

Aegea Saneamento e Participações S.A.
Resultados 3T24
8 de novembro de 2024

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos ao webcast da Aegea Saneamento e Participações para a discussão dos resultados do 3T24 e do 9M24.

Conosco hoje estão presentes os senhores Radamés Casseb, CEO, e André Pires, CFO e Diretor de Relações com Investidores. Este evento está sendo gravado e os participantes poderão enviar suas perguntas através da plataforma do nosso *webcast*. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócio da Aegea, projeções e metas, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia e não são garantias de desempenho, pois envolvem riscos, incertezas e premissas, e se referem a eventos futuros que podem ou não ocorrer.

Agora gostaria de passar a palavra ao Radamés, CEO, que iniciará a apresentação. Por favor, Radamés, pode prosseguir.

Sr. Radamés Casseb: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à divulgação de resultados da Aegea. Começando pelo slide cinco, em que elencamos os destaques.

Considerando o ecossistema Aegea, que é o resultado das concessões administradas pela Companhia, finalizamos os nove primeiros meses de 2024 com um crescimento de 16% na receita líquida, que atingiu R\$ 12 bilhões, e de 29% no EBITDA, atingindo R\$ 5,5 bilhões. Esse desempenho é resultado da combinação do perfil do nosso portfólio, que proporciona um crescimento consistente, somado às iniciativas de crescimento inorgânico.

No período, ligamos 508 mil novas economias de água e esgoto, o que significa que mais de 700 mil pessoas passaram a receber água de forma regular, e mais de 1 milhão de pessoas passaram a ter acesso ao serviço de coleta e tratamento de esgoto. Também contribuiu para esse resultado a expansão do nosso portfólio com novas concessões e PPPs que adicionaram 398 mil novas economias, o equivalente a cerca de 1,5 milhão de pessoas que passaram a ser atendidas pela Companhia por meio das concessões de Águas de Jarú, em Rondônia, Águas de Valadares, em Minas Gerais e pela PPP Ambiental Paraná.

Nos últimos 12 meses, findos no 3T24, investimos R\$ 6,1 bilhões, dos quais R\$ 5 bilhões em CAPEX e R\$ 1,1 bilhão no pagamento de outorgas.

Após o fechamento do trimestre e marcando um importante passo para Águas do Rio, que completou três anos de operação nesse mês de novembro, realizamos o pagamento da última

parcela da outorga ao estado do Rio de Janeiro no valor de R\$ 3,8 bilhões, totalizando assim um desembolso no montante de R\$ 16,6 bilhões pagos ao Governo do Estado pela concessão.

Materializando a execução do nosso plano de negócios, captamos mais R\$ 1,7 bilhão de financiamento de longo prazo com o BNDES, dentro do escopo do *Project Finance* de R\$ 25,5 bilhões contratados com fontes diversificadas de financiamento, e que marca um dos maiores ciclos de investimento no setor de saneamento no Brasil.

Nesses três anos de operação, a Águas do Rio já investiu R\$ 3,5 bilhões e os benefícios desses investimentos são evidentes. Exemplos emblemáticos incluem a Lagoa Rodrigo de Freitas, a Prainha da Glória, a Ilha de Paquetá e a Praia do Flamengo, que se tornaram balneáveis após décadas de poluição. Em pouco tempo de operação, conseguimos evitar o despejo irregular de 92 milhões de litros de esgoto por dia na Baía da Guanabara e nas praias oceânicas. No mesmo período, um milhão de economias que usavam água de maneira irregular e em condições precárias, foram devidamente conectadas à rede de abastecimento.

Seguiremos firmes no propósito de continuar recuperando ecossistemas, de universalizar o acesso à água tratada e promover a inclusão sanitária, como fizemos em Campo Grande com a Águas Guariroba, que já universalizou os serviços de esgoto, entregando para a população um futuro mais digno, com mais saúde, mais qualidade de vida, mais investimentos, renda e emprego.

Olhando para o futuro, permanecemos analisando diligentemente as oportunidades de crescimento no setor, respeitando o nosso pilar de disciplina financeira. Como resultado, conquistamos mais três novos contratos no último trimestre. A concessão de água e esgoto em Palhoça, Santa Catarina, a PPP de esgoto do lote 1 da Sanepar, no Paraná, e a concessão de água e esgoto nos 224 municípios do Piauí. Esses novos contratos representam mais 2,4 milhões de pessoas a serem atendidas pela Companhia. Dessa forma, olhando hoje o portfólio da Companhia, nos preparamos para operar em breve 766 cidades em 15 estados no Brasil.

