

Aegea Saneamento e Participações S.A.
Resultados 2T25
7 de agosto de 2025

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos ao webcast da Aegea Saneamento e Participações para a discussão dos resultados do 2T e dos primeiros seis meses de 2025.

Conosco hoje estão presentes os Srs. Radamés Kassab, CEO, e André Pires, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Este webcast está sendo gravado e traduzido simultaneamente para o inglês. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a conferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

Iniciaremos a seguir a apresentação dos resultados e, na sequência, a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

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 ao Radamés, CEO, que iniciará a apresentação.

Por favor, Radamés, pode prosseguir.

Radamés Kassab:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à divulgação de resultados da Aegea. Começando pelo slide três, no qual elencamos os destaques.

Considerando o ecossistema Aegea, que reflete o desempenho das concessões administradas pela Companhia, finalizamos o 1S com um crescimento de 19% na receita líquida, que atingiu R\$9,3 bilhões, e de 50% no EBITDA, alcançando R\$5,2 bilhões.

Esse desempenho é resultado da combinação do perfil do nosso portfólio, que proporciona um crescimento consistente, por meio das medidas de eficiência operacional e expansão da base de clientes, somado às iniciativas de crescimento inorgânico. Também contribuiu para esse crescimento a contabilização não recorrente de créditos de PIS/Cofins na Corsan.

Excluindo esse impacto, o EBITDA do ecossistema Aegea cresceu 33% na comparação entre os períodos. No semestre, investimos R\$2,5 bilhões em obras de expansão de rede e

infraestruturas de água e esgoto, melhorias de infraestrutura existente e programas comerciais em todas as concessões.

Ainda entre os destaques do período, temos as novas concessões de água e esgoto no Estado do Pará. Assinamos em julho os contratos de operações dos blocos A, B e D, e anunciamos a antecipação em quatro meses das operações nos três maiores municípios do bloco A, incluindo a capital Belém.

Nessa semana, no dia 5 de agosto, vencemos o leilão do bloco C no Pará. Com essa vitória, passamos a atuar em 892 municípios no Brasil, atendendo a mais de 39 milhões de pessoas, sendo 5,5 milhões no Estado do Pará, que passará a ser a terceira maior operação da Aegea em termos de população.

Nossa entrada no Pará, inclusive antecipando o início das operações, ao mesmo tempo em que mobilizamos e iniciamos as operações de municípios no interior do Piauí, é resultado da nossa capacidade de aplicar o nosso modelo operacional Aegea, ou MOA, como chamamos, desenvolvido nesses 15 anos de dedicação exclusiva ao saneamento.

O MOA é adaptável a diferentes contextos sociais, econômicos e geográficos. Um modelo de gestão descentralizado permite às concessionárias a operação local dos ativos, com o apoio de estruturas de suporte escaláveis e sinérgicas, como a Holding, o Centro de Serviços Compartilhados.

A nossa experiência, os resultados já alcançados e as competências e tecnologias desenvolvidas, incluindo serviços tipo *Plug and Play*, como o Centro de Operações Integradas, e programas comerciais e de relacionamento como o *Vem com a Gente*, nos permitem iniciar novas operações, ao mesmo tempo, em diversas localidades diferentes do país, de forma eficiente, com custos e despesas operacionais significativamente inferiores à média do setor.

Sobre o aspecto regulatório, gerimos hoje mais de 370 contratos e interagimos com mais de 30 agências e órgãos reguladores.

O nosso histórico de relacionamento, suportado pelo cumprimento dos contratos firmados, pela entrega dos investimentos pactuados, aliados à nossa capacidade de mobilização e execução de novos projetos, tem nos permitido antecipar o início das novas operações e, conseqüentemente, acelerar o cronograma de investimentos nas localidades que mais precisam.

Continuando no slide quatro, onde destacamos algumas iniciativas ESG. Com a Águas do Pará, anunciamos o primeiro investimento realizado sobre a gestão da Aegea em Belém, na Vila da Barra, comunidade sobre palafitas com cerca de 5 mil pessoas que não contam com abastecimento regular de água potável e com serviços de coleta e tratamento de esgoto.

Para resolver essa situação, demos início imediato, ainda na fase de operações assistidas, às obras prioritárias para implementação em até três meses das redes de água, e até oito meses do sistema de esgotamento sanitário. Todos os moradores terão direito à tarifa social nas contas de água e esgoto, o que garante acesso ao serviço com dignidade.

