

Aegea Saneamento e Participações S.A.
Resultados do 4T22
24 de fevereiro de 2023

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos ao *webcast* da Aegea Saneamento e Participações, para a discussão dos resultados referentes ao 4T e ao ano de 2022. 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 esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios 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 para o Radamés, CEO, que iniciará a apresentação. Por favor, Radamés, pode prosseguir.

Radamés Casseb:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à divulgação de resultados da Aegea. Começando pelo slide cinco, em que elencamos os destaques. Finalizamos o 4T com um crescimento de 18% na receita líquida, que atingiu R\$975 milhões e de 14% no EBITDA, atingindo R\$679 milhões.

Fechamos o ano atingindo crescimentos ainda maiores na receita líquida e EBITDA, de 25% e de 36%, totalizando R\$3,7 bilhões e R\$2,5 bilhões, respectivamente. Esse resultado foi positivamente impactado pelo aumento no volume faturado, especialmente o de esgoto, e reajustes tarifários, além dos resultados de Águas do Rio, empresa coligada e que contabilizamos via equivalência patrimonial.

O ecossistema Aegea, que é o resultado das concessões administradas pela Aegea e, portanto, inclui Águas do Rio, registrou R\$8,3 bilhões de receita líquida, um crescimento de 120% versus o ano de 2021, e R\$3,6 bilhões de EBITDA, um aumento de 72% quando comparado ao ano anterior.

Dando continuidade à nossa trajetória de crescimento, anunciamos em dezembro a oferta vencedora na licitação para aquisição das ações da CORSAN, que operam os sistemas de água e esgotamento sanitário em 317 municípios do Rio Grande do Sul, com uma população total de mais de 6 milhões de pessoas.

A Companhia contou com as gestoras Perfin e Kinea como parceiras neste projeto, o que reforça a sua capacidade de atuar como plataforma de investimentos e a atração de capital.

Também em dezembro, em consórcio com a Engep Ambiental, vencemos a licitação para concessão de manejo de resíduos sólidos em nove municípios da Região Metropolitana do Cariri, no Ceará, com uma população aproximada de 350 mil pessoas. Com essas vitórias, a

Aegea passará a operar em 489 municípios de 13 estados, atendendo mais de 30 milhões de habitantes.

Dando continuidade à gestão de estrutura de capital, a coligada Águas do Rio assinou contratos de financiamento de longo prazo junto ao BNDES, com abertura de crédito de até R\$19,3 bilhões e prazo de até 28 anos.

Águas do Rio contará ainda com outras fontes de financiamento que estão em fase de contratação, dentre elas agências multilaterais e internacionais, compondo o montante necessário para fazer frente aos investimentos para universalização do saneamento na sua área de concessão até 2033.

Para finalizar, apresentamos alguns destaques de ESG. Do ponto de vista ambiental e no pilar de proteção e preservação do meio ambiente, encerramos o ano com 97% de toda a energia elétrica da Aegea consumida exclusivamente de fontes renováveis.

Apesar da resiliência hídrica, poupamos 20 bilhões de litros de água através do programa de redução de perdas e assinamos com o BNDES, o “Floresta Viva”, onde serão investidos R\$10 milhões na recuperação florestal das bacias hidrográficas de nossas concessões na Mata Atlântica e no Pantanal, ampliando as ações da Companhia voltadas à preservação do clima via captura de carbono pela natureza e a manutenção da biodiversidade.

Fazendo conexão entre recursos hídricos e economia circular, a Águas do Rio firmou com a Petrobrás contrato para fornecimento de pelo menos 29 mil m³ de água de reúso por ano para operações industriais em Duque de Caxias e em Itaboraí, sendo este o maior projeto de reúso industrial até o momento no Brasil.

Do ponto de vista social e mantendo nosso foco na inclusão sanitária, em 2022 superamos a marca de 500 mil famílias cadastradas no “Tarifa Social”, programa que concede descontos nas tarifas para as famílias de baixa renda.

