

Aegea Saneamento e Participações S.A.
Resultados do 2T24
8 de agosto de 2024

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos ao *webcast* da Aegea Saneamento e Participações para discussão dos resultados do 2T24 e do 1S24. 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 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 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. Considerando o ecossistema Aegea, que é o resultado das concessões administradas pela Companhia, finalizamos o 1S24 com um crescimento de 63% na receita líquida, que atingiu R\$ 8 bilhões, e de 74% no EBITDA, atingindo R\$ 3,5 bilhões.

Em relação à governança dos negócios e disciplina financeira, destacamos a trajetória de desalavancagem da Companhia, que encerrou o 1S24 com alavancagem do ecossistema, medido pela relação dívida líquida/EBITDA de 3,7x, sendo que, no ano passado, o mesmo indicador estava em 4x.

Ainda nesse aspecto, em julho, concluímos operações que alongaram o prazo médio do endividamento da Companhia; dentre elas, a reabertura dos *bonds* de 2031 com emissão de US\$ 300 milhões no mercado internacional. Lembrando que esses *bonds* possuem duplo enquadramento sustentável, ou seja, são *bonds* vinculados ao cumprimento de metas ESG, de redução no consumo de energia e aumento de mulheres e negros na liderança, além do enquadramento *blue*, dada a destinação dos recursos para projetos que contribuem positivamente para a vida aquática.

Com relação às nossas operações no 2T24, vivemos e superamos relevante desafio operacional com os eventos climáticos extremos no estado do Rio Grande do Sul. Nossos mecanismos de gestão de crise, somados ao comprometimento de nossos colaboradores da Corsan, já totalmente integrados à cultura Aegea, além da mobilização de times de toda a Companhia, foram fundamentais para que atuássemos de forma ampla no Estado, restabelecendo prontamente o abastecimento de água nos municípios onde operamos e, inclusive, prestando voluntariamente suporte à recuperação de sistemas de abastecimento da capital e de outras cidades além da nossa área de atuação.

Por meio de uma força-tarefa que contou com a contratação de geradores, instalação de reservatórios, perfuração de poços, instalação de estruturas de captação flutuantes, dentre outras medidas, foi possível a rápida retomada do abastecimento. No prazo de uma semana após o pico de desabastecimento, os serviços já haviam sido normalizados para mais de 708 mil imóveis, ou seja, cerca de 80% do total afetado durante o pico. E no dia 24 de maio, todos os serviços foram restabelecidos.

Os custos e despesas totais para o restabelecimento do sistema ficaram em aproximadamente R\$ 185 milhões, sendo R\$ 115 milhões em CAPEX e R\$ 70 milhões em OPEX. Vale ressaltar que a Corsan tem apólice de seguro de riscos operacionais, com cobertura de R\$ 231 milhões, e de responsabilidade civil com cobertura de R\$ 50 milhões, e que o processo de regulação com as seguradoras está em andamento.

Indo além do restabelecimento dos serviços, a Corsan lançou o Programa de Apoio aos Impactados pelos Eventos Climáticos. Os imóveis atingidos pelos alagamentos terão isenção de conta de água por dois meses. Os consumidores que contam com a tarifa social não pagarão a conta por seis meses. Os afetados por desabastecimento contínuo tiveram isenção da tarifa básica de maio, pagando apenas pelo consumo.

Esse programa de isenção, como um todo, abrange 1,2 milhões de imóveis, ou 2,7 milhões de pessoas em mais de 60 municípios. Outra medida de apoio foi a postergação do reajuste tarifário, de julho de 2024 para janeiro de 2025.

O impacto das medidas de apoio aos clientes e impactos no faturamento representam uma redução de aproximadamente R\$ 137 milhões na receita líquida de 2024.

Passo agora a palavra para o André para seguir com a apresentação. André, é 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, eu gostaria de mostrar uma visão consolidada do ecossistema de empresas da Aegea, no slide sete, que inclui a coligada Águas do Rio, cujos resultados são contabilizados via equivalência patrimonial.

O ecossistema Aegea atingiu mais de 13 milhões de economias ativas, com aumento de 59%. A Corsan adicionou 3,5 milhões de economias, enquanto a Águas do Rio e as demais concessões adicionaram mais de 1,4 milhão de novas economias.

Como consequência do crescimento da base de clientes, o volume faturado aumentou 40% entre os semestres. Do ponto de vista do desempenho financeiro, a Receita Líquida Proforma atingiu R\$ 7,8 bilhões no 1S24, um aumento de 63%, resultado positivamente impactado pela aquisição da Corsan, além do aumento do volume faturado e dos reajustes tarifários na Águas do Rio e nas demais concessões.