Do ponto de vista de pessoas, continuamos expandindo nosso *headcount* com foco no desenvolvimento da mão de obra local. Parte significativa é recrutada em comunidades e

favelas, sem experiência prévia no setor, tendo na Aegea sua primeira oportunidade de emprego formal.

Para o treinamento desses colaboradores, contamos com a Academia Aegea, que realiza trilhas específicas de desenvolvimento em diversas funções administrativas e operacionais. Também contamos com uma rede de executivos-chave, muitos dos quais *ex-trainees* e talentos desenvolvidos na própria Companhia em diversas cidades do país, prontos para liderar a assunção de novas operações.

Os bons resultados que já entregamos nas mais diversas localidades nos mostram que estamos prontos para o desafio do Pará e para outros que vierem.

A nossa expertise e o modelo operacional focado na eficiência, as soluções tarifárias inéditas no país, como a Tarifa 10 em Manaus, nos habilitam para o projeto do Pará, para o do Piauí, que inclui áreas rurais e que teve a Aegea como única proponente no leilão, e para outros desafios que vierem na jornada com uma universalização do saneamento no Brasil.

Agora, passo a palavra para o André, que dará continuidade à apresentação. É com você, André.

André Pires:

Obrigado, Radamés, e bom dia a todos. Começando pelo slide número cinco, antes de entrar nos resultados, vamos detalhar as visões do ecossistema que abordamos em nossos materiais de divulgação.

Nos últimos anos, a Aegea tornou-se uma plataforma de investimentos no setor do saneamento, atraindo capital de forma estruturada para suportar a expansão de seus negócios. Nesse contexto, foram desenvolvidas estruturas societárias que, atualmente, não estão completamente consolidadas nas demonstrações financeiras da Companhia, como vocês sabem.

Sendo assim, tanto nessa apresentação como em nosso *earnings release*, exibimos e comentamos os resultados na visão societária, isto é, conforme consolidado em nossas demonstrações financeiras, e os resultados do ecossistema de empresas geridas pela Aegea, que considera a visão societária somada ao resultado das coligadas Águas do Rio e Parsan, que atualmente não são consolidadas pela Aegea.

Ainda nesse slide, nós, nos gráficos da parte inferior, mostramos a diversificação do nosso ecossistema, tanto do ponto de vista da receita quanto do EBITDA. Aqui vale destacar as participações das Águas do Rio e Corsan, representando respectivamente 29% e 28% da receita líquida, e 32% e 36% do EBITDA no 2T25, ativos esses que foram incorporados nos últimos quatro anos.

Passando agora para o slide número seis, onde destacamos os resultados operacionais. A expansão da cobertura e a incorporação de novos ativos fizeram o número de economias do ecossistema crescer 8%, totalizando 14,5 milhões de economias faturadas, enquanto na visão societária o crescimento foi de 13%.

Como resultado, o volume faturado no trimestre aumentou 5% no ecossistema e 12% na visão societária. No semestre, o aumento foi de 4% no ecossistema e 11% na visão societária, impulsionado pelo aumento das economias e pelo início das novas operações.

Indo agora para o slide número sete, iniciando os comentários sobre o desempenho financeiro. A receita líquida do ecossistema atingiu R\$4,6 bilhões no 2T25 e R\$9,3 bilhões nos seis meses de 2025, com aumento de 19% em ambos os períodos, impulsionada pelo crescimento do volume faturado, pelos reajustes tarifários e pelo incremento da receita de contraprestação das PPPs.

O ticket médio da Companhia, que considera as receitas dos serviços de água e esgoto e das PPPs por economia, aumentou 11% na visão do ecossistema e 13% na visão societária, ficando acima do IPCA acumulado dos últimos 12 meses, que foi de 5,35%. Esses aumentos refletem os reajustes tarifários e os reequilíbrios implementados nos períodos em comparação.

Comentando agora os custos e despesas que estão na parte direita do slide, no ecossistema e na visão societária, o aumento dos custos e despesas é decorrente principalmente do início das novas operações.

No ecossistema, esse aumento foi compensado parcialmente pela redução na PCLD da Águas do Rio, decorrente principalmente da adequação da provisão ao risco de inadimplência da carteira de clientes, considerando os avanços dos projetos comerciais e na regularização do abastecimento, com consequente aumento de arrecadação.

