

**Aegea Saneamento e Participações S.A.**  
**Resultados do 3T21**  
**09 de novembro de 2021**

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Aegea Saneamento e Participações para a discussão dos resultados referentes ao 3T21.

Conosco hoje estão presentes os senhores: Radamés Casseb, Presidente da Aegea; André Pires, Vice-Presidente de Finanças e Diretor de Relações com Investidores; e Rogério Tavares, Vice-Presidente de Relações Institucionais.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores, quando novas 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 também está sendo transmitido ao vivo pela Internet em sistema de áudio e *slides* através do endereço [www.ri.aegea.com.br](http://www.ri.aegea.com.br). O acesso ao áudio e *slides* do *webcast* também é possível em *tablets* e *smartphones* com sistema *iOS* ou *Android*. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento, pelo período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Aegea, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria 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.

Os analistas e investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Aegea e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Radamés Casseb, Presidente da Aegea, que iniciará a apresentação.

Por favor, Sr. Radamés, pode prosseguir.

**Radamés Casseb:**

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos a mais uma divulgação de resultados da Aegea. Começando pelo *slide* cinco, em que *linkamos* os destaques, nós finalizamos o trimestre com um crescimento de 33% na receita líquida, que atingiu R\$ 780 milhões, e um crescimento de 38% no EBITDA, atingindo R\$ 475 milhões, com a margem em EBITDA superando os 70%. Ou seja, apresentamos evolução nos resultados operacionais e financeiros ao mesmo tempo em que consolidamos a nossa posição de liderança no setor privado de saneamento.

Um importante marco para a Companhia foi o início das operações de Águas do Rio, que antecipou o cronograma e começou, no dia primeiro de novembro, as operações dos blocos um e quatro da concessão da cidade do Rio de Janeiro. Isso significa que, cerca de 10 milhões de pessoas que vivem em 124 bairros da capital e em outras 26 cidades do estado do Rio de Janeiro, passaram a contar com saneamento de qualidade, marca das empresas do grupo Aegea.

Desde maio a Águas do Rio vinha se preparando para assumir a operação plena. Um exemplo disso é o COI, um dos mais modernos centros de operações integradas do país que, mesmo antes, durante a fase de operação assistida, já estava monitorando e mapeando as regiões que precisam de prioridade no atendimento da água.

Além dos desafios relacionados ao abastecimento da água, a Águas do Rio tem outros importantes objetivos, dentre eles contribuir com a despoluição da Baía da Guanabara, da bacia do Rio Guandu e da Lagoa Rodrigo de Freitas. Reduzir as perdas e levar saneamento à população vulnerável residente em comunidades. Para contribuir com esta jornada, a Águas do Rio está em ritmo intenso de contratações, priorizando a mão de obra local, com foco especial nos moradores de comunidades.

Já são mais de 1700 novos colaboradores, com previsão de chegar a cinco mil empregos diretos e outros 15 mil indiretos ao longo da operação. Nosso objetivo é mudar o cenário de déficit em saneamento, levando mais saúde e mais dignidade, construindo relações de confiança, deixando um legado para as pessoas que servimos. Tudo isso, que chamamos de licença social para operar, é pensado desde a fase de estudo dos projetos.

Antes de passar a palavra para o André, para que ele apresente mais detalhes dos nossos últimos resultados, eu também gostaria de compartilhar outras grandes conquistas que foram o primeiro lugar na categoria água e saneamento nas premiações Valor 1000 e Época 360.

Ter ouro no nosso setor reforça que estamos comprometidos em prestar serviços de saneamento de qualidade, com eficiência econômica, e respeito ao meio ambiente e às pessoas. Passo a palavra agora para o André, para que apresente os nossos resultados operacionais e financeiros. André, é com você.

#### **André Pires:**

Obrigado, Radamés. Bom dia a todos. Começando pelo desempenho operacional, no *slide* sete, tivemos um crescimento de 21% nas economias atendidas, em relação ao 3T20, alcançando 3,7 milhões de economias. Esse crescimento teve a contribuição da entrada em operação do Ambiental

Metrosul, Ambiental Cariacica, e Ambiental MS Pantanal que, juntas, adicionaram 517 mil novas economias além das expansões de redes das demais concessionárias.