Passo agora a palavra para o André para seguir com a apresentação.

Sr. André Pires: Obrigado, Radamés.

Antes de entrar nos resultados contábeis da Aegea e seguindo a dinâmica das últimas divulgações de resultados, gostaria de mostrar uma visão consolidada do ecossistema de empresas da Aegea no slide número sete, que inclui a coligada Águas do Rio, cujos resultados não são consolidados, mas são contabilizados via equivalência patrimonial.

O ecossistema Aegea atingiu mais de 13 milhões de economias ativas, um aumento de 7% devido ao avanço das coberturas e a adição de novos ativos ao portfólio. Como consequência, o volume faturado aumentou 10% entre os períodos. Do ponto de vista do desempenho financeiro, a receita líquida Proforma atingiu R\$ 12 bilhões nos primeiros nove meses do ano,

um aumento de 16%, resultado positivamente impactado pelo aumento no volume faturado e pelos reajustes tarifários. E o EBITDA Proforma atingiu R\$ 5,5 bilhões, um crescimento de 29% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Indo agora para o slide oito, damos uma visão do endividamento proforma, que inclui também a Parsan. Como é possível verificar no gráfico na parte inferior esquerda do slide, a alavancagem financeira proforma, representada pela relação dívida líquida/EBITDA, reduziu de mais de 6x em 2021, para 3,7x no 3T24, e encontra-se bastante próxima dos nossos *covenants* contratuais mais restritivos de 3,5x. Essa redução é fruto da nossa estratégia de foco na gestão da estrutura de capital, privilegiando sempre a disciplina financeira e mantendo a trajetória de desalavancagem. Lembrando que os *covenants* de alavancagem são aferidos com base nas demonstrações financeiras, ou seja, com base no resultado societário, onde o indicador dívida líquida/EBITDA ficou em 2,5x no 3T24. O prazo médio de endividamento do ecossistema foi alongado de 2,7 anos para 7,2 anos, demonstrando resultados das iniciativas de *liability management* adequadas ao perfil de investimentos da Companhia.

Indo agora para o slide nove e falando do nosso resultado tal como reportado nas demonstrações financeiras, isto é, a visão societária da Aegea. Começando pelo desempenho operacional, as economias atendidas totalizaram R\$ 9 milhões. As novas operações na Ambiental Paraná, Águas de Valadares e Águas de Jarú, como já comentamos, adicionaram 398 mil novas economias, enquanto a execução dos investimentos contribuiu para o incremento de 375 mil novas economias de forma orgânica. Lembrando que este número não inclui as economias atendidas pela coligada Águas do Rio, que não é consolidada no balanço da Aegea, conforme já explicado.

Em relação ao volume faturado, o crescimento entre os períodos acumulados foi de 57%, devido principalmente ao período completo de nove meses de consolidação da Corsan, nos 9M24, versus três meses de consolidação de julho a setembro, nos nove meses de 2023, além do crescimento das economias.

Passando agora para o slide 10 e falando do nosso desempenho financeiro. A receita líquida atingiu R\$ 7,4 bilhões no período acumulado de nove meses, um crescimento de 71% ou R\$ 3,1 bilhões em relação ao ano anterior. Corsan e Ambiental Ceará contribuíram positivamente com R\$ 2,1 bilhões desse aumento, e com R\$ 529 milhões respectivamente. Além disso, também contribuiu para o aumento da receita líquida as receitas da *Holding* e empresas de serviços do Grupo Aegea para a coligada não consolidada Águas do Rio, incluindo os serviços prestados pela Aegea *Holding* e pelo Centro de Serviços Compartilhados, responsáveis pela prestação de serviços financeiros, controladoria, RH, suprimentos e execução dos investimentos. Na visão societária, os efeitos da prestação de serviços entre as empresas do grupo são eliminados na consolidação das demonstrações financeiras, o que não ocorre quando falamos dos serviços prestados para Águas do Rio, que é uma coligada não consolidada.

O ticket médio da Companhia, que considera somente as receitas dos serviços de água e esgoto, ou seja, exclui as demais receitas, aumentou 7%, encerrando os últimos 12 meses em R\$ 1.041 por economia por ano.

