



COMPANHIA RIOGRANDENSE DE SANEAMENTO – CORSAN

REGISTRO CVM nº 016748 CNPJ nº 92.802.784/0001-90

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO 2T21

17 de agosto de 2021

Transcrição

Operadora:

Bem-vindos à teleconferência da Companhia Riograndense de Saneamento – CORSAN para discussão dos resultados do segundo trimestre de 2021.

Conosco hoje estão presentes os senhores: Roberto Barbuti, Presidente da Corsan, Douglas Casagrande, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores e Alexandre Saleh, Superintendente de Relações com Investidores.

Após as breves colocações da CORSAN, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas inicialmente para analistas e investidores, e, na sequência, para os jornalistas presentes, momento no qual mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento, incluindo a apresentação da Companhia, está sendo transmitido via webcast e pode ser acessado no site da CORSAN em <https://investidores.corsan.com.br/>. O acesso ao áudio e slides do webcast também é possível em tablets e smartphones com sistema iOS ou Android. Aqueles participando do evento por meio do webcast poderão também enviar suas perguntas na plataforma. Vocês precisam clicar no ponto de interrogação, no canto superior esquerdo, e digitar sua pergunta.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da CORSAN e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, que dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores que podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Passo agora a palavra para o Sr. Roberto Barbuti, Diretor-Presidente. Por favor, pode iniciar.

Roberto Barbuti:

Muito boa tarde a todos e a todas, sejam bem-vindos à nossa teleconferência. Para quem vem acompanhando a Corsan nos últimos tempos, quando nós fizemos o nosso reposicionamento de imagem, nós criamos a expressão "Evoluir nos define". Nessa linha, tivemos recentemente o lançamento do nosso novo site de RI. Então convido a todos a experimentar nosso site e verificar as informações mais relevantes, questões financeiras e de interesse de investidores, inclusive a apresentação que será feita hoje. Nessa mesma linha, temos hoje nossa primeira apresentação de resultados. Com isso, gostaria de convidar a acompanhar já na **página 5** os destaques financeiros do 2T21:

- A receita líquida que atingiu R\$ 728,6 milhões, um crescimento de quase 9,8%;
- Também na linha de resultados sólidos, nosso EBTIDA ajustado por eventos não recorrentes atingindo mais de R\$ 200 milhões, o que significa um crescimento na ordem de 23%. Isso também levou a um aumento da nossa margem EBTIDA – lembrando que é um indicador ajustado – que subiu 3 p.p, atingindo 27,9%, e
- Em termos de alavancagem, a nossa alavancagem líquida total atingiu o patamar de 2,09 vezes – ainda dentro de um patamar relativamente tranquilo para tocarmos o nosso negócio.

Na **página 6**, listamos alguns destaques adicionais deste trimestre.

Foi com grande orgulho que fechamos a assinatura de um financiamento da ordem de R\$ 450 milhões com a International Finance Corporation (IFC), sendo que esta primeira tranche é de R\$ 300 milhões. Estamos também trabalhando para uma segunda tranche de R\$ 150 milhões. Eu gosto de ressaltar que o trabalho com a IFC tem uma característica muito importante do ponto de vista financeiro – sem dúvidas – mas, acima de tudo, o que nos entendemos com essa parceria com a IFC vai além do aspecto puramente financeiro. Nesse sentido, firmamos um compromisso de cumprir um Plano de Ação Socioambiental rigoroso. Dentro da filosofia da Corsan, a ênfase que damos nesse aspecto de ESG é muito forte, e a gente quer ter o protagonismo nesse tema. Importante colocar que o IFC, que é uma referência no mercado de saneamento, lançou um programa chamado Utilities for Climate (U4C), e a Corsan foi a primeira empresa do mundo a aderir essa iniciativa. Motivo de muito orgulho. Os recursos são principalmente direcionados à redução de perdas, que temos um compromisso de redução, e também às iniciativas de eficiência energética – tema que tem extrema relevância na conjuntura atual.

No front político, que afeta a expectativa referente aos negócios e à condução da Corsan, tivemos em 1º de junho a votação em segundo turno da PEC 280. Essa foi a PEC que retirou a necessidade de plebiscito para a desestatização da Corsan e de outras empresas locais. Quando o Governador do RS colocou, em 18 de março, a sugestão de se apreciar essa PEC em

regime de urgência, o Governador também deixou bem claro que o objetivo de curto prazo da gestão era a privatização da Corsan. Tivemos então o voto de confiança da Assembleia Legislativa, e, na sequência, no dia 12 de julho, o Governo do RS enviou à ALRS o PL 211/2021 – que busca a autorização da desestatização da Corsan por meio de um IPO. Na mesma data, foi encaminhado – também em regime de urgência – o PL 210/2021, que propõe a criação da Unidade Regional de Saneamento Básico Central, que reúne os 307 municípios com os quais a Corsan mantém contratos válidos.