O crescimento das economias refletiu positivamente no volume faturado, que aumentou 19%, em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior. No acumulado de nove meses do ano 2021 o volume faturado aumentou 15,5%. Indo agora para o *slide* número oito, e falando no nosso desempenho financeiro, a receita operacional líquida atingiu os R\$ 780 milhões no 3T21, um crescimento de 33%, em relação ao mesmo período do ano anterior. E R\$ 2,2 bilhões no acumulado do ano, um crescimento de 24%.

Esse crescimento ocorreu devido ao maior volume faturado, aos reajustes das tarifas, e ao aumento das receitas de contraprestação das PPPs, decorrente do maior volume de investimentos executados no período. A receita bruta acumulada nos últimos 12 meses atingiu R\$ 2,9 milhões, e o *ticket* médio ficou praticamente em linha com o ano anterior.

Passando agora para o *slide* número nove, para falar dos custos e despesas, os quais cresceram 26% no 3T21, comparado 3T20, e 24% nos nove meses de 2021, comparado com o mesmo período de 2020. Excluindo os efeitos não recorrentes do crédito de PIS/COFINS de Manaus, o início das operações das PPPs Ambiental Metrosul, Ambiental Cariacica, e Ambiental MS Pantanal, foi o fator que mais impactou na elevação dos custos.

No gráfico ponte, na parte inferior esquerda do *slide*, podemos observar os principais itens que impactaram nas despesas, com influência do início das novas PPPs em todas as linhas, conforme comentei anteriormente. Cabe destacar que, nos períodos analisados, a inflação acumulada, medida pelo IPCA, foi de dois dígitos, atingindo 10,25%, maior valor acumulado em 12 meses desde novembro de 2015, o que impactou o preço dos insumos e serviços, e que também foram influenciadas pela disrupção global no fluxo das matérias primas.

Além da inflação, os aumentos dos custos com energia também impactaram os custos e despesas operacionais da Companhia. Mesmo assim, o nosso OPEX por economia ficou estável, como pode ser visto no gráfico na parte inferior direita do *slide*, o que reflete a nossa eficiência operacional e disciplina financeira.

Agora indo para o *slide* número dez, onde trazemos algumas métricas importantes relativas à nossa eficiência operacional. O índice de perdas continuou diminuindo, refletindo o nosso esforço para reduzir as perdas físicas e comerciais. Os cortes, que estavam suspensos por conta da pandemia, foram retomados na maioria das localidades que operamos. Com isso, o número de ligações cortadas voltou ao mesmo patamar de antes da pandemia, como demonstrado no gráfico, na parte inferior esquerda do *slide*.

Os cortes são instrumentos importantes na estratégia de renegociação de débitos em atraso, que tende a se refletir na diminuição da inadimplência. Em relação à inadimplência, no período acumulado dos últimos 12 meses findos no 3T21, o índice foi de 3,7%, 0,1% acima do apresentado no mesmo

período do ano anterior, porém 0,4% abaixo da verificada no 2T21; refletindo a retomada dos programas de negociação de débitos, como o Vem Com A Gente, Manaus, o Água Legal, em Teresina, e o Feirão Conta em Dia, em Prolagos, entre outros.

Falando agora do EBITDA e lucro líquido da Aegea, no *slide* número 11, no 3T21 o EBITDA foi de R\$ 465 milhões, um crescimento de 38% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Esse crescimento teve a contribuição do aumento de 18,8% do volume faturado, da receita de contra participação das PPPs, e do reajuste tarifário que, juntos, mais do que compensaram o aumento dos custos e despesas no mesmo período. Com isso, nossa margem EBITDA fechou o trimestre com 60,9%.

Nos nove meses de 2021 o EBITDA foi de R\$ 1,2 milhão, um crescimento de 24% versus o mesmo período do ano anterior, se excluirmos o efeito não recorrente de PIS/COFINS em Manaus. A margem EBITDA fechou o semestre com 57,9%. O lucro líquido do 3T21 foi de R\$ 140 milhões, um crescimento de 28% em relação ao 3T20.

Nos nove meses acumulados de 2021 tivemos um lucro líquido de R\$ 363 milhões, um crescimento de 13% em relação ao mesmo período do ano passado, de novo, se excluirmos os impactos não recorrentes do crédito de PIS/COFINS em Manaus. Cabe destacar que os resultados da Águas do Rio não são consolidados nas demonstrações financeiras da Aegea, tendo seus resultados consolidados via equivalência patrimonial.