Para muitas dessas famílias, o benefício representa não somente o acesso aos serviços, mas também o primeiro comprovante de residência. Ao expandir o número de beneficiários, portanto, levamos cidadania e dignidade, saúde e qualidade de vida, reduzindo a inadimplência e perdas comerciais.

Passo agora a palavra para o André, para que apresente os nossos resultados operacionais e financeiros. André, com você.

André Pires:

Obrigado, Radamés. Bom dia a todos. 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 Aegea no slide número sete, que inclui a coligada Águas do Rio, cujos resultados são contabilizados via equivalência patrimonial.

Vale lembrar que iniciamos a operar nossa concessão na capital do Rio de Janeiro e em mais de 26 municípios no estado em novembro de 2021, completando, portanto, nosso primeiro ano inteiro de operação.

Em 2022, Águas do Rio teve um aumento de 52% nas economias e de 28% no volume faturado versus o planejado originalmente. Uma demonstração da capacidade da Aegea de superar as expectativas iniciais da operação graças a seu histórico de excelência operacional.

Com Águas do Rio, o ecossistema Aegea soma aproximadamente 12 mil colaboradores, um crescimento de aproximadamente 43% na comparação com o ano anterior. São 7,8 milhões de economias atendidas, receita líquida de R\$8,3 bilhões que representa um crescimento de 120% versus o ano de 2021, e EBITDA de R\$3,6 bilhões, um aumento de 72% comparado com o ano anterior. O lucro líquido pro forma do ecossistema de 2022 foi de R\$557 milhões.

Vale destacar que ainda estamos no início da nossa concessão e que, portanto, ainda temos um caminho longo de crescimento pela frente.

Indo agora para o slide número oito e falando do nosso resultado, tal como reportado nas demonstrações financeiras. Começando pelo desempenho operacional, tivemos um crescimento de 3,7% nas economias atendidas em relação ao 4T21, alcançando 3,8 milhões de economias.

Esse crescimento é explicado pela expansão da rede, principalmente de esgoto, e pelas novas operações da Companhia, com destaque para o início das operações de concessão de esgoto no Crato, no estado do Ceará. Lembrando que esse número não inclui as economias atendidas pela coligada Águas do Rio, que não é consolidada no balanço da Aegea, conforme já comentamos.

O crescimento das economias se refletiu positivamente no crescimento de 5% do volume faturado na comparação entre os trimestres, e de 8% na comparação entre os dois anos, 2022 e 2021.

Passando agora para o slide número nove e falando do nosso desempenho financeiro. No 4T22, a receita operacional líquida atingiu um crescimento de 19% em relação ao 4T21. No ano de 2022, a receita operacional líquida atingiu R\$3,7 bilhões, um crescimento de 25% comparado ao ano anterior.

Esse crescimento ocorreu principalmente devido ao aumento do volume faturado, como já mencionei, e também devido aos reajustes e reequilíbrios tarifários. Com isso, o *ticket* médio aumentou cerca de 13%, encerrando os últimos 12 meses em R\$737 por economia.

Passando agora para o slide número 10 para falarmos dos custos e das despesas. Os custos e despesas aumentaram 12% no 4T22 e 22% no ano de 2022 comparado aos mesmos períodos de 2021.

A expansão do portfólio de concessões gerenciado pela Aegea e o começo de novas operações, foram os principais fatores para o aumento nos custos e despesas, além do aumento nos custos de construção, em linha com o maior volume de investimentos nas PPPs e da provisão não recorrente de remuneração variável de longo prazo.

O OPEX por economia ficou em R\$406, um aumento de 17% devido principalmente aos custos e despesas com as novas operações. É esperado que esse custo por economia seja reduzido com o *ramp up* dessas novas operações, considerando o aumento de eficiência e a adição de novas economias.

Agora no slide número 11 trazemos algumas métricas relativas a nossa eficiência operacional. O índice de perdas continuou diminuindo com o reflexo dos investimentos e iniciativas para redução das perdas físicas e comerciais, e ações de fiscalização. O resultado dessa redução foram 20 bilhões de litros de água preservados no ano, o suficiente para abastecer cerca de 500 mil pessoas por um ano inteiro.