Esses dois temas estão sendo apreciados pela ALRS em regime de prioridade, e se espera uma votação no final do mês de agosto. Obviamente, esses temas estão com os deputados no legislativo – tendo impacto nas perspectivas da Corsan. Nesse sentido, a Corsan vem participando de eventos relacionados, como o Grupo Técnico com a liderança da FAMURS – com a participação do Governo, PGE, demais secretarias. Procuramos esclarecer as complexidades das temáticas para que as decisões possam ser tomadas com toda a tranquilidade e considerando todas as implicações relacionadas. Temos feito essa interlocução com os municípios, que interagem com a ALRS e são o poder concedente dos serviços de saneamento. Isso vai ao encontro da nossa estratégia de aditivar nossos contratos, de forma com que os contratos estejam 100% coerentes com o que o Marco do Saneamento disciplina para o setor.

Este é um tema complexo, que gera dúvidas e curiosidades; sugiro, então, que, ao final da sessão, fiquemos à disposição para eventuais perguntas.

Ainda na linha dos destaques, queria também mencionar na **página** seguinte, **7**, que tivemos a definição dos reajustes tarifários. A Corsan tem atualmente 5 agências que regulam nossas tarifas. O destaque é a AGERGS, que responde por cerca de 82% do nosso faturamento, e, na sequência, a AGESAN com 13,7%. Temos também agências municipais. Uma delas, na verdade, está com o contrato cancelado – no município de Erechim. Os outros dois são o município de Santa Cruz e de São Borja. Em relação à AGERGS e AGESAN, tivemos um índice de reajuste de 6,97% – com um adicional de 5,22% (no caso da AGERGS) a ser aplicado no próximo reajuste. Foi concedido o reajuste integral sugerido pela Corsan, mas indicaram que fosse aplicado em duas etapas. A Diretoria e o Conselho da Corsan, por entender ainda o momento sensível da pandemia e o momento complicado aos nossos consumidores, entenderam que o parcelamento era cabível.

Com isso, gostaria de passar a palavra ao nosso Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Douglas Casagrande, para dar sequência à nossa apresentação. Muito obrigado.

Douglas Casagrande:

Obrigado, Presidente Barbuti. Boa tarde a todos. Obrigado por acompanharem nosso webcast. Passando a falar um pouco sobre desempenho, falando mais de operação inicialmente, convido a todos a acompanhar na **página 8**, apresentamos um crescimento de 2,6% nas

economias atendidas, se comparado com o 2T20, alcançando em torno de 3,5 milhões de economias no final do 2T21. Esse crescimento está basicamente atrelado às expansões orgânicas da Companhia e também à ampliação da rede de cobertura de esgoto, por índice dívida de expansão com crescimento de 9% no total de economias atendidas de esgoto.

Sobre o volume, esse crescimento impactou positivamente o volume faturado, com evolução de 4,0% em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior – atingindo um total de R\$ 88,3 milhões de m³ consumidos por nossos clientes.

Nos índices financeiros, convido a todos a acompanhar no **slide** número **10**, a Receita Operacional Líquida atingiu, como já anteriormente comentado pelo Presidente Barbuti, R\$ 728,6 milhões no 2T21, um crescimento de 10% comparado ao mesmo período do ano anterior, pelos fatores já colocados anteriormente.

Esse aumento decorre dos reajustes, como foi colocado, que mantiveram atualizado a tarifa da Companhia e tiveram aplicação a partir de outubro do ano passado, logo não impactaram o 2T20 em comparação a 2T21, e também, em menor medida, ao próprio maior volume faturado no período.

Ainda falando de desempenho – despesas e custos – na **página 11**, tivemos uma expansão de 4,8% no 2T21, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Na parte inferior do slide, no gráfico podemos observar que os custos e despesas com pessoal cresceram na ordem de R\$ 47,7 milhões (ou 17,5%) nesse período – e foram parcialmente compensados com as reversões de provisões para demandas judiciais (ligadas principalmente a causas trabalhistas), no valor de R\$ 28,9 milhões. Esse aumento no custo de pessoal decorre principalmente de reajustes dos acordos trabalhistas e também de processos de promoção e ascensões.