Ao final do 3T21 a Águas do Rio era pré-operacional, ou seja, sem um faturamento. Foram contabilizados, portanto, R\$ 3 milhões de resultados negativos, correspondentes às despesas pré-operacionais, referentes à participação da Aegea no capital rotante da Empresa. Passando agora para o *slide* número 12, para falarmos um pouco da nossa geração de caixa operacional antes do CAPEX, que foi de R\$ 294 milhões no 3T21, um valor 45% acima do verificado no 3T20, por conta do aumento da arrecadação.

A geração de caixa operacional no acumulado do ano atingiu R\$ 760 milhões, um aumento de 18%, também por conta de uma maior arrecadação, que mais do que compensou o aumento dos custos. O CAPEX acumulado nos 12 meses encerrados no 3T21 ficou em R\$ 687 milhões, um crescimento de R\$ 91 milhões em relação ao 3T20.

O que demonstra uma retomada de investimentos na comparação com o período anterior, quando projetos não prioritários e obrigatórios que foram postergados em decorrência das medidas preservativas de caixa e manutenção da liquidez no início da pandemia, além da adição de novas PPPs ao portfólio. Indo agora para o *slide* de número 14, e falando sobre nosso endividamento, nós terminamos o 3T21 com uma dívida líquida de R\$ 3,7 bilhões de reais, uma redução de 1,8% em relação ao 3T20.

Assim como no último trimestre, mantivemos nosso caixa elevado, encerrando o 3T21 com saldo de R\$ 3,1 bilhões, junto da nossa estratégia de captação e preservação de liquidez para nos prepararmos

para os projetos de crescimento. A nossa alavancagem, medida pelo índice de dívida líquida EBITDA, reduziu de 2,81x para 2,49x no 3T21. No gráfico, na parte inferior direita do *slide*, vemos que a grande maioria da nossa dívida continua indexada ao CDI.

Indo agora para o *slide* número 15, e ainda sobre o nosso perfil de dívidas, verificamos que 92% do nosso endividamento está no longo prazo. E o nosso prazo médio de endividamento corresponde a 3,4 anos. No entanto, a captação recente de R\$ 800 milhões, que fizemos através de uma nova emissão de debêntures da Companhia, liquidada em 15 de outubro, contribuirá para alongar esse prazo médio.

Já a nossa posição de caixa ficou 4,8x superior aos nossos vencimentos de curto prazo, em linha com a nossa estratégia de preservação de liquidez. Com isso, nós encerramos a nossa apresentação, e estamos agora dispostos e disponíveis para as perguntas.

**Roberto Dumke, Banco ABC Brasil:**

Bom dia pessoal. Parabéns pelos resultados. Nossa primeira dúvida é sobre as receitas das PPPs. Vimos que resultado desse trimestre estava bem elevado, e a dúvida é se ele contém alguma despesa com represado, talvez, do ano de 2020? Ou esse nível que vimos agora nesse trimestre é sustentável e deve se manter para frente mais elevado?

A segunda pergunta sobre é sobre o número de economias. Vimos que, principalmente na parte de esgoto, o número de economias caiu de 1,862 milhões no 2T21, acho, para 1,7 milhões no 3T21. Gostaríamos de entender o que ocorreu? E, enfim, se por último vocês puderem comentar um pouco a expectativa de CAPEX, acho que também seria bacana. Obrigado.

**André Pires:**

Roberto, obrigado pelas perguntas. A primeira pergunta sobre o nível, tanto do ponto de vista de receitas do 3T21, quanto de despesas, se tem alguma coisa represada em relação à períodos anteriores, não tem. Nós vemos esse mesmo ritmo de crescimento de receita caminhando, vamos dizer assim, em relação ao 4T21 e aos próximos trimestres também, e não tem nenhum tipo de despesa que nós seguramos, que acreditemos que vai impactar de forma mais relevante nos resultados dos próximos meses ou trimestres.

Sobre a sua segunda pergunta, relacionada à queda do número de economias de esgoto, isso é muito pela retomada dos programas de renegociação que, obviamente, indicam alguns cortes que são feitos em ligações posteriores, nesses processos de renegociação. Lembrando que, durante a pandemia, essas iniciativas ficaram suspensas nas diversas cidades onde operamos e agora começaram a ser liberadas e permitidas.