Passando agora para o slide 11, para falarmos dos custos e despesas. Vale mencionar que os resultados foram positivamente impactados pelos efeitos decorrentes da combinação de negócios da Corsan, especificamente pela mensuração a valor justo da aquisição de intangíveis, que embora não tenham efeito contábil nas demonstrações financeiras da própria Corsan, são mensurados a valor justo e contabilizados nas demonstrações financeiras consolidadas da Aegea, uma vez que integraram o *valuation* que estabeleceu o preço de compra da Corsan.

Sendo assim, os ajustes dessa combinação de negócios representaram impactos positivos de R\$ 77 milhões no resultado do 3T24 e de R\$ 255 milhões nos 9M24. Dito isso, os custos e despesas aumentaram em R\$ 1,4 bilhão na comparação entre os nove meses do ano. Essa variação se deve principalmente ao período completo, nove meses de consolidação da Corsan, nos primeiros 9M24, versus três meses de consolidação, julho a setembro, dos nove meses de 23, além do início das novas operações.

O OPEX, que inclui os custos e despesas da Corsan e exclui os efeitos da combinação de negócios, ficou em R\$ 567 por economia, 23% superior ao ano anterior, impactado principalmente pelos custos e despesas da Corsan, que já estão em trajetória de redução, uma vez que implementamos o plano de ação focado no aumento da eficiência operacional e redução no OPEX, além dos custos e despesas das novas operações. Excluindo o impacto da Corsan, o OPEX por economia da Aegea ficou em R\$ 344,00 em linha com relação ao ano anterior.

Agora, no slide 12, trazemos algumas métricas relativas à nossa eficiência operacional. O índice de perdas se mantém em patamares reduzidos, reflexo dos investimentos e iniciativas para a redução das perdas físicas e comerciais e ações de fiscalização. Executamos uma média de 106 mil cortes de ligações no trimestre. Os cortes são instrumentos utilizados na estratégia de renegociação, mantendo a inadimplência em níveis que consideramos confortáveis. Em relação à inadimplência, no 3T24, o índice ficou em 0,9%, uma redução de 0,5 p. p. em relação ao 3T23.

Partindo agora para o slide 13, nos nove primeiros meses de 2024 o EBITDA ajustado foi de R\$ 4,4 bilhões, um crescimento de 58%. Esse crescimento é devido ao aumento no volume faturado e reajustes tarifários, além dos efeitos da aquisição da Corsan. O lucro líquido do período acumulado foi de R\$ 1,3 bilhão, um crescimento de R\$ 615 milhões, refletindo o crescimento do EBITDA ajustado, que mais do que compensou o aumento nas despesas financeiras decorrentes do aumento no endividamento bruto da Companhia e da alta do Selic.

Passando agora para o slide 14, a geração de caixa operacional pré-CAPEX foi de R\$ 2,3 bilhões nos primeiros 9M24, R\$ 1,5 bilhão acima dos nove meses de 2023, por conta, principalmente, da consolidação da Corsan, a partir do 3T do ano passado, além do início das novas operações.

Nos nove primeiros meses do ano, realizamos R\$ 3,2 bilhões de CAPEX, R\$ 1,9 bilhão superior aos primeiros nove meses de 2023, com investimentos no avanço das coberturas, principalmente de esgoto. No período, foram pagos R\$ 814,6 milhões em outorgas, sendo R\$ 407,7 milhões referentes ao aditamento dos contratos de concessão da Corsan, e R\$ 406,9 milhões referentes às concessões de Águas de Valadares.

Indo agora para o slide 16 e falando sobre a estrutura de capital da Aegea na visão societária. Terminamos o 3T24 com uma dívida líquida de R\$ 16 bilhões, com aumento de 40% em relação ao mesmo período de 2023. A posição em caixa ficou 3,1x superior aos vencimentos de curto prazo, e o prazo médio de endividamento societário ficou em 4,6 anos. A alavancagem medida pelo índice de dívida líquida em relação ao EBITDA ficou em 2,54x. Nos gráficos da parte superior direita do slide vemos que a grande maioria da nossa dívida está indexada ao CDI e no longo prazo.