A inadimplência, no **slide 12**, atualmente medida por meio da comparação das faturas vencidas a mais de 180 dias em relação ao faturamento dos últimos 12 meses, e esse índice hoje ficou em 5,6% – um pouco acima do nosso patamar histórico e estável em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse leve aumento está atrelado aos efeitos econômicos da pandemia de Covid-19, e também incluiu efeitos decorrentes da suspensão temporária de cortes no fornecimento de água pela Companhia, que é o principal instrumento de cobrança. Sobre o EBITDA, que mede a capacidade de geração de caixa operacional pela Companhia, na **página 13**, o EBITDA Ajustado da Corsan no 2T20 foi de R\$ 165 milhões, e cresceu para R\$ 203 milhões no 2T21 – mais uma vez, esse EBITDA exclui os eventos não recorrentes de ambos os períodos para garantir a comparabilidade adequada. Esse crescimento do EBITDA teve a contribuição do aumento da Receita Líquida que expandiu em proporção maior em relação aos custos e despesas da operação. Em termos de margem EBITDA, houve aumento de 3 pontos percentuais, ficando na casa de 27%.

Em relação ao plano de investimentos, com relação ao CAPEX, no período acumulado de 12 meses encerrado no 2T21, a Corsan realizou R\$ 445,6 milhões em investimentos totais, um

aumento de R\$ 89 milhões em comparação com o ano anterior, como demonstrado no **slide 14**.

Importante destacar que apesar de ter havido um aumento no período acumulado de 12 meses em termos de nível de investimentos, decorre principalmente da meta de ampliação da rede de coleta e tratamento de esgoto, imposta pelo Novo Marco do Saneamento entendemos e verificamos, pelos números apresentados, que o nível está aquém da necessidade trazida pelo Novo Marco do Saneamento nas metas de universalização. A Corsan investe em torno de R\$ 300 milhões a R\$ 400 milhões, e, no ano passado, nós tivemos um maior nível de investimento da história da Companhia, com R\$ 417 milhões. Teremos que aumentar para investimentos de mais de R\$ 1 bilhão, a partir de 2022, para cumprirmos a meta de universalização de tratamento de esgoto e abastecimento de água até 2033.

Sobre endividamento, no **slide 16**, sobre a nossa estrutura de capital, terminamos o 2T21 com uma dívida líquida de R\$ 526,2 milhões, um aumento de 57% em relação ao 2T20. A nossa alavancagem financeira ficou em 0,73 vezes o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses, o que reflete uma posição de alavancagem financeira bastante confortável.

Como a maior porção do nosso passivo não é financeiro, envolve principalmente passivo previdenciário, trabalhista e outros passivos, trouxemos também informações sobre nossa alavancagem líquida total, que interfere diretamente os nossos principais *Covenants*, que contempla – além da dívida líquida – as obrigações previdenciárias e os parcelamentos de tributos. Nesse indicador, estamos confortáveis em 2,09 vezes o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses. Se incluirmos também o passivo trabalhista, esse indicador fica em torno de 3 vezes o EBITDA, porém não temos nenhum *covenant* que atrele ao passivo trabalhista a nossa dívida. Para concluir minha parte da apresentação do 2T21, o **slide 17** explicita o perfil da dívida, que se demonstra estar em torno de 89% no longo prazo, também uma situação bastante confortável. Vale ressaltar também que nossa posição de caixa e equivalentes é 4,77 vezes superior ao nosso endividamento de curto prazo.

Falando sobre ESG, a Corsan é uma companhia que é “ESG na veia”, o nosso setor – na sua essência – é diretamente ligado à sustentabilidade. A Corsan, fazendo bem o seu negócio, contribui diretamente para a sustentabilidade socioambiental, um dado bastante batido que a cada R\$ 1,00 investido em saneamento, em tratamento de esgoto, reflete em R\$ 4,00 de economia nos investimentos de saúde. Logicamente está ligado ao nosso principal objetivo estratégico, que é atingir a meta de universalização trazida pelo Novo Marco do Saneamento Básico, visando proporcionar esgoto tratado para mais de 5 milhões de pessoas aqui no Estado do Rio Grande do Sul, que hoje, nos municípios atualmente atendidos pela Corsan, não tem acesso a tratamento de esgoto. Por isso, a gente persegue a entrega de soluções ambientais no curso das nossas prestações de serviço de saneamento básico.