O que, também, de certa maneira, quando olhamos a consequência disso é a redução do nosso índice de inadimplência que vimos no 3T21 em relação ao 2T21. Então é, basicamente, um resultante de cortes

pontuais nos processos de renegociação. Sobre CAPEX, uma visão aqui de um pouco de futuro de CAPEX, talvez eu vá passar para o Radamés conversar um pouquinho.

**Radamés Casseb:**

Legal. Roberto, dentro dessa direção que o André aponta do aquecimento dos serviços com o término dos decretos, o início dos cortes, o início da fiscalização, vêm o direcionamento da aplicação do investimento com um foco prioritário no aumento de cobertura e no ganho de eficiência.

Então, já conseguimos ver pelos nossos relatórios, o coeficiente angular do aumento do investimento acontecendo. Portanto, a Companhia está terminando o seu planejamento orçamentário quinquenal, com a ênfase de foco prioritário no aumento de cobertura e ganho de eficiência. O que deve acenar para essa curva ascendente para os próximos dois, três anos.

**Roberto Dumke:**

Na verdade, só quanto às receitas de PPPs, o que eu quis dizer é que nesse trimestre o resultado foi muito bom. Teve, acho que, R\$ 92 bilhões de receita e, no ano passado inteiro, esse número foi o mais baixo, se eu não me engano, R\$ 40 milhões. Eu queria entender se essas receitas vão continuar tão elevadas daqui para frente? Ou se, não sei se por causa da pandemia, os investimentos foram mais devagar ano passado e eles estão vindo só agora, e por isso a receita ficou tão alta nesse trimestre?

**André Pires:**

Roberto, é uma combinação de duas coisas. É um pouco o fato de termos acelerado os investimentos nas PPPs que, obviamente, viabilizam o aumento de receitas. Mas, também, é própria mobilização e aceleração das concessões de PPPs que ganhamos recentemente.

Lembrando que a Metrosul, se não me engano, foi no final de 2019, e nós assumimos em março de 2020. Quando olhamos a Cariacica, foi no final de 2020. Então, todas essas operações estão na fase de *ramp-up* agora, portanto, esse crescimento de receita de PPP nós continuaremos vendo, talvez, de forma mais acentuada do que vimos agora no 3T21.

**Roberto Dumke:**

Ok. Obrigado.

**Victor Braga, Banco Inter (via *webcast*):**

Quais são as estratégias da Companhia para mitigar o aumento dos juros?

**André Pires:**

Victor, obrigado pela pergunta. A estratégia é continuarmos trabalhando nas nossas iniciativas de *liability management*, obviamente, alongando o prazo das nossas dívidas na medida do possível, buscando fontes de financiamento que sejam adequadas para os perfis de investimentos que temos. A Empresa vem num ritmo de crescimento de resultados de geração de caixa, nos últimos 10 anos, em torno de 25% ao ano.

Isso tem compensado essa volatilidade na taxa de juros. Pegamos todos os termos de taxas de juros mais altas, de taxas de juros mais baixas, e agora estamos vivendo esse crescimento. Então, do ponto de vista de gestão de estrutura de capital, o foco é continuar alongando o nosso prazo médio. Temos, do ponto de vista de compromisso e de amortização no ano de 2022, nós, praticamente, não temos nenhuma amortização.

Nós conseguimos, de certa maneira, endereçar os compromissos de 2022, mas nós temos o objetivo de trabalhar no refinanciamento do nosso bônus, que vence em 2024. Então, essas são as iniciativas que, obviamente não controlamos a trajetória da taxa de juros, mas podemos e devemos continuar trabalhando nas frentes de *liability management*.

**Ricardo Gil Pabon, Centuria Investimentos (via *webcast*):**

Qual seria o custo de dívida que a Companhia enxerga como razoável? E quais ações tem tomado para manter esse custo em níveis controlados? E, sobre o perfil da dívida, quanto a nossa emissão de debêntures contribui para o alongamento da dívida?

**André Pires:**

Obrigado pela pergunta. Sobre o quanto que a emissão dos R\$ 800 milhões, que contribuiu para o alongamento, eu vou pedir depois para o pessoal do RI te passar os números certinhos. Deixe-me ver. Saiu de 3,4, para 3,8, então 0,4 no prazo médio. Nós acreditamos que o nosso custo da dívida, atualmente, está razoável com o perfil de retorno que a Empresa tem obtido.