O OPEC gerencial por economia ficou em R\$467 no ecossistema, representando uma redução de 2% em relação ao ano anterior. Esse desempenho reflete o nosso modelo operacional, que busca aumentar a eficiência em todas as operações, além do sucesso de medidas como o programa de desligamento incentivado na Corsan, a migração do consumo de energia para contratos de autoprodução, as otimizações da contratação de suprimentos, entre outras iniciativas.

Passando agora para o slide número oito, para falarmos do EBITDA e do fluxo de caixa gerencial. Na visão do ecossistema, o EBITDA ajustado alcançou R\$2,3 bilhões no 2T, um aumento de 42% e R\$5,2 bilhões no 1S, um aumento de 50%. Na visão societária, o aumento foi de 19% no 2T25 e de 44% nos primeiros seis meses de 2025.

Os resultados no 1S25 incluem o efeito positivo do crédito de PIS e Cofins na Corsan, contabilizado no resultado do 1T25 e que, na prática, tem sido utilizado para a compensação do pagamento de tributos, ampliando a geração de caixa. Excluindo o crédito de PIS e Cofins, o EBITDA do 1S apresentou um aumento de 33% na visão do ecossistema e de 22% na visão societária.

O aumento na geração de caixa, demonstrado do lado direito do slide, é devido ao aumento da arrecadação, principalmente na Águas do Rio e na Corsan, e a redução dos impostos pagos que acabei de comentar.

Passando agora para o slide número nove, onde vamos falar sobre o lucro líquido e também o CAPEX. No 2T25, o lucro líquido atingiu R\$250 milhões no ecossistema e R\$155 milhões na visão societária. No 1S25, o lucro líquido superou a marca de R\$1 bilhão, tanto na visão

do ecossistema quanto na societária e, como demonstrado na parte inferior esquerda do slide, esse resultado é devido principalmente ao avanço do EBITDA em todas as operações.

Os resultados do semestre também foram impactados pelo crédito de PIS e Cofins, conforme já comentei. Excluindo esse impacto, o lucro líquido no 1S25 apresentou um crescimento de 35% na visão do ecossistema, devido a evolução no resultado da Águas do Rio, e uma redução de 19% na visão societária devido ao aumento das despesas financeiras.

Falando agora do CAPEX, que no 1S25 atingiu R\$2,5 bilhões no ecossistema e R\$1,8 bilhões na visão societária, um aumento de 21% e de 31% respectivamente, com destaque para os projetos para avanço da cobertura de esgoto em todas as operações. A redução de 3% no CAPEX do ecossistema no 2T25 é decorrente da conclusão de algumas etapas do Vem Com a Gente na Águas do Rio.

Passando agora para o slide número 10, para comentar os resultados da Águas do Rio e da Corsan, que juntas correspondem a mais 60% do EBITDA do ecossistema da Aegea. Os programas comerciais e melhorias operacionais da Águas do Rio têm ampliado consistentemente a arrecadação, conseqüentemente, houve redução do índice de provisão para a PCLD.

Esse efeito, combinado ao reajuste tarifário, mais do que compensou a queda do volume faturado em linha com a intensificação dos cortes, levando ao aumento da margem EBITDA que atingiu 33%. O lucro líquido cresceu 3,3%, atingindo R\$269 milhões no semestre.

O CAPEX ficou em R\$1,6 bilhão nos últimos 12 meses, uma redução de 11%, que, como comentei anteriormente, é devido, principalmente, à conclusão de algumas etapas do Vem Com a Gente em determinadas regiões da capital e à conclusão de alguns projetos de revitalização de estações de tratamento e elevatórias.

Em relação ao CAPEX, no mesmo período, foram iniciados importantes projetos que levarão a um aumento das coberturas nos próximos anos.

No lado direito do slide, comentando os resultados da Corsan, que registrou, no 1S do ano, um aumento de 65% no EBITDA, com margem EBITDA de 66% e lucro líquido superior a R\$1 bilhão, ou seja, 2,5x acima do verificado um ano atrás. Esses resultados já desconsideram o impacto do crédito de PIS e Cofins, conforme destacado no slide.