Listamos na **página 19**, uma série de iniciativas recentes da Companhia nesse sentido de buscar, cada vez mais, fazer valer esse mote de ESG na veia:

- a) O acordo com a IFC, que tem um componente importante financeiro e também um componente socioambiental muito importante, estabelecemos como meta a redução de 20% nos índices de perda de água até 2024 – passando dos atuais 43% de perda para 35%;
- b) A execução do nosso Plano de Ação Socioambiental, também pactuado no âmbito do projeto com o IFC, que vai trazer para a empresa os melhores padrões internacionais de sustentabilidade, diretamente ligados aos padrões de performance e desempenho do IFC.
- c) Teremos um Sistema de Gestão Socioambiental, com o monitoramento e divulgação periódica de indicadores, além de implementar políticas voltadas à Saúde e Segurança Ocupacional dos nossos colaboradores e terceiros, e planos de Segurança e de Prontidão a Emergências – voltados à proteção das comunidades com as quais as Corsan se relaciona no âmbito de suas atividades;
- d) Destaco ainda o PPSA – Programa de Pagamentos por Serviços Ambientais – que dá incentivo a proprietários de terra para manutenção e aprimoramento das condições das nascentes e matas ciliares. Esse programa é inovador em âmbito Brasil, e a Corsan está na vanguarda nesse sentido;
- e) O projeto da ETA 4.0 (Estação de Tratamento de Água 4.0) – que traz tecnologia e automação para o tratamento de água, aumentando a eficiência dos processos, portanto. Ele decorre de uma parceria da Corsan com Startups e resultou nesse projeto amplamente inovador;
- f) O SoluTrat, que viabiliza solução individual de tratamento de esgoto, adequada e acessível para a universalização do tratamento de esgoto em áreas de menor densidade demográfica, onde se revela principalmente em termos técnicos, menos viável ter um sistema de esgoto de separador absoluto.

A Corsan tem uma agenda fortemente focada em governança corporativa. Uma das marcas da nossa gestão foi a montagem de uma estrutura de governança alinhada com as melhores práticas do mercado e que visa à sustentabilidade do negócio e acesso ao mercado de capitais, já iniciado por meio da emissão de debêntures e deverá ter repercussões futuras no IPO que a Companhia planeja para os próximos meses. Dentre as iniciativas implementadas, destacamos:

- a) A criação de comitês ligados ao Conselho de Administração: Comitê de Auditoria Estatutário, Comitê do IPO e Comitê de Inovação e Sustentabilidade – todos liderados por membros independentes e com qualificação do mais alto gabarito no mercado;
- b) A implementação do programa de integridade “Corsan Íntegra”, recentemente lançada, e de políticas corporativas alinhadas às melhores práticas de mercado (que estão disponíveis no site de RI);
- c) O estabelecimento do Canal de Denúncias para apuração independente de denúncias de má conduta;
- d) Por fim, destacamos a avaliação da administração dos principais executivos, pela consultoria Korn Ferry, quanto a prontidão para ocupar as respectivas posições, visando



principalmente dotar a Corsan de um *management* totalmente habilitado aos nossos presentes e aos que virão no futuro para a Companhia.

Com isso, nós encerramos a nossa apresentação, e agora nós estamos disponíveis para perguntas e respostas. Muito obrigado e seguimos à disposição.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência agora está aberta para perguntas inicialmente para apenas de analistas e investidores. Ao fim desta etapa, abriremos para perguntas dos jornalistas presentes, portanto se analistas ou investidores tiverem alguma pergunta, por favor pressionem *1, em seguida no seu telefone, agora ou a qualquer tempo após esse anúncio. Se em algum momento a sua dúvida for respondida, antes de chegar à sua vez, pressione *2 para sair da fila de espera. Pedimos que, quando fizerem suas perguntas, falem próximo do receptor do aparelho para que todos possam ouvi-los com clareza. Os participantes também podem enviar perguntas por meio da plataforma de webcast, vocês precisam clicar no ponto de interrogação no canto superior esquerdo e digitar a sua pergunta. Por favor, aguardem enquanto recebemos as perguntas de analistas e investidores.

Nossa primeira pergunta via *web*, depois da autorização da Assembleia, quais os próximos passos para o IPO?

Roberto Barbuti:

Como todos sabem, estamos aguardando a decisão da Assembleia Legislativa, mas a Corsan continua com seu negócio tendo que ser tocado naturalmente, com uma demanda muito grande de iniciativas, então, sim, o que a gente tem trabalhado internamente é para já estarmos preparados na perspectiva de uma autorização da Assembleia Legislativa, para efetivamente acelerarmos as negociações com os municípios, que aconteceriam de qualquer forma, mas dentro de uma autorização da privatização e da aprovação da Unidade Regional, ganhando uma dinâmica maior. Dentro do que foi proposto existe um prazo de 90 dias para que os municípios venham aderir a Unidade Regional e terem, como contrapartida, um incentivo que seria uma participação acionária na ordem de 6% na proporção do faturamento de cada município, então isso é um tema central dentro do futuro da Companhia.

