uma tentativa no Poder Judiciário, onde não foi concedido o pedido. Claro que ainda cabe recurso e recorrer ao Tribunal de Contas do Estado, que, no primeiro momento, deu a tutela pleiteada pela Companhia, mas nós estamos trabalhando para demonstrar que não há prejuízo a ninguém.

Na verdade, o que nós estamos fazendo é garantir a ampla concorrência e que vários atores possam participar, e não só isso, que eles possam também atuar com a Sanepar. Além de termos esse trabalho múltiplo de várias empresas trabalhando para a Companhia, eles ganham e nós também, principalmente, na troca de boas práticas, porque aí nós teremos, inclusive, comparação com empresa A, empresa B e empresa C, etc.

Claro que a cláusula que foi imposta evitando que uma única empresa leve todos os lotes levou em consideração vários princípios constitucionais importantíssimos, não só o da livre

concorrência, mas também, por exemplo, o da dignidade da pessoa humana, porque é um serviço essencial, um serviço de saúde pública e um serviço que leva esse produto para pessoas dos mais variados níveis de capacidade financeira.

Então, nós temos que ter esse cuidado também. Portanto, nós não vamos desistir. Como eu disse, nós estamos com a nossa equipe em São Paulo aguardando e, havendo a reversão, o trâmite da licitação continua.

Bruno Galhardo, Investidor:

Bom dia e parabéns pelos resultados. Gostaria de saber se a Companhia tem previsão ou está em estudo sobre a alteração do programa de remuneração dos acionistas relacionado, principalmente, entre o tempo decorrido entre as datas X e de pagamento.

Abel Demetrio:

Bom dia, Bruno. Obrigado pela sua pergunta. Nós temos a publicação semestral dos nossos dividendos, do nosso JCP, que é a maneira como a Companhia distribui parte dos seus resultados positivos. Essa distribuição sempre é realizada no mês de junho e dezembro de todos os anos.

É uma política da Companhia bastante consolidada. Não é o único exemplo de companhia no mercado a atuar dessa maneira. Temos vários exemplos de companhias que fazem o pagamento efetivo uma vez no ano.

Nós continuamos com a política de declarar os rendimentos e JCPs no mês de junho e dezembro, já o pagamento é feito, geralmente, em junho do ano seguinte. Por que junho? Porque é necessário realizar a AGO, que é responsável por aprovar os pagamentos, até 30 de abril, e o nosso estatuto diz que, em até 60 dias após a realização da AGO, nós devemos fazer o pagamento.

Coincidência ou não, a mesma data de pagamento do ano passado deve ser, inclusive, a mesma data de pagamento deste ano, obviamente, só mudando o ano.

Então, sempre no final de junho é realizado o pagamento. Nós entendemos que essa política beneficia a Companhia no sentido de trazer uma previsibilidade e ter todas as aprovações necessárias também em relação a essa questão.

Lembrando que, em alguns anos, a Companhia resolveu antecipar o pagamento de uma parcela dos JCPs e foi questionada, inclusive, no Ministério Público. Houve uma questão nesse sentido. Então, por uma questão de prudência e, inclusive, de fazer o que é uma prática para outras Companhias, nós declaramos duas vezes no ano, mas só pagamos após a aprovação dos acionistas em uma Assembleia Geral Ordinária.

Luiz Alves, Investidor:

Como estão os trabalhos para a próxima revisão tarifária? A data-base vai ser repetida?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta. Sim, estamos trabalhando para que a data-base de 17 de maio de 2025

seja respeitada. Inclusive, a AGEPAR já divulgou o cronograma de trabalhos referente à 3ª RTP. A Companhia fez um comunicado ao mercado, informando as etapas e o respectivo cronograma.

Nesse momento, o plano de fiscalização dos ativos que a AGEPAR pretende analisar em relação à base de ativos para a 3ª RTP está em consulta pública e se encerra amanhã. A Companhia deve entregar as suas contribuições ainda hoje.

Para que possamos entregar tudo dentro do prazo, estamos em um ritmo bastante forte, porque entendemos que é importante que a sociedade, a Companhia e a AGEPAR acompanhem no sentido de termos sempre regras claras e bem definidas.

Luiz Alves:

Após as variações dos anos passados causadas pela crise hídrica e pela renegociação das dívidas dos clientes, a inadimplência atual é a que devemos esperar como padrão?

Abel Demetrio:

Obrigado pela pergunta. Na verdade, a questão da inadimplência adveio em função da pandemia do Covid e com todo o impacto econômico trazido às famílias como resultado desse evento que, pelo menos na minha geração, nunca havia ocorrido.

No fechamento do 1T24, nós tivemos uma inadimplência de 2%. O primeiro trimestre costuma ser um trimestre de inadimplência um pouco superior à média da Companhia, porque nós concorremos com pagamentos de IPTU, IPVA, CRCs, CREA, enfim, tudo vence no começo do ano e, obviamente, as pessoas preferem pagar aquelas contas que têm, inclusive, um custo financeiro pelo não-pagamento maior que uma conta de água, por exemplo.

Obviamente, as condições de inadimplência futura dependem de todos os cenários de renda das famílias e de situações atípicas, assim como foi a crise de Covid que nós passamos.

Porém, historicamente, a Companhia trabalha com um índice da ordem de 1,5% a 2%. Eu diria que estamos em um bom limite. Eu creio que, historicamente, 2% é um número conservador, mas nós também não podemos afirmar que ele não possa vir a crescer um pouco em função de fatores exógenos que nós temos.

Operador:

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

Abel Demetrio:

Eu gostaria de agradecer a participação de todos mais uma vez. Agora, passo a palavra ao presidente para que faça as suas considerações finais.

Claudio Stabile:

Eu quero agradecer a todos, a toda a nossa equipe, a todos os nossos acionistas e aos analistas de mercado, que também nos ajudam. Aqui, eu me despeço da Companhia, pelo menos em

relação a vocês, porque essa vai ser a minha última intervenção em apresentações para o mercado da Companhia.

Os quase cinco anos e meio que eu fiquei aqui foram fantásticos. Eu aprendi muito aqui, e acredito que posso ter contribuído um pouco com a Companhia. Chamado pelo governador do Estado, vou para uma outra missão. Não tenho como recusar, pois eu sou um soldado e tenho que atuar na linha de frente quando assim sou chamado.

Então, como eu disse no início, tudo o que eu puder fazer para manter e auxiliar a Companhia, dentro das possibilidades regulares e legais, eu farei.

Por fim, agradeço a todos. Sei que a Companhia está em boas mãos e peço que continue acreditando nela. Vocês verão que tem muita coisa preparada para acontecer ao longo dos dois próximos anos, que vão dar frutos importantes e que irá beneficiar a todos.

Muito obrigado e bom dia.

Operador:

A videoconferência de resultados referente ao 1T24 da Sanepar está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia.