

AEGEA

uma empresa do Grupo **Equipav**





Índice

Mensagem da Administração	4
Destaques de 2011	6
A Aegea Saneamento	
Perfil organizacional	10
Estratégia	21
Transparência	
Governança corporativa	40
Liquidez	
Resultados	47
Formação de pessoas	
Colaboradores	55
Relacionamentos	60
Informações corporativas	70
Créditos	70

Mensagem da Administração

Transparência, liquidez e formação de pessoas foram as palavras de ordem que conduziram, em 2011, nosso primeiro ano de atividade. Empresa do Grupo Equipav, a Aegea Saneamento nasce com a missão de levar o principal negócio da corporação à liderança do setor, ao qual cabe resgatar uma dívida social do país assim como exercer um fortíssimo potencial de desenvolvimento. Para o Grupo, a criação da empresa simboliza a renovação da trajetória iniciada nos anos 60, marco de um novo ciclo, após finalizar o processo de reestruturação iniciado em junho de 2010, do qual resultou a reformulação do portfólio de negócios.

Os resultados que obtivemos em 2011 indicam a consolidação do processo de mudança e o acerto da estratégia de crescimento estabelecida para a Aegea, orientada pela busca incessante da credibilidade e da eficiência operacional, tão necessárias ao desafio da universalização do saneamento básico no nosso país. Definidas no nosso planejamento estratégico, as metas foram plenamente alcançadas em 2011:

- » Implantação das diretrizes para termos uma estrutura de governança corporativa compatível a de empresas de capital aberto
- » Elevação do *rating* de BBB+ para A, em escala nacional, das operações Águas Guariroba e Prolagos, concedido pela agência Fitch
- » Antecipação de investimentos e de metas para atender demandas da população
- » Prorrogação do contrato de concessão de Prolagos em decorrência da satisfação com a qualidade do serviço
- » Manutenção da margem Ebitda acima de 60%
- » Formação de capital próprio, com a criação de reservas
- » Prospecção de novas concessões e incremento do *pipeline*
- » Aumento da cobertura de esgoto em Prolagos de 55% para 71%
- » Investimentos para manutenção da alta performance e formação de liderança de nossas equipes para apoiar o crescimento

Estas ações de estabilização e fortalecimento devem prosseguir indefinidamente no sentido de dotar a Aegea de características que maximizem seu valor, acompanhadas por iniciativas que favoreçam o crescimento sustentável em busca da posição de liderança no setor, ao qual é inerente o conceito de perpetuação.

Rumo à universalização do acesso

Escolhemos atuar em um mercado no qual identificamos um déficit importante de atendimento, que favorece nosso perfil de empresa prestadora de serviços, com grande vivência em ambientes regulados. Entendemos que, com o modelo atual praticado no país, levaremos 50 anos para alcançar a universalização de acesso ao saneamento básico. Neste cenário, há espaço crescente para as empresas privadas que atuem com transparência e alta performance para apressar este processo, pois são condições essenciais para atrair o capital necessário para esta missão.

A Aegea se posiciona como um recurso complementar a todos os atores que operam no cenário de saneamento no país, agora orientado por marcos regulatórios apropriados. Queremos acrescentar capacidades ao esforço de apressar a universalização do acesso. Acreditamos que a eficiência operacional e financeira tem papel fundamental para reconquistar a confiança dos investidores nacionais e estrangeiros com expectativas de participar deste contexto excepcional de oportunidades para o Brasil. Estamos direcionados estrategicamente para nos converter em um veículo atraente para este capital, como demonstram nossos resultados em 2011.

Dedicamos 2011 à construção de pilares definidores do que pretendemos para a Aegea: reforçamos o ambiente de transparência em que desejamos atuar, propiciamos as condições de liquidez que garantirão a perenidade da companhia e investimos no nosso patrimônio de pessoas conhecedoras e comprometidas com o negócio. Estes atributos são inseparáveis do que entendemos como a prestação de um serviço essencial que envolve a saúde e a segurança de pessoas e a gestão de recursos naturais com alto impacto sobre o meio ambiente.

Na visão de compromisso com nossos clientes – consumidores e governo – e com a sociedade, procuramos manter uma atuação relevante na comunidade local. Fazemos parte da vida de cada cidade e é este modelo que estamos preparados para replicar nas novas concessões que aspiramos conquistar.