O EBITDA Proforma atingiu R\$ 3,5 bilhões no semestre, um crescimento de 74% em relação ao mesmo semestre do ano anterior. Nos últimos 12 meses, findos em junho de 2024, as empresas gerenciadas pela Aegea investiram R\$ 5,7 bilhões, com um crescimento de R\$ 3,5 bilhões em relação ao ano anterior, incluindo nesses números as outorgas pagas pela Corsan e pela Águas de Valadares, que totalizaram no seu conjunto R\$ 1,1 bilhão.

Indo agora para o slide oito, damos uma visão do endividamento pro forma, que inclui também a Parsan. Como é possível verificar no gráfico na parte inferior esquerda do slide, a alavancagem financeira pro forma, representada pela relação dívida líquida/EBITDA, reduziu de mais 6x em 2021 para 3,7x no 2T24, 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 *convenants* de alavancagem são aferidos com base nas demonstrações financeiras, ou seja, com base no resultado societário, onde o indicador dívida líquida/ EBITDA reduziu para 2,47x no 2T24, versus 3,21x no 2T23.

O prazo médio do endividamento do ecossistema foi alongado de 2,7 anos para 7,3 anos, demonstrando o resultado das iniciativas de *liability management* adequados ao perfil de investimentos da Companhia, como, por exemplo, a reabertura dos *bonds* da Aegea Finance com vencimento em 2031.

Indo agora para o slide nove e falando do nosso resultado, tal como reportado nas demonstrações financeiras, isto é, a visão societária da Aegea, que a partir do 3T23 passou a incluir também os resultados da Corsan.

Começando pelo desempenho operacional, as economias atendidas totalizaram 8,8 milhões. A Corsan, como já comentamos, adicionou 3,5 milhões de economias, enquanto as demais concessões operadas pela Aegea adicionaram mais de 1,2 milhão de novas economias. Lembrando que esse número, como já falamos, 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 aumento entre os semestres foi de 279 milhões m³, refletindo a aquisição da Corsan e as novas operações da Ambiental Ceará, Ambiental Paraná e Águas de Valadares, que foram responsáveis por 92% desse crescimento.

Passando agora para o slide dez e falando do nosso desempenho financeiro. A receita líquida atingiu R\$ 4,7 bilhões no semestre, com crescimento de R\$ 2,7 bilhões em relação ao ano anterior.

A Corsan impactou positivamente em R\$ 2 bilhões e as demais concessões em R\$ 491 milhões, com destaque para a Ambiental Ceará, que iniciou suas operações em 2023. Além disso, também contribuíram para o aumento da receita líquida as receitas das 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 outros, e pela AESAN, empresa do Grupo Aegea responsável pela execução dos investimentos da Águas do Rio.

O Centro de Serviços Compartilhados e a AESAN prestam serviços para as demais concessões da Aegea. Entretanto, na visão societária, esses efeitos são eliminados na consolidação das demonstrações financeiras, o que não ocorre quando falamos dos serviços prestados para a 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 9%, encerrando os últimos 12 meses em R\$ 1.033,00 por economia por ano.

Passando agora para o slide onze, para falarmos dos custos e despesas. É importante mencionarmos que os resultados foram positivamente impactados pelos efeitos decorrentes da combinação de negócios da Corsan, especificamente pela mensuração a valor justo de 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 integram um *valuation* que estabeleceu o preço de compra da Corsan.

Nesse sentido, certas despesas incorridas pela Corsan não impactaram os resultados da Aegea, pois já haviam sido reconhecidas e contabilizadas no valor de aquisição do ativo; portanto, representam ajustes na forma como os números são reportados no resultado.

Sendo assim, os ajustes dessa combinação de negócios foram impactos positivos de R\$ 74 milhões no resultado do 2T24 e de R\$ 178 milhões no 1S24.

Dito isso, os custos e despesas aumentaram em R\$ 1,3 bilhão na comparação entre os semestres, sendo que os custos e despesas da Corsan totalizaram R\$ 1 bilhão no período e foram parcialmente compensados pelo ajuste positivo da combinação de negócios.

Excluindo os custos e despesas da Corsan e os efeitos da combinação de negócios, os custos e despesas da Aegea totalizaram R\$ 1,1 bilhão no semestre, um aumento de 72%, devido principalmente ao início das novas operações da Ambiental Ceará, Ambiental Paraná e Águas de Valadares, que foram responsáveis pela adição de R\$ 298 milhões no total dos custos e despesas.