Essa melhora é devido às medidas de eficiência, que incluem o programa de demissão incentivada, ao aumento no volume faturado e ao reajuste tarifário. O CAPEX da Corsan foi de R\$2,2 bilhões nos últimos 12 meses, um aumento de 89%, sendo a maior parte dos investimentos em projetos para o avanço da cobertura de esgoto.

Indo agora para o slide número 11 e falando sobre a estrutura de capital da Aegea. Terminamos o trimestre com uma dívida líquida proforma de R\$48 bilhões, com alavancagem medida pela relação dívida líquida EBITDA em 4x no ecossistema.

Vale ressaltar que ao longo de 2024 pagamos R\$5 bilhões em outorgas, dos quais R\$4,2 bilhões somente no 4T24, com destaque para o pagamento da última parcela da outorga do leilão de concessão do Rio de Janeiro, no valor de R\$3,8 bilhões, o que elevou, temporariamente, a nossa alavancagem para 4,3x no final do ano passado. Ou seja,

seguimos nesse trimestre a trajetória de desalavancagem da Companhia, conforme viemos destacando nos últimos trimestres.

Na visão societária, que é onde são auferidos os covenants das dívidas financeiras do Grupo, a alavancagem ficou em 2,8x, permanecendo significativamente abaixo do limite estabelecido nas cláusulas mais restritivas dos contratos de financiamento de 4x dívida líquida e EBITDA.

Observando o gráfico localizado na parte inferior esquerda do slide, onde mostramos a evolução no prazo médio do endividamento e da alavancagem do ecossistema, é possível notar que os picos de alavancagem ocorreram em anos marcados por pagamentos relevantes de outorga, como foi o caso de 2024, conforme mencionado.

Para os próximos anos, seguiremos com a trajetória de desalavancagem. A manutenção da alavancagem em níveis considerados confortáveis e gerenciáveis é uma premissa estratégica para a Companhia, inclusive no contexto da avaliação de novas oportunidades de crescimento. O prazo médio da dívida no ecossistema ficou em 7,3 anos no 2T25.

Com isso, eu encerro a apresentação e estamos agora disponíveis para as perguntas.

Kaique Dantas, Nu Asset (via webcast):

Qual a visão de vocês sobre os resultados da Águas do Rio neste trimestre? Acreditam que a margem e a inadimplência são sustentáveis para os próximos trimestres?

André Pires:

Aqui, Kaique, acho que é uma boa oportunidade para nós falarmos alguma coisa relacionada com o que nós já vínhamos falando nos trimestres anteriores, que é o processo de maturação da concessão da Águas do Rio.

Então, só para lembrar, nós, quando começamos a operar Águas do Rio, nós herdamos um cadastro de 900 mil ligações pagantes vindas da Cedae, e, ao longo do tempo, nós viemos adicionando, e essas 900 mil ligações tinham, na época, uma inadimplência de 35%. O índice de provisão para inadimplência é de 35%.

Nós estamos adicionando, desde então, mais ligações através dos projetos comerciais, como o Vem com a Gente, ou outros projetos comerciais, para fazer a conversão dos clientes. E esse processo, ele tem uma conversão dessa curva de adição de clientes em clientes pagantes.

Então, esse processo foi se amadurecendo e, com isso, nós viemos ajustando as provisões de inadimplência, de acordo com as perspectivas futuras observadas pelo comportamento desses clientes que se tornaram clientes pagantes. Então, isso fez com que nós, nesse trimestre, ajustássemos o índice de provisão, adequando ele a essa realidade que nós estamos enfrentando.

Então, acho que para responder a sua pergunta, de fato, nós acreditamos que essa margem e esse índice de provisionamento são, sim, sustentáveis para os próximos trimestres, mas a tendência de longo prazo é esse índice de provisionamento ir caindo, como aconteceu com

as nossas outras concessões, como Manaus, como Teresina, e outras concessões que nós assumimos e que nós observamos também essa curva.

Então, a resposta é sim, são sustentáveis para os próximos trimestres, mas, com uma visão de longo prazo, nós acreditamos que esses índices de provisionamento devem cair.

Só para trazer um pouco de números, como eu falei inicialmente, foram 900 mil ligações que nós herdamos, com 35% de inadimplência. Hoje, na nossa carteira de clientes, nós já temos 1,700 milhão de novas ligações, ou seja, nós trouxemos novos clientes para a base, em um potencial total de mais ou menos 2,400 milhões, 2,500 milhões de ligações para o futuro.