Dos 30 projetos em estudo no nosso *pipeline* de 2011, prevemos que um terço se efetive em novos contratos de concessão em um horizonte de dois anos. Em nosso planejamento estratégico para o quinquênio 2011-2016, destinamos investimentos de R\$ 30 milhões por ano para prospecções de novos negócios, acompanhando um programa arrojado de expansão. O *pipeline* em andamento para 2012 já soma mais de uma centena de projetos em análise.

Há um grande trabalho a ser feito. Agradecemos à competência e dedicação de nosso time de profissionais e a todos que nos honraram com sua confiança – acionistas, financiadores, clientes, membros do poder público e fornecedores.

Hamilton Amadeo
Diretor-Presidente

Há um espaço crescente para as empresas privadas que atuem com transparência e alta performance para apressar o processo de universalização do saneamento básico no Brasil

Destaques de 2011

- » Antecipação de investimento em Águas Guariroba, disponibilizando rede de esgoto para 63% da população, meta inicialmente prevista para 2021
- » Extensão do contrato da Prolagos em mais 18 anos, com vencimento em 2041
- » Redução do consumo de energia nas operações de Águas Guariroba
- » Conclusão da primeira fase da instalação de processos de governança corporativa
- » Elevação do *rating* de Águas Guariroba e Prolagos pela agência Fitch, de BBB+ para A em escala nacional
- » Crescimento de 19,8% da receita líquida
- » Captação de R\$ 115 milhões em recursos financeiros para a Prolagos
- » Reperfilamento da dívida







A Aegea Sanamento



Perfil organizacional

Dedicação ao ciclo integral da água

Companhia de capital nacional, a Aegea Saneamento atua como administradora de concessões públicas e opera todos os processos do ciclo integral da água – abastecimento, coleta e tratamento de esgoto. Posiciona-se como uma das maiores empresas do setor privado de saneamento no Brasil, na qual trabalham cerca de 780 colaboradores. Estabelecida no final de 2010, representa o principal negócio do Grupo Equipav, tradicional organização empresarial, originária do interior do Estado de São Paulo.

A Aegea detém 12% do mercado privado de saneamento, do qual participa por meio de duas concessionárias, Prolagos e Águas Guariroba, responsáveis pelo atendimento de 472 mil domicílios (ou economias totais de água) em seis municípios. As duas empresas obtiveram da agência Fitch, em 2011, a elevação de sua classificação de BBB+ para A em escala nacional. Em suas operações, as concessionárias são apoiadas pela Engepav, empresa constituída com a finalidade de prestar serviços de administração em geral e manutenção (*ver detalhes sobre as três empresas nas páginas seguintes*).



Os indicadores de desempenho da companhia expressam o sólido crescimento de suas operações, apoiadas em uma eficiente estrutura de capital, gestão especializada e um corpo técnico apto a replicar para novas concessões o bem sucedido modelo de operação adotado.



A presença em um setor de interesse público relevante, fortíssima demanda e necessidade de crescimento acelerado para atender os déficits existentes determinaram o perfil adotado pela Aegea. A companhia se posiciona como operadora de serviços, com presença atuante nas comunidades atendidas e estreita colaboração com o poder público para alcançar a meta da universalização de acesso ao sistema de saneamento na região. Para consolidar suas iniciativas em um ambiente de crescimento sustentável e perenização dos negócios, a companhia vem aprimorando os mecanismos de transparência com o mercado e a sociedade, que incluem a adoção de práticas de governança corporativa.

Em 2011, a Aegea obteve receita líquida de R\$ 327 milhões com margem Ebtida de 66,0%. Desde 2007, as operações de saneamento básico do seu portfólio receberam investimentos no montante de R\$ 450 milhões e cerca de R\$ 30 milhões anuais estão direcionados para a prospecção e captura de novos negócios nos próximos cinco anos. Como fontes de investimento de suas operações, marcadas pelo longo prazo, mantém convênios com as principais instituições de fomento do país.

Histórico

Evolução empresarial

Controlador da Aegea, o Grupo Equipav iniciou as operações no mercado privado de saneamento com a aquisição, em 2005 e 2007, das concessionárias Águas Guararoba, pertencente a um consórcio liderado pela empresa espanhola Águas de Barcelona, e Prolagos, pertencente à Águas de Portugal.

Fundada em 1960 em Campinas-SP, e atualmente controlada pelas famílias Vettorazzo e Toledo (*ver Linha do Tempo*), a Equipav passou por uma reorganização societária em 2010, aprimorada em 2011 para atender os princípios de governança corporativa em implantação. A reestruturação levou a uma profunda reformulação do portfólio de negócios do Grupo, atualmente concentrados nos setores de agronegócios, construção civil, mineração e em concessões de saneamento e transporte. O Conselho de Administração da Aegea, estruturado em 2011, é formado exclusivamente por gestores profissionais indicados pelos acionistas.