Então, quando olhamos, somos uma Empresa que está crescendo 25% ao ano, com uma margem EBITDA ao redor dos 60%. O custo atual, vamos dizer assim, ele tem um CDI mais dois, um CDI um pouco abaixo de dois. Parece razoável. Vamos lembrar que esta emissão que fizemos de R\$ 800 milhões, no prazo de sete anos, ela foi uma emissão que saiu a CDI mais 1,9. Então, acho que isso é mais ou menos razoável para nós.

E as ações que temos tomado, comentei na pergunta anterior, é de continuarmos buscando o alongamento, buscando iniciativas de *liability management*, buscando acessar o mercado de capitais para nos auxiliar no processo de alongamento do perfil da nossa dívida e de busca de recursos para frente aos investimentos que nós temos.

**Ricardo Lara, Legacy:**

Oi. Bom dia, pessoal. Obrigado pelas minhas perguntas. Eu tenho duas aqui. A primeira é sobre, André, eu sei que você comentou sobre a ILM da dívida, em questão da rolagem do refinanciamento dos *bonds*. Se puder comentar um pouco mais sobre isso. Pelo que vimos aqui, já daria para fazer uma recompra desses ativos. Queria saber um pouco mais sobre qual seria o prazo que vocês têm na cabeça para começar a fazer alguma coisa em relação a esse *bond*? Essa seria minha primeira pergunta.

**André Pires:**

Oi, Ricardo. Sobre o *bond*, de fato ele já está, como você sabe, num período de call. Então, ele hoje pode ser recomprado, sempre é uma alternativa. O mercado para empresas brasileiras estava muito demandado até recentemente, o mercado agora, aparentemente, está menos demandado. Mas nós enxergamos uma janela nos próximos meses, a partir do começo do ano que vem, de, eventualmente, pensar num refinanciamento.

Até porque, do nosso ponto de vista, as emissões de crescimento da Companhia para a nossa visão de longo prazo, e para as necessidades de financiamento do setor, e a nossa posição de liderança neste setor, é importante estarmos presentes no mercado.

Então, mesmo que hoje tenhamos condições de, eventualmente, inverter o call e tirar esse *bond* do mercado, a nossa preferência é fazer um processo de refinanciamento, estar presente no mercado e tê-lo como fonte, também, de financiamento da Companhia. Então, esse é o nosso plano A, e assim que iremos perseguir, principalmente, a partir do começo do ano que vem.

**Ricardo Lara:**

Legal, está ótimo. Foi *super*respondido. Então a minha segunda pergunta, se vocês me permitem, é se vocês puderem dar um pouco mais de detalhes, de cor, sobre como estão indo os blocos da CEDAE. Vocês já falaram um pouco aqui no *call*, também, nos resultados vocês já comentaram sobre as contratações que já entraram em operação, e que já estão contratando bastante gente. Então, poderiam falar um pouco como é que está o plano de trabalho, sobre toda essa questão de cobrança? Como é que está a expectativa de vocês? Seria ótimo. Obrigado.

**Radamés Casseb:**

Olá. Radamés falando aqui. Deixe-me dar um sobrevoo sobre a primeira semana de operação em Águas do Rio. Já estamos a um período de operação assistida alongado, onde pudemos popular cada posição de operação da operadora pública com a operadora privada, fazendo a função plena desde o dia primeiro.

Então, com uma semana pleno, tanto os requisitos de atendimento à operação com ordens de serviço, monitorando pressão nas redes, distribuição nas regiões, monitorando todo o processo de volume de água disponível, garantindo a prestação de serviço, estão em linha com o planejamento da Companhia durante a proposta. Do ponto de vista de assunção de cadastro, e início da verificação de leitura e faturamento há uma semana, o volume micro medido aferido no início desse ciclo de medição indica o alinhamento com a expectativa da proposta.

Ou seja, tudo indica que nós vamos fechar o primeiro mês de operação com o ponto de faturamento, tanto do ponto de vista de volume, quanto do ponto de vista de receita, bem em linha com o programado. De maneira geral, quando se olha o ciclo da operação, existe um encaixe bem otimista aqui, do ponto de perspectiva. Então, o planejamento que foi pensado para endereçar as demandas ordinárias está funcionando.