Executamos uma média de 44 mil cortes de ligações no trimestre. Os cortes são instrumentos importantes na estratégia de renegociação, mantendo a inadimplência em níveis que consideramos confortáveis.

Em relação à inadimplência, especificamente, no fechamento do ano, o índice ficou em 3,6%, uma redução de 0,2p.p. em relação ao verificado no 4T21. Essa redução é reflexo principalmente da revisão anual do índice de provisionamento da PECLD, da provisão para crédito de liquidação duvidoso.

Partindo agora para o slide número 12 e para o EBITDA e resultado líquido da Aegea. No 4T22, o EBITDA foi de R\$679 milhões, um crescimento de 14% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

No ano de 2022, o EBITDA foi de R\$2,5 bilhões, um crescimento de 36% versus os 12 meses de 2021. Esse crescimento teve a contribuição do aumento do volume faturado, dos reajustes tarifários e da Águas do Rio, através da equivalência patrimonial e de dividendos declarados.

O lucro líquido no 4T22 totalizou R\$114 milhões, uma redução de 49%. No ano, o lucro líquido recorrente, que exclui a despesa financeira não recorrente de 40,2 milhões com resgate antecipado dos *bonds* de 2017, foi de R\$457 milhões. Essa queda é devido às maiores despesas financeiras decorrentes do aumento da taxa de juros ao longo do ano de 2022.

Passando agora para o slide número 13, temos a geração de caixa operacional pré CAPEX, que foi de R\$312 milhões no 4T22, 9% acima da verificada no 4T21. No ano, a geração de caixa foi de R\$1,1 bilhão, 5,5% acima do ano anterior, por conta do aumento de arrecadação, que, mais do que compensou os maiores custos e despesas com as novas operações e os impostos pagos.

No ano de 2022 realizamos R\$974 milhões de CAPEX, um crescimento de R\$197 milhões em relação ao ano de 2021, devido às novas operações e ao crescimento das redes de cobertura. Incluindo Águas do Rio, as empresas do ecossistema Aegea realizaram mais de R\$2 bilhões em investimentos

Indo agora para o slide de número 15 e falando sobre nossa estrutura de capital. Terminamos o 4T com uma dívida líquida de R\$7,8 bilhões, um aumento de 55% em relação ao 4T21. A alavancagem medida pelo índice de dívida em relação ao EBITDA ficou em 3,15x abaixo do *covenant* mais restritivo da Companhia, que é de 3,5x dívida líquida EBITDA. No gráfico, na parte inferior direita do slide, vemos que a grande maioria da nossa dívida está indexada ao CDI.

Passando agora para o slide número 16 e ainda sobre o perfil de dívida, verificamos que 86% do nosso endividamento está no longo prazo.

A posição em caixa ficou 1,4x superior aos vencimentos de curto prazo, e o prazo médio de endividamento em 4,8 anos versus 3,5 anos no 4T21, reflexo da estratégia de *liability management*, com o objetivo de alongar o perfil da nossa dívida através de captações

realizadas nos mercados de capitais nacional e internacional, como a emissão do *bond* com prazo de sete anos, e a emissão pela Concessionária Águas de Teresina de debêntures de infraestrutura em duas séries com vencimentos de 10 e 15 anos.

Com isso encerramos nossa apresentação e estamos disponíveis agora para a parte de perguntas e respostas. Obrigado.

Eduardo Procópio, Polo Capital (via webcast):

Qual o alvo da Companhia de margem EBITDA para a Águas do Rio? E em quantos anos a Cia pretende atingir a maturidade da concessão?

André Pires:

Veja, nós não temos um alvo específico, nós temos uma expectativa. A expectativa é que Águas do Rio caminhe para uma margem EBITDA nos mesmos níveis que nós temos nas nossas concessões mais maduras, em um prazo de três a cinco anos.

Quando nós olhamos, por exemplo, concessões como Guariroba, Prolagos, que nós já temos há mais de 10 anos, essas concessões operam com margem EBITDA acima de 70%, 75% em alguns casos. Outras operações, como Teresina, nós já temos a margem EBITDA mais ou menos acima de 50%.