Bem, com isso encerro aqui a nossa apresentação. Estamos agora disponíveis para perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sr. Caíque (via webcast): *Radamés e André, bom dia, parabéns pelos resultados. Podem comentar um pouco sobre a estratégia de consolidação de Águas do Rio? Poderiam também comentar sobre o impacto na alavancagem do ecossistema pós pagamento da outorga?*

Sr. André Pires: Caíque, obrigado pela pergunta.

A estratégia de aquisição ou de consolidação da Águas do Rio, conforme nós já vimos dizendo, leva em consideração a estratégia de desalavancagem do ecossistema como um todo. Acho que dá para ver que nós vimos numa trajetória de desalavancagem, pegando o ecossistema nós já estamos em 3,7 x dívida líquida/EBITDA proforma, e o objetivo, olhando a trajetória de crescimento dos resultados e a expansão do nosso balanço, nós acreditamos que entre 2026 e 2027 nós estaríamos prontos para fazer essa potencial consolidação.

Sobre a alavancagem do ecossistema após o pagamento de outorga, é claro que ela vai subir um pouco, porque esse dinheiro saiu no dia 31 de outubro, mas ela não deve, apesar dessa alta momentânea no 4T, isso não significa a mudança da trajetória de desalavancagem que nós vínhamos fazendo.

Sr. Gustavo Silva (via webcast): *Os níveis de CAPEX vistos nos últimos trimestres, desconsiderando o pagamento das outorgas, devem se manter? Com a entrada do Piauí e de outros contratos, como isso deverá afetar essa perspectiva?*

Sr. André Pires: Obrigado Gustavo pela pergunta. Bem Gustavo, quando nós olhamos o desempenho de investimento por economia corrente nos últimos 12 meses, descontando a

outorga, ele deve ficar em linha com os próximos anos. Então, na medida em que nós aumentamos portfólio, provavelmente deverá acontecer um incremento por economia, o que não deve afetar a grandeza na jornada de gestão de caixa e disciplina financeira.

Sr. Gabriel Francisco (via webcast): *As provisões na Águas do Rio continuam a aumentar. Como está a perspectiva para a recuperação desses créditos?*

Sr. André Pires: Na verdade, Gabriel, faz parte da estratégia, como nós já vínhamos comentando, da Águas do Rio, ampliar a base de clientes na nossa concessão. Então, nós sempre dizemos que todo consumidor tem que se transformar em um cliente, ninguém vive sem água. Então, desde que nós começamos a operar no Rio, nós ampliamos o número de ligações, de 900 mil ligações que nós herdamos, vamos dizer assim, da Cedae, para 1,9 milhão ligações. Então trouxemos novos clientes para a base.

Quando nós olhamos a trajetória de crescimento do faturamento e a trajetória de crescimento da arrecadação, nós vemos uma aceleração no crescimento da arrecadação. Então, desde que nós começamos a operar, na consolidação dos dois blocos, bloco um e bloco quatro, o nosso faturamento, a receita operacional líquida cresceu 41% e a nossa arrecadação cresceu 78%.

Então nós vínhamos acelerando essa arrecadação, mas tem uma curva de conversão desse 1 milhão de ligações que estavam fora da base, para um modelo de pagamento regular, então leva um tempo. Então quando você olha as provisões, mesmo que elas tenham aumentado do ponto de vista absoluto, do ponto de vista do percentual da PECLD sobre receita líquida, eles têm se mantido mais ou menos estáveis. E de novo, nós estamos vendo um crescimento na arrecadação que vai fazer com que este percentual, ao longo do tempo, tende a diminuir. Então acho que essa é a nossa visão.

Sr. Patrick (via webcast): *Em qual concessão houve um aumento de ligações cortadas?*

Sr. André Pires: Foi na Corsan, especificamente, através de uma estratégia de regularização que foi feita lá, mas nada muito significativo.

Sr. Artur (via webcast): *Parabéns pelos resultados. A nova operação do Piauí está consolidada já? Consegue compartilhar as características gerais da concessão, CAPEX total, perdas atuais, inadimplência, cobertura de água e esgoto?*

Sr. André Pires: Nós ainda não assinamos o contrato, então, portanto, ela não está consolidada. Não temos todos esses detalhes, obviamente, o edital prevê um CAPEX estimado de acordo com as necessidades de cobertura de R\$ 8,6 bilhões. Esses outros indicadores aqui, de novo eu vou pedir aqui para o pessoal do RI entrar em contato e passar o que está efetivamente no edital, mas obviamente nós não entramos lá ainda para poder fazer a verificação efetiva de todas as necessidades específicas dos indicadores. Mas o CAPEX esperado de acordo com o edital está estimado em torno de R\$ 8,6 bilhões nos 35 anos da concessão.