Lembrando que já é uma obrigação perante as regras da Lei 14.026/20, que é o Novo Marco do Saneamento, que esses contratos sejam aditivados até, no limite, de março de 2022, mas a Corsan tem o interesse de acelerar e ter esses aditivos concluídos antes disso, mirando nosso objetivo de ter nossa operação de IPO concluída no início de 2022, mais especificamente, na janela da primeira quinzena de fevereiro, é possível ainda fazer a operação com os números do terceiro trimestre de 2021. A gente tem uma série de estudos que serão aproveitados, independente da questão societária da Corsan, mas na sequência

dessa aprovação a gente vai acelerar esses trabalhos, dar mais informações sobre qual é a visão da Companhia relativamente ao tamanho do IPO. A oferta primária não deve ser inferior a R\$ 1 bilhão, mas a gente tem que avançar na questão do *valuation*, com isso, juntamente com o Estado definir o tamanho da oferta secundária e, ao mesmo tempo, seguir os preparativos todos normais de uma operação de abertura de capital, de um IPO, e nas condições específicas da Corsan, acelerar a troca de informações junto aos órgãos de controle, notadamente, junto ao TCE, de forma que a gente possa, dentro desse cronograma que eu já mencionei, ter todas as autorizações e seguir em frente de forma robusta e buscando a melhor alternativa de negócio da Corsan.

Operadora:

Obrigada.

Qual o Capex previsto para 2021 e 2022 da Corsan?

Douglas Casagrande:

É importante destacar que, até 2033, visando cumprir a meta trazida pelo Novo Marco do Saneamento de 99% de abastecimento de água e 90% do esgoto tratado, a Corsan terá que investir até esta data, 2033, no mínimo R\$ 10 bilhões, que é a previsão para universalização do esgoto, essa projeção representa, logo, a partir de 2022 uma média de investimentos anuais de R\$ 1 bilhão. É importante destacar que esse número se encontra em revisão e deverá estar mais preciso até o final desse mês, quando está prevista a finalização do trabalho da revisão do CAPEX pela Alvarez & Marsal. Assim que este trabalho for concluído e apresentado o novo valor, nós pretendemos comunicá-lo ao mercado.

Também é importante destacar que a Corsan em 2021 orçou um CAPEX de R\$ 856 milhões e como foi apresentado, nós temos uma pendência de chegar em uma casa, ao final do ano de R\$ 450 milhões, então demonstra que de fato há um desafio relacionado ao CAPEX e que a Companhia tem que ganhar eficiência, ganhar velocidade e uma série de medidas são tomadas e, claro, que projeto do IPO da Companhia e eventual privatização também está ligado a essa necessidade de ganho, velocidade e eficiência na execução de obras.

Operadora:

Obrigada.

Vocês podem comentar porque ajustaram o EBITDA nos trimestres e quais foram os ajustes feitos?

Douglas Casagrande:

Nós percebemos que esses ajustes tiveram que ser realizados para refletir o real desempenho operacional da Companhia e permitir a comparabilidade ao período anterior, o que nós realizamos, basicamente, foi eliminar os efeitos não recorrentes. Eu convido a todos na sequência acessar nosso *Earnings Release*, que está no nosso site de RI, na página 11, nós apresentamos a conciliação entre o EBITDA contábil e o EBITDA ajustado, mas basicamente, de maneira sintética, os efeitos não recorrentes ajustados foram, primeiramente, os efeitos decorrentes do reconhecimento da imunidade tributária no ano de 2020 na Companhia, então eliminamos no ajuste R\$ 820 milhões do EBITDA do ano anterior e, deste ano, ajustamos R\$ 6 milhões decorrentes da correção monetária deste crédito. Também, na sequência, realizamos o ajuste de reversão dos aportes extraordinários realizados junto aos 9 municípios da Região Metropolitana de Porto Alegre que foram contemplados com a Parceria Público Privada (PPP), visando a universalização do esgotamento sanitário, para esses municípios foram pagos os aportes extraordinários para a aditivação contratual, para fins de comparabilidade se retirou esse efeito no ano de 2020. Além disso, no segundo trimestre de 2021, foi realizada uma provisão adicional no Passivo Trabalhista da Companhia, atualmente está sendo realizado um trabalho de revisão dos seus Passivos Trabalhistas, de modo a refletir no seu Balanço Patrimonial a realidade das suas ações consideradas de provável perda e, no segundo trimestre de 2021, reconheceu em seu balanço um valor adicional de R\$ 79 milhões, então para fins de comparabilidade, como se referem a ações que não são deste período, também foram eliminados. Além disto, em 2020 foram feitas baixas de títulos incobráveis no valor de R\$ 10 milhões, decorrentes da alteração do critério fiscal para o critério contábil, foram revertidos estes efeitos e também foram baixados ativos referente a obras em andamento que foram descontinuadas em 2020 no valor de R\$ 19 milhões, também para efeitos comparativos foram retirados do resultado de 2020. Basicamente, são estes os ajustes considerados nos efeitos não recorrentes e, além disto, nós fazemos um ajuste que é usual no mercado de saneamento, que é retirar o efeito da margem de construção, que é basicamente a receita de construção menos o custo de construção e este valor ficou em torno de R\$ 1 milhão em 2021 e no segundo trimestre de 2020 em torno de R\$ 560 mil. Esses efeitos também foram retirados, embora sejam recorrentes.