Então, nós caminhamos para esses níveis nos próximos três a cinco anos, mas devemos lembrar, no caso específico de Águas do Rio, que, diferente de algumas concessões, da maioria das concessões que nós temos, na Águas do Rio nós temos como parte do custo a compra da água.

Lembre-se que a CORSAN continuou na parte *upstream* da produção de água. Esse custo, de certa maneira, limita o potencial total de margem EBITDA de uma concessão onde a produção de água está conosco. Então, tem esse limitante. Mas de maneira geral, de três a cinco anos para nós chegarmos próximo ao nível maior de maturidade, se aproximando do que nós temos nas concessões mais maduras na Aegea.

Kaique, Banco ABC (via webcast):

Radamés e André, bom dia. Primeiramente, parabéns pelos resultados. Duas perguntas. Águas do Rio, podem comentar sobre o PECLD menor nesse trimestre sobre os cancelamentos de receita, que foram na área de 440 milhões.

E a segunda pergunta sobre CORSAN. Podem comentar quais são as principais etapas realizadas após o vencimento do leilão? Vocês consolidam CORSAN já no 1T23?

André Pires:

Eu vou responder a primeira parte da Águas do Rio, o Radamés fala sobre CORSAN. Águas do Rio, essa questão do PECLD e do cancelamento de receita foi um efeito relacionado à correta contabilização do nosso maior cliente lá no Rio, que é a Petrobrás.

Acho que nós comentamos no *speech* que nós assinamos um contrato de utilização de águas de reuso de longo prazo com a Petrobrás, e também, especialmente no caso da Reduc, nós

ajustamos ao longo do ano, com uma definição clara em dezembro do ano, a tarifa correta para o fornecimento específico da Reduc.

Então isso fez gerar alguns ajustes de receitas que estavam com tarifas ainda não corretas especificamente para a Petrobrás, que foi ajustado, por um lado na receita e, por outro lado, foi ajustado também na provisão. Mas o que você vê lá no número final, é um número que você pode considerar normal para Águas do Rio, indo para a frente.

Então, acho que foram esses ajustes que geraram esse salto no cancelamento da receita e também o ajuste na provisão que caiu.

Radamés Casseb:

Kaique, falando sobre Corsan, do aspecto pós leilão, tem os trâmites oficiais, ou seja, adjudicação e homologação para assinatura do contrato. Mas nesse processo específico, a adjudicação já foi feita. Nós tínhamos uma condição precedente a ser vencida, que era a autorização do CADE. Todo esse processo já foi cumprido com a posição positiva do CADE.

Então, essa condição precedente já foi atendida. Nós estamos no aguardo da homologação para a assinatura do contrato. A previsão do cronograma regulatório previsto pelo Governo do Estado é a assinatura em março. Nós acreditamos que ainda estamos em linha com essa expectativa, aguardando para a assinatura do contrato e início da operação.

O processo da consolidação vai acontecer na sequência, efetiva a assinatura do contrato, ou seja, o ativo CORSAN passa a ser consolidado pela Aegea.

Obrigado pelas perguntas.

Paola, da Root Capital (via webcast):

Qual seria a expectativa de CAPEX ainda a realizar nos próximos anos para Águas do Rio?

André Pires:

Paola, é o seguinte: o CAPEX hoje, que está previsto no longo prazo para Águas do Rio, é um CAPEX nos 35 anos de concessão de R\$24 bilhões. Então é isso que está no edital efetivamente, e o plano de negócios não deve ser muito diferente do que isso.

Então, claramente, o CAPEX em 2022 foi de R\$1 bilhão, um pouco acima de R\$1 bilhão. E esse CAPEX vai gradualmente crescer nos próximos anos. Esses R\$24 bilhões estão mais concentrados, 80% deles, nos primeiros 12 anos da concessão. Então isso vai aumentar deste valor.