Então, o processo de adição de clientes à nossa base ainda está em andamento, ainda não terminou. Conforme nós vamos passando pelos projetos comerciais, nós vamos trazendo esses novos clientes para o nosso cadastro, vamos chamar assim, para a nossa base.

Rafael Nagano, Kinea (via webcast):

Em relação ao aumento no custo pessoal entre o 1T e o 2T, quanto foi devido ao aumento do *headcount* e quanto foi de provisão de remuneração variável?

André Pires:

Aqui, Rafael, eu vou pedir para o pessoal do RI, depois do *call* passar em detalhes para você o percentual de cada uma dessas linhas, mas aqui trazendo um pouco, de novo, o conceito desses dois termos.

A Companhia vem, como você obviamente tem acompanhado, nós estamos crescendo as nossas concessões e os nossos resultados, e conseqüentemente nós estamos crescendo também o nosso *headcount*. Então, se nós trazemos uma comparação entre o 1T e o 2T desse ano, nós vamos ter uma aceleração na mobilização da nossa concessão no Piauí e o início do processo de mobilização no Pará.

Então, com isso, nós, obviamente, temos um processo de aumento de *headcount*, que conseqüentemente traz um aumento de custo.

Quando nós trazemos para dentro concessões que têm a relevância do Piauí, agora o Pará, e o Radamés comentou no seu *speech* inicial, que o Pará vai ser a nossa terceira maior concessão em número de clientes, isso faz também com que nós tenhamos que fazer algum tipo de reforço no nível da Holding, principalmente no Centro de Serviços Compartilhados, para poder atender esses novos clientes e essas novas concessões.

Então, parte é isso, o RI vai te destacar, e a provisão de remuneração variável de longo prazo, nesse caso, não é a provisão de remuneração variável de curto prazo, esse é um processo que vem também amadurecendo com o crescimento da Companhia.

A Companhia tinha, no final de 2024, mil colaboradores e nós devemos terminar o ano de 2025 com alguma coisa próximo de 25 mil colaboradores. Então, junto com esse processo, você também vem amadurecendo e robustecendo o processo de remuneração variável de longo prazo para os profissionais-chave da Companhia.

No caso específico dessa provisão, ela se refere ao triênio de 2022, 2023 e 2024, que as métricas e as definições foram aprovadas pelo Conselho de Administração agora em abril de 2025, portanto, a provisão acabou sendo feita agora no 2T, mas ela se refere a esse triênio, e ela é feita com base também nesse crescimento que houve e com os ajustes relacionados às equipes-chaves que cresceram nesses últimos tempos.

Então, ele é uma estratégia de retenção da equipe-chave, mas também de atração de talentos, tão necessária para esse processo de crescimento que nós estamos tendo.

Gustavo, Banco ABC (via webcast):

Hoje vocês anunciaram um *exchange* em algumas debêntures mais antigas. Nesse cenário, quando vocês esperam que o limite de covenant passe de 3,5x para 4x? As escrituras antigas trabalham com 3,5x e as novas já prevêm 4x.

Vocês podem comentar um pouco sobre os avanços da operação de Águas do Rio, considerando a arrecadação, aumento de cobertura e o contrato de compra de água?

André Pires:

Respondendo à primeira, na verdade, essa operação de *exchange* que nós anunciamos, ela tem o objetivo de adequar a nossa curva de captação de debêntures aos preços relativos aos custos atuais de captação.

Então, é uma operação que não pressupõe um aumento do endividamento, ela é basicamente uma oferta voluntária para os debenturistas, acho que são quatro debêntures que estão nesse processo de *exchange*, essas debêntures estão em processo de *lock-up* ainda, então nós estamos ajustando ou propondo, na verdade, para os debenturistas o ajuste dos custos desses papéis e do prazo, aos custos e prazos mais adequados à realidade da Aegea.

Então, esse é o objetivo dessa transação e ela, como nós falamos, é uma oferta de *exchange* voluntária.

E a questão do limite do covenant, hoje todas as nossas dívidas já estão no limite de 4x, não temos mais nenhuma dívida com limite de 3,5x, todas elas já estão em 4x.