O OPEX por economia, que inclui os custos e despesas da Corsan e exclui os efeitos da combinação de negócios, ficou em R\$ 548,00, 36% 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 da Ambiental Ceará e Ambiental Paraná.

Excluindo o impacto da Corsan, o OPEX por economia da Aegea ficou em R\$ 489,00, um aumento de 21,5% em relação ao ano anterior.

Agora, no slide 12, trazemos algumas métricas relativas à nossa eficiência operacional. O índice de perdas continuou reduzindo, como reflexo dos investimentos e iniciativas para a redução das perdas físicas e comerciais e ações de fiscalização.

Executamos uma média de 84 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 especificamente à inadimplência, no fechamento do semestre, o índice ficou em 0,9%, uma redução de 1,2 pp em relação ao 2T23.

Partindo agora para o slide 13, no semestre, o EBITDA foi de R\$ 2,8 bilhões, um crescimento de 84%. Esse crescimento reflete os impactos positivos da aquisição de Corsan e o aumento no volume e reajustes tarifários nas demais SPEs.

No semestre, o lucro líquido foi de R\$ 682 milhões, um crescimento de R\$ 439 milhões, refletindo o crescimento do EBITDA, que mais do que compensou o aumento nas despesas financeiras decorrente do aumento no endividamento bruto da Companhia.

Passando agora para o slide 14, a geração de caixa operacional pré-CAPEX foi de R\$ 1,7 bilhão no 1S24, R\$ 1,2 bilhão acima do 1S23, por conta, principalmente, do aumento na arrecadação do período.

No semestre, realizamos mais de R\$ 2 bilhões de CAPEX, R\$ 1,5 bilhão superior ao 1S23, dos quais R\$ 913 milhões foram investidos e R\$ 617 milhões foram as outorgas pagas pela Corsan, no montante de R\$ 210 milhões, e pela Águas de Valadares, no valor de R\$ 407 milhões.

Indo agora para o slide 16 e falando sobre a estrutura de capital da Aegea na visão societária. Terminamos o 2T24 com uma dívida líquida de R\$ 14 bilhões, um aumento de 57% em relação ao mesmo período de 2023, refletindo a aquisição da Corsan e as novas captações realizadas ao longo do período.

A posição em caixa ficou 2,5x superior aos vencimentos de curto prazo e o prazo médio de endividamento societário foi estendido para 4,3 anos. A alavancagem medida pelo índice de dívida líquida em relação ao EBITDA ficou em 2,47x.

Nos gráficos da parte superior direita do slide vemos que a grande maioria da nossa dívida continua indexada ao CDI e também no longo prazo.

Com isso, eu encerro aqui a nossa apresentação e nos colocamos aqui à disposição para as perguntas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Gabriel Francisco (via *webcast*):

“Poderiam comentar sobre a perspectiva de inadimplência e PCLD Águas do Rio? Houve uma elevação muito grande do provisionamento, mas queria entender como está evoluindo a arrecadação desses recebíveis até o momento, perspectivas daqui para frente. E a pergunta número dois: Poderiam dar uma visibilidade sobre as operações da Corsan até o momento? Como está a inadimplência e a arrecadação? Devemos esperar maior OPEX e CAPEX nos próximos trimestres? Obrigado.”

André Pires:

Bom, eu vou primeiro falar especificamente da Águas do Rio aqui. Acho que nos outros trimestres nós falamos sobre isso. Então, primeiro, é muito importante contextualizar como está hoje a nossa carteira de clientes da Águas do Rio. Quando nós assumimos a operação em novembro de 2021, nós herdamos da CEDAE em torno de 900 mil ligações.

E como é e sempre tem sido a nossa estratégia, ao longo do tempo, viemos trazendo novos clientes para a base, aumentando o número de clientes da concessionária. Hoje estamos acima de 1,800 milhão ligações, próximo de 2 milhões de ligações, ou seja, nós dobramos o número de clientes em um espaço de pouco menos de três anos.

Esse trabalho, obviamente, quando você traz esses novos clientes à base, eles são clientes que, obviamente, de alguma forma consumiam água e tinham conexão de água e conexão de esgoto, mas não eram clientes da concessionária; portanto, tinham consumo irregular.

Então, o trabalho de transformar esses consumidores em clientes tem um processo, tem uma curva que tem que ser feita. Então, quando você traz esses clientes para a base, você traz com um provisionamento mais alto, para poder fazer todos os esforços dos programas comerciais que nós temos para transformar, como eu falei, esses consumidores em clientes.