Esse plano foi utilizado também, obviamente, na discussão do contrato de longo prazo com o BNDES. E toda a estrutura de financiamento de longo prazo no contrato que foi assinado com o BNDES que nós comentamos, no *call* aqui é um contrato com o prazo de até 28 anos que inclui, além do BNDES, outras multilaterais e outros instrumentos, inclusive mercado de capitais, leva em consideração esse CAPEX de longo prazo, e equilibra efetivamente as necessidades de *funding* da concessão para durante os seus 35 anos de existência.

Então, acho que a expectativa, para responder a sua pergunta, é que esse valor de R\$1 bilhão que ocorreu em 2022, vai gradualmente subir nos próximos três ou quatro anos.

Filipe Botelho (via webcast):

Porque o Equity Income da Águas do Rio veio abaixo no 4T? Como devemos visualizar isso para 2023?

André Pires:

Na verdade, como vocês sabem Filipe, a equivalência patrimonial é um percentual do lucro, efetivamente. Então nós somamos obviamente, essa participação da Aegea no lucro da Águas do Rio, como parte do EBITDA, vamos chamar assim, da Aegea como um todo. E a razão é que o lucro foi afetado por uma taxa de juros maior.

Então, basicamente, acho que a resposta mais objetiva para essa pergunta, é o impacto da taxa de juros que subiu ao longo de 2022, e a expectativa de queda que se tinha ainda não começou a acontecer. Basicamente, a função do custo financeiro não é função de desempenho operacional, muito pelo contrário.

André Pires:

Eu vou juntar duas perguntas: a do Guilherme e a do Rômulo

Guilherme (via webcast):

Podemos esperar queda na margem EBITDA com a consolidação da CORSAN? Quando esperam consolidar Águas do Rio?

Rômulo (via webcast):

Com relação à CORSAN, qual a expectativa de aprovação e início da operação consolidada? Acho que o Radamés já respondeu, mas após consolidar a empresa, estimam que a alavancagem da Aegea vá para quanto?

André Pires:

Então vamos lá. A primeira abordagem aqui, Guilherme, é natural, a CORSAN opera hoje uma margem EBITDA abaixo da nossa. Quando você vai fazer a consolidação, ela vai ter um impacto proporcional dessa margem mais baixa.

Lembrando que uma das grandes alavancas de geração de valor na privatização da CORSAN é trazer os níveis operacionais e consequentemente, de retorno, próximos aos níveis operacionais e de retorno da Aegea.

Claro, você tem várias alavancas de novo para puxar, para atingir esse objetivo, mas o nosso histórico de *turn around* nos permite acreditar que nós vamos trazer essas margens próximas a Aegea ao longo do tempo. Mas no primeiro momento, é natural que, com a consolidação, proporcionalmente, a margem seja afetada.

A expectativa de consolidar Águas do Rio, nós não temos uma data, mas a opção de fazê-lo deve ocorrer nos próximos dois ou três anos, pelo ritmo de crescimento dos resultados de Águas do Rio. Vocês viram o resultado que nós comentamos.

Lembrando que quando nós comparamos esses resultados com o *business plan* original, na época que nós participamos do leilão, em abril de 2021, nós estamos acima da expectativa em todas as linhas: receita, EBITDA, lucro também. Então, isso nos permite também acreditar que nos próximos dois ou três anos nós vamos ter a capacidade de consolidar.

Aqui a pergunta do Rômulo, já falamos do início da operação para onde vai a alavancagem da Aegea. No caso específico da CORSAN, isso foi já divulgado outras vezes. A CORSAN tem uma alavancagem menor do que a Aegea. Aliás, ela é relativamente desalavancada.

A alavancagem da CORSAN, baseada no resultado público, que é o resultado do 3T22, se eu não me engano é de 0,7x. Então você tem até um impacto positivo na alavancagem da Aegea.

E a estrutura que foi montada para aquisição, tanto do ponto de vista de dívida quanto do ponto de vista de *equity*, ela foi montada através de uma *holding* segregada, onde esta dívida que foi tomada para aquisição da CORSAN, não se consolida no balanço da Aegea. Então, do ponto de vista contábil e societário, a alavancagem da Aegea deve cair com a consolidação da CORSAN.