Operadora:

Obrigada.

Nossa próxima pergunta, via web, do Sr. Gustavo Guimarães da Perfin: Poderia detalhar o crescimento dos gastos com pessoal? Representa o histórico?

Douglas Casagrande:

A Corsan como boa parte das estatais, tem questões particulares relacionadas à sua estrutura de carreiras e de remuneração de pessoal. No segundo trimestre de 2021, os custos e despesas com pessoal totalizaram R\$ 320 milhões e crescimento de 17,5%, em comparação com o segundo trimestre de 2020. Os principais fatores que explicam essa variação são basicamente o aumento de R\$ 25 milhões em remuneração, encargos e benefícios aos empregados, relacionados principalmente ao reajuste salarial de 7,5% aplicado em maio de 2021 no âmbito do acordo coletivo da Companhia e, também, às promoções, ascensões e incorporação de funções gratificadas. A Companhia possui um regime no qual após alguns anos de exercício de chefia, o determinado empregado faria jus a incorporar essa remuneração de função gratificada e esse regramento foi alterado, hoje não há mais incorporações de função gratificada, porém no momento em que houve a alteração deste critério, todos aqueles que tinham algum período de exercício de chefia, incorporaram o respectivo período à sua remuneração, então teve impacto direto sobre a despesa de pessoal.

Além disto, nós verificamos um aumento de R\$ 9,8 milhões de indenizações trabalhistas incorridas, são ações que a Companhia eventualmente perdeu na justiça, decorrem principalmente de processos de promoções, ascensões, equiparações salariais e horas extras e também ao aumento de R\$ 6,4 milhões na provisão previdenciária sobre o plano que a Corsan é patrocinadora. A Corsan hoje patrocina um plano de previdência aos empregados, que é um plano de benefício definido, que é ainda pouco usual no mercado. A Corsan atualmente está em um trabalho para fazer o fechamento deste plano e, eventualmente, fazer um plano de migração para adequar este plano previdenciário no mercado e nós pretendemos que até o IPO nós tenhamos este tema muito bem mapeado e, ao menos, já o planejamento bem estabelecido de como fazer esta migração.

Além disto, tivemos um aumento de R\$ 6 milhões na provisão do PPLR, que é o Programa de Participação nos Lucros e Resultados, que teve uma nova métrica implementada, anteriormente a métrica não incluía o componente individual de desempenho e, com a inclusão deste componente individual, neste ano se espera ter o aumento de, pelo menos, R\$ 6 milhões. Basicamente, sintetizando a informação das despesas de pessoal da Corsan, ainda há uma estrutura que tem muitos efeitos do regime estatal e com eventual privatização da Companhia, nós entendemos que há um trabalho de grande eficiência para ser feito nesta linha, com remunerações que reflitam um indicador de desempenho e que tenham, logicamente, um alinhamento de todos os empregados com os objetivos estratégicos da Companhia. Entendemos que há um desafio nesta linha e bastante trabalho a ser feito em relação a despesas e custos com pessoal.

Operadora:

Obrigada. Com esta resposta encerramos a sessão com analistas e investidores e abrimos agora as perguntas dos jornalistas presentes. Portanto, se algum jornalista tiver uma pergunta, por favor, pressione *1 em seu telefone agora ou há qualquer tempo após este anúncio e se em algum momento sua pergunta for respondida antes de chegar sua vez, pressione *2 para sair da fila de espera. Os participantes também podem enviar perguntas por meio da plataforma do webcast, vocês precisam clicar no ponto de interrogação, no canto superior esquerdo e digitar sua pergunta.

Por favor, aguardem enquanto recebemos as perguntas dos jornalistas.

Nossa primeira pergunta é da Senhora Marta Sfredo do Jornal Zero Hora (ZH). Pergunta: A inspeção especial do TCE tem algum impacto sobre o ritmo dos procedimentos para preparar a privatização da empresa? E dada a polêmica na Assembleia, é possível manter a projeção de encaminhar a capitalização no primeiro trimestre de 2022?

Roberto Barbuti:

Olá Marta. Em relação às suas perguntas, o que pode se dizer é que a inspeção do TCE já é algo esperado. Obviamente, houve uma provocação que acabou antecipando um pouco este movimento, mas eu diria que, apesar disto não ter sido provocado por nós, é saudável para o processo que esta temática seja esclarecida o quanto antes. Então, todo o questionamento que o Tribunal de Contas tiver obviamente será esclarecido. Uma parte já vem sendo esclarecida e esperamos demonstrar que temos total transparência e bastante segurança em relação aos procedimentos já adotados e em relação aos que temos em nosso radar para serem adotados daqui para frente. Eu diria que isso já seria algo padrão e que não interfere em nossa estratégia.