Isso é um rebate aqui na pergunta do Gabriel, se os acionistas pretendem fazer um aporte específico sobre a concessão do Piauí. Não, isso é uma operação que cabe no nosso balanço, até porque o pagamento da outorga vai se dar 50% em até seis meses e o resto em 25 anos. Então, não há necessidade de aporte.

Sra. Fabiola (via webcast): *Diante da perspectiva do aumento de juros no Brasil, a Aegea pretende acessar o mercado de dívida internacional para fazer o liability management, para refinar dívidas de curto prazo ou para reduzir o custo?*

Sr. André Pires: Fabiola, obrigado pela pergunta. Como sempre, depende muito das condições de mercado, depende muito das oportunidades que nós temos. Todos devem estar acompanhando o mercado de dívida local, o mercado de crédito privado tem estado com bastante demanda, mas o mercado internacional tem algumas características que ainda não estão presentes no mercado local, do ponto de vista de prazo, do ponto de vista de profundidade, número de bolsos que você pode acessar e o volume também.

Como você sabe, nós somos uma empresa de receitas exclusivamente em reais, portanto o mercado internacional não é óbvio, mas as operações que nós temos feito são todas operações onde nós protegemos, fazemos o *hedge* de 100% do principal e 100% dos juros. Então se esses custos estiverem adequados com volumes e prazos que nós encontramos no mercado internacional, é sempre uma oportunidade para nós. Nós já vínhamos fazendo isso de forma estratégica, temos duas emissões *outstanding*, temos um diálogo constante e frequente com investidores, e para nós é uma oportunidade adicional de *funding* eventualmente. Então, respondendo de forma mais objetiva, sempre estamos atentos a essas oportunidades, mas não tem nada planejado no momento.

Sr. Newton (via webcast): *Conseguem comentar um pouco do aumento expressivo da receita no nível da controladora holding? Isso é grande parte pela incorporação da Aesan?*

Sr. André Pires: Obrigado pela pergunta, Newton. Sim, acho que tem uma parcela importante desse aumento de receita na *Holding* de prestação de serviço. De forma anualizada, está acima de R\$ 1,5 bilhão. Tem uma parcela importante que é fruto efetivamente da incorporação da Aesan, mas também é fruto de uma organização, vamos dizer assim, dos serviços prestados pela *Holding* às suas concessões, que não ficam somente no âmbito da Aesan, mas vão também no âmbito da prestação de serviços, por exemplo, do centro de serviços compartilhados, que prestam serviços administrativos, contas a pagar, contas a receber, contabilidade, controladoria, folha de pagamentos, suprimentos, como também da própria prestação de serviço da *Holding*, de estrutura de capital, planejamento, novos negócios, obviamente, relações com investidores. Então, as concessões se beneficiam de uma estrutura que suporta as alterações, e nós conseguimos organizar uma fonte de receita importante para a *Holding* que se soma aos dividendos que recebemos também das concessões na operação normal dos seus negócios. Então, nós estamos, eu diria, aprimorando esse sistema de cobrança pelos serviços prestados.

Sr. Mário – Polo Capital (via webcast): *Como será o cronograma de desembolsos para a concessão do Piauí, tanto de outorga quanto de CAPEX?*

Sr. André Pires: Bom, do ponto de vista de CAPEX, como eu comentei, uma vez que estivermos lá dentro, vamos ter uma visão melhor das necessidades. Lembrando que quando você assina um contrato de uma concessão, o edital sempre fala de metas físicas de cobertura, assim como outras metas específicas operacionais, como perdas, etc. Você não tem uma meta financeira, efetivamente, de investimento em reais que você tem que fazer. Então, uma vez avaliada, efetivamente, a infraestrutura, lá nós vamos ter uma visão mais clara em relação ao CAPEX.

Quanto à outorga, são R\$ 250 milhões na assinatura do contrato, então isso deve ocorrer nos próximos 45 dias, mais ou menos, até 60 dias, mais R\$ 250 milhões até nós assumirmos efetivamente a operação, que deve ser mais uns seis meses, mais ou menos, e a partir daí são 20 parcelas anuais de R\$ 25 milhões, conforme previsto no edital.