Vitor, Banco Inter (via webcast):

Atualmente o indicador dívida líquida EBITDA está próximo do *covenant* mais restritivo de 3,5x. Além disso, falta realizar o pagamento da CORSAN e sua consolidação. Qual será a estratégia da Companhia para manter-se dentro dos *covenants* de alavancagem?

André Pires:

Então, é um pouco na linha Vitor, do que eu respondi na pergunta anterior. Na verdade, mesmo com o pagamento, nós vamos ter uma queda da relação dívida líquida EBITDA por consolidar uma Empresa que tem uma alavancagem menor e por, neste momento, não consolidar a dívida tomada para a alavancagem.

Acho que vale aqui o comentário que também, mesmo na parte do pagamento da nossa parte de *equity* para CORSAN, como nós descrevemos, ao longo do *call*, isso foi feito em conjunto com dois parceiros, com a Perfin e com a Kinea, e portanto, nós não vamos ser o responsável por todo o *equity* para o pagamento da CORSAN.

Então, do ponto de vista de oneração do balanço da Aegea para esta operação, ela é bem pequena, bem pequena mesmo, por conta da estrutura que foi montada para aquisição, efetivamente.

André Domingues (via webcast):

Poderia informar qual o CAPEX estimado para a Aegea e Águas do Rio em 2023? Qual a estimativa de aportes da Aegea em Águas do Rio em 2023? Existem outros aportes? E qual o montante que a Aegea precisa fazer em outras concessões?

André Pires:

André, é o seguinte: nós, obviamente, não podemos dar *guidance* sobre CAPEX, tanto para a Aegea quanto para a Águas do Rio. Porém, acho que vale comentar que você deve ter visto

que em 2022 nós retomamos uma aceleração maior de CAPEX, tanto Aegea e suas concessões, como também em Águas do Rio.

Agora, especialmente na Águas do Rio, entrando em uma fase de *ramp up*, nós tendemos a ter um crescimento desse CAPEX. E esse crescimento de CAPEX na Águas do Rio está alinhado com o nosso contrato de longo prazo com o BNDES, ou seja, o nosso plano de negócios foi validado, vamos dizer assim, pelo BNDES, para fazer frente a esse investimentos de longo prazo que nós fizemos. E dentro desse plano de negócio existe uma expectativa de CAPEX, que em comparação a 2022, ela é crescente, efetivamente.

E no caso da Aegea, nós continuamos expandindo. Nós temos concessões não tão maduras ainda na Aegea, como Teresina, como Manaus, que requerem investimentos, e nós temos expandido esses investimentos.

Ricardo Gil (via webcast):

Como pretendem amortizar o saldo da dívida de curto prazo de R\$1,4 bilhões? Vão utilizar parte da geração de caixa ou algum plano para rolagem?

André Pires:

Ricardo, essa é uma excelente pergunta à luz do momento que nós estamos vivendo. Nós não temos nenhuma grande necessidade de rolagem agora no 1S, isso está mais concentrado para o 2S. E boa parte dessas necessidades são nas nossas concessões diretamente.

Nós temos bastante tranquilidade em relação a essas necessidades. Parte obviamente, sim, é geração de caixa, e parte é continuar trabalhando na nossa estratégia de *liability management* que nós viemos fazendo ao longo dos últimos dois, três anos.

Essa estratégia de *liability management* permitiu com que o nosso prazo médio de amortização, que no final de 2020 estava em torno de 3x, hoje já está próximo de 5x. Então nós devemos continuar utilizando essa estratégia, especialmente considerando que grande parte dessa rolagem, praticamente toda ela, é no 2S, e praticamente toda ela, são as nossas concessionárias efetivamente, e não na *holding*.

Rafael (via webcast):

Os resultados da CORSAN serão consolidados ou aparecerão via equivalência patrimonial?

André Pires:

Rafael, serão consolidados. Nós, como eu falei, nós consolidamos a CORSAN, mas não vai consolidar, em um primeiro momento, a dívida para aquisição, que ela está em uma *holding* segregada onde nós somos sócios com Perfin e Kinea, assim como somos sócios com Perfin e Kinea na própria CORSAN.