Radamés Kassab:

Gustavo, obrigado pela pergunta. Vamos tentar fazer aqui um sobrevoo sobre o início do contrato, então, o que o André falava na abordagem de incremento da base de clientes no relacionamento formal, em uma visão ampla, quando nós ganhamos o contrato, os dois contratos, atendendo 10 milhões de pessoas, cuja ligação potencial, ligações potenciais são em torno de 2,400 milhões, a Cedae, historicamente, atendia só 900 mil. Então, um dos grandes desafios ao longo da jornada é cumprir esta inclusão na base.

São residências, são prédios, são imóveis que, de um jeito ou de outro, recebiam água, mas não estavam no processo formal de relacionamento, faturamento e arrecadação com a concessionária.

Então, o primeiro grande desafio na jornada é largar de novembro de 2021, estabelecendo uma conexão com o território, com as lideranças, entendendo onde essa água chegava, com

regularidade, sem regularidade, com a percepção de cor, com a percepção de atendimento, com os canais de atendimento disponíveis.

Essa jornada passa pelo encaixe desses grandes programas comerciais, na relação com os líderes comunitários, na granularidade do bairro, no acesso às escolas, de forma a criar a percepção de valor desta relação entre a concessionária, o prestador de serviço e o novo cliente.

Essa jornada de novembro de 2021 até agora fez com que a base quase dobrasse, então, nós saímos dos 900 mil para 1,700 milhão ligações, rumo aos 2,400 milhões. Que *drivers* dessa relação estão ligados diretamente ao aumento da percepção dessa prestação de serviço?

Então, a água que nós recebemos da Cedae, os 36 metros cúbicos por segundo, distribuídos pelo túnel canal para a grande região metropolitana, tem sofrido interferências e ajustes nossos na distribuição, procurando otimizar essa distribuição de água para melhorar a percepção dos clientes sobre essa intervenção positiva na rede.

É um caminho de aumento da percepção de valor e fazendo chegar mais água na casa das pessoas, com garantias de qualidade e regularidade. Isso quer dizer, aumentar reservatórios, novas obras de contenção, válvulas, macromedidores, controles de pressão, em setores específicos que antes tinham o traço da falta d'água como um marcador cotidiano.

Em paralelo, o aumento da eficiência das redes de esgoto, das quais nós pudermos perceber a recuperação de algumas áreas balneáveis no Rio de Janeiro, Praia do Flamengo, Glória, e avançando para a Ilha do Governador, permitem com que nós percebamos que o volume de esgoto, ou de água pluvial que caía na rede, que ora contaminava os mananciais, estão indo para o sistema de tratamento.

Isso reforça a percepção dos nossos 10 milhões de clientes das entregas, liberando aparelhos públicos para o uso dos clientes, mas também tendo a percepção clara de que o pagamento da tarifa, de que o serviço está sendo entregue, com canais ampliados, com a materialidade da balneabilidade das praias, reforçando esse processo de círculo virtuoso.

Áreas de concentrações específicas nessa jornada de ampliar a base de clientes, geram o efeito imediato no crescimento do faturamento que nós vimos nos últimos meses, e a conversão em arrecadação vem andando em uma cadência, na medida em que a educação, no sentido de informação e percepção dessas entregas, vai se confirmando a cada comunidade.

Determinadas bacias já iniciaram a cobertura da coleta e tratamento de esgoto, seja pela ampliação dos coletores de tempo seco, seja pela construção de estações de tratamento de esgoto novas, como as de Japeri e Queimados. Isso tem preparado a jornada de incremento de nova ligação, faturamento e conversão em arrecadação, dos serviços de coleta e tratamento de esgoto na concessionária.

A espinha dorsal desse processo é a água que nós recebemos da Cedae em uma jornada de eficiência, porque passa a ser o insumo mais caro da Aegea, hoje nós pagamos por esse insumo um pouco mais de R\$2,4 bilhões por ano.

Então a eficiência dessa água atrelada à inclusão desse novo cliente, que outrora não estava formalizado na base, e a jornada de percepção e experiência do cliente transformando esse novo cliente em um cliente pagador, na medida em que ele percebe esses benefícios da relação, tem gerado o círculo de evolução que todos nós temos visto e está demonstrado nos demonstrativos de resultados dos últimos trimestres.