Em relação ao cronograma, obviamente a Corsan é um ator neste processo. O encaminhamento se deu por iniciativa do Executivo e está agora sendo examinado pelo Legislativo. A Corsan está à disposição para esclarecimentos, e tempestivamente passar mais elementos que ajudem na tomada de decisão e temos a expectativa de que o processo caminhe em um cronograma compatível com o que nós estamos trabalhando, que é (como você menciona) de fazer esta operação dentro do primeiro trimestre de 2022, mais especificamente no mês de fevereiro. No que for da nossa responsabilidade, pode ter certeza de que as coisas estão caminhando bem dentro do previsto e obviamente a prerrogativa da decisão cabe ao Legislativo, que vai nos dar os meios para avançar na modalidade proposta, mas vamos aguardar os acontecimentos e dentro do ritmo que a Assembleia entender por bem.

Operadora:

Obrigada. A próxima pergunta também de Marta Sfredo: A empresa afirma que pretende reduzir, ao menos, em 20% as perdas comerciais até 2024. Qual é o nível atual? Já houve alguma redução? É possível acelerar esta redução?

Roberto Barbuti:

O problema de perdas é histórico da Corsan. Nossas perdas se situam ao redor de 43% e este é um número estimativo. Nós não temos 100% de segurança em relação a este total de perdas. Temos tomado medidas para melhorar esta medição em si para termos um diagnóstico preciso, por exemplo, investindo em medição nas estações de tratamento de água para ter certeza do volume produzido e contrastar com o volume que é de fato comercializado e a diferença seria equivalente às perdas. Estas perdas têm natureza física e comercial. As perdas de fato são aquelas situações em que o que foi entregue acabou não sendo processado adequadamente do ponto de vista comercial. Então este problema é histórico e por isto que eu fiz a referência quando eu mencionei a nossa parceria com o IFC, de que não é uma questão simplesmente financeira, porque no passado a Corsan já investiu recursos para a redução de perdas, mas de fato os resultados não foram adequados por várias questões. Destaco por exemplo, quando houve o processo de licitação para contratarmos empresas que estariam implementando medidas nesse sentido, tivemos alguns contratos que não foram redigidos adequadamente, e então nos encontramos na situação de, como natureza de Sociedade de Economia Mista, estarmos atrelados a alguns tipos de procedimentos. Então, temos contratos que foram licitados, percebemos que o contrato não está caminhando bem, mas ainda sim temos que aguardar o final deste contrato (que normalmente são de dois anos) para dar um encaminhamento e com isto, acabamos perdendo tempo em relação a um tema importante. É este o ponto que queremos mudar. Mas o que eu destacaria, para concluir, é que esta parceria com o IFC tem uma transferência de gestão de tecnologia no sentido de processos principalmente, então há vários meses o IFC vem nos dando apoio com suas equipes e através de consultores especializados internacionais contratados por eles de forma que tenhamos uma sistemática mais efetiva no combate às perdas, inclusive com a criação de uma unidade focada neste tema. Então, se tivermos a chance de realizar estas ações de forma mais ágil, vamos tentar, apesar de já termos uma meta bastante ambiciosa e que inclusive tem um impacto na redução do custo do nosso financiamento se a atingirmos. Vamos verificar se, de fato, podemos atingir metas ainda maiores, mas se atingirmos o que já foi previamente quantificado como meta, já será um grande avanço. Lembrando também que esta é uma temática que afeta as empresas de saneamento do Brasil como um todo e que a média brasileira se situa em torno de 39% e 40%, estando a Corsan hoje acima da média

nacional e, com um trabalho de dois anos, ficaríamos abaixo dessa média nacional. Ou seja, colocando “o trem no trilho do caminho certo”, poderemos reduzir ainda mais este volume de perdas.

Operadora:

Obrigada. Nossa próxima pergunta é do Sr. Gustavo Guimarães da Perfin: Qual o benefício no resultado (percebido ou apurado) com a PPP da região metropolitana de Porto Alegre, vis-à-vis ao aumento de R\$ 10,7 milhões na rubrica de serviços de terceiros?