Quando se olha as providências de avaliação das estações de tratamento de instalações, ou mesmo de melhoramentos de performance em grupos geradores, ou em rede adutora, a equipe de engenharia está em campo, terminando os desenhos efetivos para que o investimento seja mais preciso.

Veremos muita atuação contundente pontual resolvendo o problema de distribuição da água. Então, a população do Rio de Janeiro do bloco um e bloco quatro vão ver, de forma muito rápida, uma diferença na disponibilidade da água e no tempo de resolução dos problemas de distribuição, que acometem algumas regiões. De modo geral esse é o sobrevoo.

**Antônio Teixeira, JGP Crédito (via *webcast*):**

Quais as expectativas para o leilão do bloco três da CEDAE? E quais outros projetos estão olhando?

**Radamés Casseb:**

Antônio, obrigado pela pergunta. A divulgação do bloco três, no Rio de Janeiro, já era um projeto esperado do ponto de vista perspectivo. O Governo do Estado vem, dentro do seu programa de busca por eficiência, estimulando a atração da competição privada entorno desse ativo. A Aegea desde a confecção da proposta mantém o time de estudo dirigido a detalhar e avaliar o projeto em si. E agora, com a publicação oficial, poderemos nos debruçar sobre os efeitos de eventuais alterações entre o primeiro modelo e esse modelo publicado.

É óbvio que, do ponto de vista estratégico, ele tem um encaixe natural e uma oportunidade de ganho de escalas, ganho de competição efetivo ao cluster Rio de Janeiro. Então, é natural que amadureçamos o estudo, é natural que apliquemos sobre este, e sobre o desenvolvimento da estrutura de capital, as melhores iniciativas para fazer uma proposta competitiva no momento do leilão. Em paralelo, não deixamos de acompanhar os projetos relevantes, que também foram publicados.

Eu destaco aqui os dois lotes de Alagoas, os quais tem uma densidade e um conjunto de características dos clientes, e da socioeconomia, que é onde a Aegea entende que tem capacidade comprovada de

atuação e de obter resultados, muito por conta da sua estratégia de manutenção da licença social e do encaixe de soluções operacionais para a comunidade com essas características. Então nós mantemos, de forma diligente, o foco nessas duas iniciativas, nessas duas oportunidades.

**André Werneck, AF Investments:**

Veem o comportamento da inadimplência no patamar próximo de 3,5%, mesmo com o aumento de operação nos blocos da Cedae? Quando pretendem consolidar as SPEs da Águas do Rio nos balanços da Companhia?

**André Pires:**

André, obrigado pela pergunta. Vou responder tudo. A questão do nível de inadimplência com a inclusão da Águas do Rio, nós, de certa maneira, vemos sim que, do ponto de vista estrutural, esse índice de inadimplência que vemos em nossos negócios deve ser replicado, também, na Águas do Rio, no médio prazo. Então, esse número de 3.7 que estamos vendo na Aegea, a Águas do Rio deve convergir para esse número nos próximos dois anos também. Portanto, não vemos grandes mudanças em relação a isso.

Sobre a consolidação de Águas do Rio, esse é um objetivo que nós temos. É difícil dizer quando, mas na medida em que vemos a evolução dos resultados, de acordo com nosso plano de negócio, como o Radamés comentou. O fato é que, quando olhamos o nosso plano de negócio ele alavanca muito rápido, isso vai permitir que façamos a consolidação. Isso pode acontecer nos próximos dois ou três anos, ou pode acontecer até antes, dependendo do encaixe das nossas atividades, em relação ao que está previsto no nosso plano de negócios.

**Radamés Casseb:**

Finalizamos esse trimestre com a certeza de que estamos caminhando na direção correta. Com o início das operações da Águas do Rio, o grupo Aegea dobra de tamanho graças ao esforço e comprometimento de nossos colaboradores, parceiros, acionistas e demais *stakeholders*. Ao mesmo tempo que crescemos, permanecemos apresentando sólidos resultados, enquanto cumprimos o nosso propósito.

E é assim que planejamos os próximos períodos. Juntos, continuaremos trabalhando para universalizar o acesso ao saneamento básico em nosso país, ao mesmo tempo que criamos valor para os nossos acionistas e *stakeholders*. Obrigado a todos que estiveram conosco nesse *call* de resultados e até o próximo.

**Operadora:**

A Aegea agradece a participação de todos. A teleconferência está encerrada.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”