Ou seja, eu diria que nós ainda temos uma etapa importante de inclusão de clientes na base, saindo dos atuais R\$1,7 milhão rumo aos R\$ 2,4 milhões, tem uma jornada de eficiência importante que vai calcar na redução de custos, que é a eficiência dessa gestão da água comprada da Cedae, macromedidores implantados, programas de eficiência em custo, mas hoje o foco total é garantir que a água esteja disponível para as pessoas.

E o início da funcionalidade da infraestrutura de coleta e tratamento de esgoto, ampliando a capacidade das estações existentes, implantando novas estações e coletores de tempo seco para ampliar o serviço. Então, uma breve sobrevoada de uma jornada que está só no meio aqui.

Alejandra Andrade, JP Morgan (via webcast):

Qual a possibilidade de um exercício de *liability management* e também de necessidade de financiamento para as novas concessões no mercado de capitais internacional?

André Pires:

Então, Alejandra, obrigado pela pergunta. Como nós sempre falamos, o mercado de capitais internacional é um mercado que nós sempre olhamos como uma alternativa adicional de *funding* para os nossos investimentos nas novas concessões e também nas concessões maduras.

Como você sabe, nós temos dois *bonds outstanding* no mercado internacional e é algo que nós sempre ficamos atento para oportunidades, tanto do ponto de vista de prazo quanto do ponto de vista de custo, lembrando que o custo tem que estar sempre levando em consideração os custos de *hedge* para a internacionalização, nós não podemos correr risco cambial.

Respondendo a sua pergunta, estamos atentos e, a partir do momento que o 2S nos dê mais informações sobre essas características, são coisas que nós podemos considerar, mas não tem nenhum projeto em andamento no momento.

Jeff, Blue Bay (via webcast):

Quais são as expectativas para o CAPEX do ecossistema, pagamento de concessões e dividendos para o 2S25?

André Pires:

Jeff, obrigado pela pergunta também. Nós tivemos um CAPEX, excluindo pagamentos de outorga, no 1S25, em torno de R\$2,5 bilhões. Quando nós olhamos os projetos e também a entrada de novas concessões, nós devemos ver um 2S com valor em torno de 20% ou 30% acima desses R\$2,5 bilhões. Ou seja, tem uma tendência de aceleração desse CAPEX.

O Radamés comentou, por exemplo, no Rio, nessa jornada de expansão da rede de cobertura de esgoto, assim como nós estamos fazendo em outras concessões. Quando nós olhamos o ano de 2025 e comparamos com 2024, em 2024 o CAPEX foi de R\$5,8 bilhões, nós devemos ter um CAPEX superior ao ano de 2024, quando nós pegamos o ano de 2025 fechado, condizente com o crescimento das nossas operações.

Lembrando que nós vamos ter já, praticamente no ano inteiro de 2025, Águas do Piauí, e agora no 2S25 o Pará. Então esse CAPEX vai continuar expandindo. Eu diria que vai subir no ritmo de subida do nosso EBITDA, 20% a 30% acima, em 2025 comparado com 2024.

Dividendos devem ter o mesmo ritmo de pagamento que teve ao longo do 2S24 também, deve seguir o mesmo ritmo de pagamento.

Matheus Goulart, Soma (via webcast):

Com os investimentos dos blocos do Pará, qual a visão de alavancagem para os próximos anos?

E a segunda pergunta sobre reequilíbrio nas concessões da Águas do Rio.

André Pires:

Então assim, os investimentos do Pará como um todo e a própria concessão, quando nós olhamos no nosso planejamento de longo prazo, não haverá aumento de alavancagem e o processo de desalavancagem deve continuar.

Então de fato, o Pará tem, se nós levarmos em consideração a expectativa prevista no edital, um CAPEX em torno de R\$18 bilhões nos próximos 40 anos, claro que uma concentração maior nos primeiros 15 anos, porém isso vai ser acompanhado pelo crescimento nos resultados do próprio Pará e da Aegea como um todo.

Então do ponto de vista da alavancagem do ecossistema, não haverá aumento de alavancagem nos próximos anos, pelo contrário, da mesma forma que nós mostramos entre o 4T24 e agora o 2T25, uma queda na alavancagem de 4,3x para 4x, essa trajetória, levando em consideração os ativos atuais, essa trajetória de desalavancagem deve continuar. Então não haverá impacto de aumento de alavancagem para os próximos anos relacionados a CAPEX no Pará.