Acho que vale lembrar que quando nós assumimos a CEDAE, os dois blocos da CEDAE, essas 900 mil ligações tinham um provisionamento de 30%. Então, hoje nós estamos com 1,800 milhão ligações, com provisionamento na casa de 20%. Então, abaixo com muito mais clientes.

Acho que um outro ponto importante para ressaltar é que o crescimento da arrecadação nesse período tem sido mais forte que o crescimento do faturamento. Então, a arrecadação cresceu em torno de 85% acumulado no período, enquanto o faturamento cresceu um pouco abaixo de 40%, mostrando que a curva está fechando. Então, a perspectiva daqui para frente é que esse número vá fechando e se aproxime do que vemos nas nossas concessões mais maduras.

Vale lembrar que tivemos uma trajetória muito parecida com Manaus. Da mesma forma, em Manaus, nós tínhamos um número grande de economias e ligações que ficavam fora da base. A partir do momento que fomos trazendo essas economias para a base, num primeiro momento a curva de provisionamento teve que ser mais elevada. Hoje, em Manaus, o provisionamento já está praticamente em um dígito, tendo partido de 35%. Então, a diferença do Rio, obviamente, é que a escala é maior.

Então, esse processo está em andamento, mas é um processo normal que estava previsto no nosso plano de negócios.

Sobre a Corsan, do ponto de vista de inadimplência, se você olhar o número do 2T, ela está abaixo de 1%, está em torno de 0,4%. A Corsan, historicamente, sempre teve uma inadimplência muito baixa. Mesmo com o impacto das enchentes, já após a enchente podemos observar que a inadimplência dos clientes que voltaram a receber suas contas, principalmente aqueles que eventualmente, num primeiro momento, não receberam suas contas por conta de problemas de sistema, inclusive no estado inteiro, a inadimplência é igual do que antes das enchentes. Então não houve um impacto significativo em relação à inadimplência no Rio Grande do Sul ou na Corsan por conta do ocorrido.

Esperar maior OPEX e CAPEX nos próximos trimestres? Não, não tem nenhuma razão para esperarmos maior OPEX ou CAPEX nos próximos trimestres. Nós continuamos na trajetória do ponto de vista do CAPEX de aumentar, investir no aumento do número de ligações de esgoto, que é o principal projeto de CAPEX na Corsan. E também, obviamente, em adição a isso, os programas de adesão dos contratos, o aditivo dos contratos dos municípios à regulação e aos vencimentos, à metodologia de regulação e também às metas da universalização. Em torno de 85% desses contratos já estão regularizados.

Não há nenhuma expectativa de aumento aqui de OPEX ou CAPEX nos próximos trimestres.

Vitória (via *webcast*):

“Como vocês veem o CAPEX para os próximos anos? Seria possível indicação dos valores que serão investidos?”

André Pires:

Olha, não damos *guidance* de CAPEX. Mas, lembre-se que quando falamos do CAPEX do ecossistema, que inclui a própria Corsan, Águas do Rio e as outras concessões da Aegea, o número não deveria ser muito diferente do que vimos nos últimos 12 meses.

Se você tirar alguns pagamentos de outorgas que entram no CAPEX, como os processos de aditivação dos contratos dos municípios do Rio Grande do Sul, que pressupõem pagamentos de outorga, e também a outorga paga para Governador Valadares, para o processo de licitação que transformou a Águas de Valadares, se você tirar isso e pegar os últimos 12 meses, o CAPEX deve ser mais ou menos parecido nessa ordem de grandeza que você encontra no nosso *release*.

Operadora:

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

Radamés Casseb:

Encerramos o 1S24 com a superação dos eventos climáticos extremos que afetaram as operações da Corsan. O que foi possível devido à experiência e ao nosso modelo de operação, desenvolvido e aprimorado nos últimos 14 anos. Ao mesmo tempo, continuamos entregando bons resultados, fruto da execução dos investimentos nos ativos que operamos e da estratégia que vem sendo traçada pela Aegea desde a sua fundação.

O nosso crescimento e a prosperidade compartilhada com a população que servimos somente foi possível pela combinação de uma capacidade única de execução e de credibilidade para atrair capital. Seguiremos firmes no propósito de transformar o saneamento no Brasil, analisando as oportunidades que surgem no setor de forma diligente, pautados pela disciplina financeira e geração de valor aos 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. 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”