Sr. Diego – Perfin (via webcast): *Quais as perspectivas de distribuição de dividendos das SPEs para a Holding Aegea no próximo ano?*

Sr. André Pires: Diego, vou falar de forma conceitual, como nós não damos *guidance*, mas trazer um pouco a estratégia aqui. Obviamente nós tentamos, na medida do possível, maximizar a distribuição de dividendos das concessionárias para a *Holding*, levando em consideração alguns critérios. Estrutura de capital das próprias concessionárias, ela tem que estar com uma estrutura de capital adequada, algumas delas têm regras específicas da própria concessão, e exigem certo capital mínimo, e levamos também em consideração as próprias necessidades de financiamento de *funding* das concessionárias.

Então, muitas vezes nós procuramos, na maior parte das vezes, naquelas que têm mais escala e um tamanho mais adequado, financiar diretamente. Então, tudo isso é levado em consideração quando nós definimos ou traçamos a estratégia de distribuição de dividendos para cima. Como nós estamos crescendo num ritmo de resultados, se você pegar de forma anualizada, o EBITDA da Companhia vem crescendo na média nos últimos anos em torno de 30% a 35% ao ano, você pode estimar que essas concessionárias vão aumentar essa distribuição de dividendos mais ou menos nesse patamar, 30%, 35% ou até mais para aquelas que já estão ficando mais maduras. Nós temos um portfólio de concessionárias que não são tão maduras. Então, nós podemos esperar uma alta relevante, vamos dizer assim, na distribuição de dividendos das concessionárias para as SPEs.

Nós temos aquelas estruturas específicas que foram feitas para o financiamento da aquisição, tanto da Águas do Rio quanto da Corsan, e essas também, a partir do momento que essas estruturas comecem a se simplificar, devem também acelerar ainda mais a distribuição do dividendo para a *Holding*.

Sr. Gustavo - Núcleo Capital (via webcast): *Podem elaborar sobre o crescimento do número de funcionários diretos na Corsan quarter on quarter, por favor? Teve uma redução do número de funcionários terceirizados?*

Sr. André Pires: Bom, na verdade eu vou falar de maneira mais ampla da estratégia do PDI, que é talvez um dos principais pilares de curto prazo da nossa entrada na Corsan.

Quando entramos na Corsan, tínhamos lá 5.500 funcionários. Nós implementamos um plano de demissão incentivada, um PDI. Nesse plano de demissão incentivada, que pressupunha uma indenização de 18 meses para quem aderisse, nós tivemos desde o início em torno de 2.600 adesões, então 2.600 funcionários que efetivamente aderiram ao plano e que saíram da Companhia. E desde então nós fizemos um trabalho de internalização de terceiros que tinham sido ao longo desse processo de execução do PDI, que tinham sido, vamos dizer, contratados, e nós temos internalizado esses terceiros, desde então internalizamos 1.700 terceiros nesse processo. Então, nós vamos ter um quadro efetivamente menor de funcionários que quando nós assumimos, e, obviamente, fizemos uma adequação no custo médio, principalmente de funções mais operacionais, mais alinhados ao custo médio que a Aegea tem em outras concessões.

Então isso trouxe uma economia importante na nossa folha de salários. A economia anualizada hoje estimada na folha em relação a essa estratégia é em torno de R\$ 589 milhões por ano. Isso nós havíamos previsto inicialmente no plano de negócios fazer em três anos, nós fizemos em um ano. Acho que isso é uma informação importante para todos.

Operadora: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passo a palavra para o Radamés para a mensagem final. Radamés, pode prosseguir.

Sr. André Pires: Encerramos os primeiros 9M24 entregando resultados consistentes, fruto da execução dos investimentos nos ativos que operamos, além da expansão do nosso portfólio. Isso reflete a nossa estratégia de continuar investindo na redução da lacuna sanitária do Brasil, expandindo a nossa atuação para novos territórios, enquanto mantemos o compromisso com a disciplina financeira, a trajetória de desalavancagem e a geração de valor para os nossos acionistas e *stakeholders*. Levar saneamento aos quatro cantos do país é um compromisso com o futuro das próximas gerações e com o Brasil. Obrigado a todos que estiveram conosco nesse *call* de resultados e até o próximo.

Operadora: A Aegea agradece a participação de todos. O *webcast* de resultados está encerrado.

“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”