É importante lembrar também que no caso específico do Pará, no 2T25, nós já pagamos substancialmente 60% da outorga, que foi a outorga que nos fez ganhar o leilão de concessão.

Sobre reequilíbrio, esse é um tema que nós estamos sempre em discussão, não só na Águas do Rio, como em todas as nossas concessões. Não existe nenhuma definição específica, vamos lembrar que o aumento, nós já tivemos ajustes tarifários em dezembro de 2024, do bloco 1 para o bloco 4, que tiveram um componente de ajustes adicionais por conta do ITS, por conta da tarifa social.

Isso é constante, isso está sempre em discussão e todas as diferenças da nossa realidade contratual versus aquilo que estava previsto inicialmente no edital, vão ser ajustadas através

de processos de reequilíbrio econômicos e financeiros, como tem sido o caso nas outras concessões também.

Jacob (via webcast):

Pode explicar a queda sequencial no EBITDA?

André Pires:

Jacob, eu vou pedir para o nosso pessoal do RI te passar um acompanhamento analítico. A queda foi de 1%, de R\$70 milhões, 1T25 contra 2T25. Basicamente, aqui tem dois temas que levaram a essa queda.

O primeiro deles é que no 1T nós tivemos a contabilização do item não recorrente, que foi um crédito fiscal na Corsan, que impactou o resultado em torno de R\$760 milhões. Então, quando você tira esse resultado, você teria um crescimento sequencial não recorrente.

E além disso, no 2T nós tivemos um aumento das despesas com o pessoal, *labor costs*, que são relacionadas basicamente ao aumento do *headcount* por conta da mobilização das novas concessões e também da provisão da remuneração variável de longo prazo.

Mas eu acho que para fazer uma conciliação, um *build-up* adequado, eu vou pedir para o pessoal entrar em contato para te dar esse detalhe analítico.

Macauley Smith, Ninety One (via webcast):

Houve qualquer mudança na expectativa do prazo para consolidar Águas do Rio? Pode falar sobre planos de *funding*, especificamente se esperam alguma emissão em dólares esse ano e algum tipo de *liability management exercise*?

André Pires:

Em relação à consolidação de Águas do Rio, nossa expectativa continua entre 2026 e 2027, potencialmente.

Claro que nós sempre levamos em consideração que, o que vem acontecendo com a Aegea nesses últimos anos é que nós temos aproveitado as oportunidades de mercado e continuamos crescendo o nosso portfólio, por consequente o nosso balanço, com concessões que, do nosso ponto de vista, como Piauí e Pará, trazem um nível de taxa de retorno muito interessante e que nós temos aproveitado em um ambiente de taxa de juros ainda alto.

Nós temos que administrar essa situação na gestão da estrutura de capital e a consolidação da Águas do Rio vai acontecer na medida que ela, de fato, não nos desvia dessa trajetória de redução da alavancagem, mesmo por novos ativos que nós estamos ganhando. Então, não mudou muito entre 2026 e 2027, olhando hoje, nos parece adequado.

Sobre *funding*, acho que falei um pouco na pergunta da Alejandra, mas talvez para ser mais específico, quando nós pensamos em algum tipo de emissão em dólares, vai depender muito das circunstâncias do mercado internacional e do custo de internação. E claro, como nós temos dois *bonds outstanding*, nós também vamos, se for o caso, considerar se faz sentido algum *liability management exercise*.

Mas como eu falei antes, nesse momento nós não temos nenhum plano concreto em andamento.

Operadora:

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passo a palavra ao Radamés para a mensagem final. Radamés, pode prosseguir.

Radamés Kassab:

O acesso ao saneamento é condição básica para um Brasil mais justo e igualitário para todos. Seguimos focados no aumento da eficiência e na execução dos investimentos com o objetivo de conectar a próxima casa, gerando valor no nosso portfólio e impactando positivamente a vida das pessoas e o meio ambiente.

Mantemos um olhar atento e diligente às oportunidades do setor, sempre com disciplina financeira e foco no resultado aos acionistas, pilares fundamentais da nossa agenda de crescimento.

Agradecemos a todos que estiveram conosco nessa divulgação de resultados e até a próxima.

Operadora:

A Aegea agradece a participação de todos. O webcast de resultados está encerrado. Tenham um excelente dia.

“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”