Rômulo (via webcast):

Como ficam os contratos vencidos que a CORSAN opera? A Aegea seguirá operando, eles serão regularizados ou devolvidos aos municípios?

Radamés Casseb:

Rômulo, obrigado pela pergunta. Durante o processo de licitação, antes do edital ser lançado, a CORSAN fez questionamento formal a todos os municípios com quem ela opera, e todos os municípios questionados responderam positivamente ou negativamente à demanda de prorrogação dos contratos.

No caso positivo, os contratos foram aditivados em processos de contratos de programa e alguns com um detalhamento um pouco mais formal do ponto de vista de indicadores. Então são ativos da CORSAN que a Aegea adquire, os contratos cujo pronunciamento positivo foi feito pelos municípios. Esse é o perfil dos ativos e das cidades com as quais a Aegea segue operando no Rio Grande do Sul.

Evander, Plural (via webcast):

Poderiam, por gentileza, detalhar como será feita a aquisição da CORSAN? Ou seja, como será o *funding* na operação? Poderiam detalhar como será o desembolso dos 19 bilhões em Águas do Rio e qual será o *use of proceeds*?

Vitor, Banco Inter (via webcast):

Qual foi o valor da dívida utilizada pela Aegea para a compra da CORSAN?

André Pires:

Eu respondo a pergunta do Vitor explicando aqui a pergunta do Evander. A estrutura para aquisição da CORSAN foi feita através de uma *holding* criada para aquisição. Essa *holding* basicamente tem uma estrutura de capital de 70% de dívida e 30% de *equity*.

A dívida para essa *holding* foi estruturada no final do ano passado através de um contrato de garantia firme de oito bancos. E essa garantia firme fez frente ou fará frente, a hora que nós desembolsarmos, aos 70% da dívida para aquisição. Os outros 30% é aporte de *equity* nessa *holding*, que será basicamente feito por nós, pela Perfin e pela Kinea.

Então essa estrutura, que é uma estrutura de co-controle desta *holding*, não consolida nas DFs da Aegea. Ao mesmo tempo, nós temos uma segunda *holding*, que é uma *holding* de participações, onde ela define efetivamente as regras de governança da CORSAN, e para tanto, nós acabamos consolidando a CORSAN no nosso balanço, nas nossas DFs, porém não consolida a dívida.

E aí um pouco a pergunta sobre qual foi o valor da dívida utilizada pela Aegea para compra da CORSAN. Ela faz parte da nossa geração de caixa própria, vamos dizer assim, porque no final das contas, essa dívida que foi feita para CORSAN não está no balanço da Aegea, mas sim o aporte de *equity* vai sair do balanço da Aegea, que aí é a geração de caixa própria e basicamente necessidades que nós temos normais.

Sobre o cronograma de desembolso de 19 bilhões e o *user of proceeds* para Águas do Rio, é um projeto que tem uma parcela relacionada ao refinanciamento do *bridge*, que foi tomado para aquisição de Águas do Rio. Parte destes *user of proceeds* vai ser para refinar esse *bridge* que vence em novembro de 2023 e a outra parcela vai ser desembolsado conforme os investimentos sejam feitos ao longo dos 35 anos de concessão.

Então, conforme nós vamos comprovando esses investimentos que estão no contrato de expansão de rede de esgoto, de expansão ou reforma das redes de tratamento de água e todas as obras que nós temos que fazer no Rio de Janeiro, você vai recebendo esses recursos. Parte deles são Finem tradicional do BNDES.

Operador:

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

Radamés Casseb:

Finalizamos 2022 com crescimento de forma qualificada, pautados pela disciplina financeira, registrando avanço nos nossos resultados operacionais e financeiros, em função da evolução na performance e da execução dos investimentos nos ativos que operamos.

Estamos confiantes nos resultados a serem perseguidos nesse ano que se inicia. Permanecemos concentrados em levar saneamento de qualidade para o Brasil, deixando um legado de saúde e dignidade para as pessoas, e de desenvolvimento e prosperidade para os municípios nos quais atuamos.

Obrigado a todos que estiveram connosco neste *call* de resultados e até a próxima.

Operador:

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"