Roberto Barbuti:

Olá Gustavo. Para fazer um breve histórico: a nossa PPP da região metropolitana cobre 9 municípios limítrofes a Porto Alegre. Realizamos o leilão em novembro de 2019, assinamos o contrato em março de 2020 e de fato transferimos a operação em sua integralidade para nossa parceira Aegea em junho de 2021. As PPP's são questões estratégicas para que possamos atingir as metas de universalização da coleta e tratamento de esgoto antes do que prescreve as exigências do Novo Marco do Saneamento. Nos antecipamos no que poderia ser exigido pelo regramento imposto pelo marco aprovado recentemente. Na prática, temos discutido e tomado algumas decisões na linha de antecipar obras com o objetivo de não só atender aos regramentos do Novo Marco do Saneamento como também, dentro do cronograma, estamos antecipando ações. A PPP tem caminhado bem, trazendo um aumento em nosso faturamento. Temos metas de ligações de esgoto e hoje estamos trabalhando um pouco à frente destas metas, então estas novas conexões de esgoto resultam em um aumento no faturamento para a Corsan, como contrapartida desses pagamentos da PPP como foi anteriormente mencionado. Outro tema importante é a liberação de funcionários. Particularmente hoje uma área muito sensível da Companhia é a de tratamento, então estamos deslocando funcionários que trabalhavam nas estações de tratamento de esgoto operadas pela Corsan para outras regiões também atendidas pela Corsan ou mesmo para estações de tratamento água, sendo também um benefício relevante para a Companhia. Mas eu acho que o grande benefício do ponto de vista estratégico foi mostrar que esta foi uma decisão correta para o atendimento nos municípios que são extremamente estratégicos para nós. Tanto no ponto de vista de faturamento, tendo em vista que a região metropolitana (SURMET, em nossa linguagem interna) representa mais ou menos 20% do nosso faturamento, como também para demonstrar os nossos serviços, por ser uma região relevante para a nossa operação. Temos uma grande satisfação de dizer que as operações estão andando bastante bem. Quanto aos números de ligações e delta de faturamento, caso haja maior interesse, podemos providenciar na sequência, tendo em vista que não temos esta informação de forma detalhada no momento.

Douglas Casagrande:

Pode ser dito, presidente Barbuti, que, a grosso modo, hoje nós repassamos cerca de 65% da nossa receita faturada de esgoto daqueles municípios. Como a despesa de contraprestação é de R\$ 10 milhões, o faturamento foi em torno de R\$ 16 milhões neste período.

Operadora:

Obrigada. Isto conclui a sessão de perguntas e respostas de hoje. Gostaria de convidar o Sr. Barbuti para prosseguir com as suas considerações finais. Por favor senhor, fique à vontade.

Roberto Barbuti:

Acredito que tenhamos atingido o nosso objetivo com a apresentação de hoje, e, antes de mais nada, agradeço pelo interesse e pela atenção de todos. Como eu disse quando abri a seção, nós estamos em uma evolução constante dentro da Companhia, com muitas novidades e também acompanhando atentamente o desenrolar, principalmente, no que se refere às autorizações para os próximos passos da Companhia. E vejo com satisfação que, na liderança do Diretor Douglas Casagrande, a área Financeira tem evoluído muito bem e também no aspecto de Relações com Investidores. Gostaria de salientar também a presença do Superintendente Alexandre Saleh, que se encontra à disposição de todos e de lembrar, como comentei no início, sobre o lançamento do nosso novo site de RI e convido a todos que tiverem oportunidade de conhecer e a interagir com a Corsan. Estamos preparados, aguardando mais questionamentos e sugestões, buscando ser uma empresa cada vez mais transparente com o mercado, melhorando a cada dia e cumprindo também o nosso papel inclusive na questão de divulgação de informações. Uma boa tarde a todos.

Operadora:

Isto conclui a teleconferência de hoje da Companhia Riograndense de Saneamento – CORSAN. Muito obrigada pela participação e tenham uma boa tarde.



Relações com Investidores

ri@corsan.com.br

+55 (51) 3215-5400

<https://investidores.corsan.com.br>

Sobre a Companhia Riograndense de Saneamento – Corsan

A Corsan é responsável por construção e operação dos serviços públicos de abastecimento de água potável e de esgotamento sanitário no estado do Rio Grande do Sul (RS). A Companhia atua em 317 de 497 municípios e possui 96,7% de universalização na disponibilidade de água potável nas áreas urbanas administradas e 18% de universalização em esgoto. Sua abrangência alcança cerca de seis milhões de pessoas. A Corsan atua, ainda, tratando efluentes industriais e resíduos sólidos do III Polo Petroquímico, sediado em Triunfo (RS), bem como efluentes industriais produzidos pelo Complexo Automotivo Industrial da General Motors do Brasil, no município de Gravataí (RS). A Corsan, sediada em Porto Alegre, é uma sociedade de economia mista, cujo controle acionário é exercido pelo Estado do Rio Grande do Sul.