» Início das operações
via Equipav S/A
– Pavimentação,
Engenharia e Comércio

1960's

1970's

» Início das operações da
Concrepav S/A

» Início das operações:
- Usina Equipav S/A
Açúcar e Álcool
- Minerpav Mineradora Ltda

1980's

1990's

» Início das operações:
- Sarpav Mineradora Ltda
- Colepav (Coleta de
Resíduos)
- Agropav, Fertipav e
Transpav
- Pav Mix Argamassas
- Rodovia das Colinas

- » Dissolução do Grupo CIBEPAr
- » Capitalização da Equipav Açúcar e Alcool pela Shree Renuka Sugars
- » *Rating* "BBB+" pela Fitch Rating para as concessões de saneamento
- » Reequilíbrio Prolagos e prorrogação da concessão por mais 18 anos
- » Reestruturação societária e comunicação organizacional (*branding*)
- » Avanços na governança corporativa

2000's

- » Aquisição das concessões Águas Guariroba, Prolagos e UNIVIAS
- » JV: Concrepav & Camargo Correa
- » Criação da CIBEPAr
- » Conquista das concessões de Águas de Itu, Rodovias do Tietê e Nascentes das Gerais
- » Inauguração de Terminais Rodoviários, em Campinas e Campo Grande

2010

2011

- » *Rating* "A" pela Fitch Rating para as concessões de saneamento
- » Captação de R\$ 160 milhões para a UNIVIAS
- » Captações de R\$ 115 milhões para a Prolagos

Prolagos

Desenvolvimento acelerado no litoral fluminense

Fundada por um consórcio privado, em 1998, para suprir a infraestrutura de saneamento de cinco municípios da Região dos Lagos, no Estado do Rio de Janeiro, a concessionária Prolagos está sob a gestão do Grupo Equipav desde 2007, atualmente centralizada na Aegea. O contrato de concessão prevê a cobertura dos serviços de saneamento básico dos municípios de Cabo Frio, Búzios, Iguaba Grande e São Pedro da Aldeia e o abastecimento de água de Arraial do Cabo. O prazo de concessão foi estendido em mais 18 anos e vigorará até 2041.

A região compreendida pelos cinco municípios, com 350 mil habitantes, é um importante polo de turismo e recebe uma população flutuante na alta temporada que atinge 2 milhões de pessoas. O movimento sazonal e o crescimento acelerado das cidades, beneficiadas por projetos governamentais e empresariais, exigem agilidade e investimentos constantes no controle de qualidade da água e dos serviços à população. Entre os grandes empreendimentos em andamento no país, terão reflexos significativos no desenvolvimento da região a exploração das reservas petrolíferas da faixa do pré-sal, a realização da Copa do Mundo, em 2014, e das Olimpíadas, em 2016.

Em sua nova gestão, a Prolagos adotou medidas estratégicas para atingir e, em muitos casos, antecipar as metas estabelecidas no contrato para ampliar a cobertura do abastecimento de água e tratamento de esgoto e também implantou uma série de programas destinados ao controle e proteção ambientais. Ao mesmo tempo, buscou assegurar um alto desempenho operacional e financeiro em suas atividades.

As medidas adotadas incluem investimentos em tecnologia de ponta, com alto grau de automação dos serviços, a busca da eficiência energética, a formação de um corpo técnico de excelência, apoiado por instituições de pesquisa, e a construção de um sistema de relacionamento transparente, direto e participativo com a sociedade local.

Prolagos - Sistema de abastecimento de água

CARACTERÍSTICAS (91% de cobertura)

- » 2 captações superficiais: ETA Juturnaíba (1.300 l/s) e ETA Tamoios (35 l/s)
- » 1.170 km de rede de água
- » 227 km de adutoras de água tratada
- » 19 reservatórios – Capacidade 27.660 m³
- » 8 estações de bombeamento na adução e 17 na distribuição

Nível de telemetria:

Produção = 70%

Adução = 70%

Distribuição = 70%

Prolagos - Sistema de esgoto sanitário

CARACTERÍSTICAS (71% de cobertura)

- » 5 estações de tratamento de esgoto em operação – Capacidade 925 l/s
- » 51 estações elevatórias
- » 103,08 km de rede
- » 40,22 km de linha de recalque e emissários
- » 100% do esgoto coletado é tratado

Atualmente, 91% da população tem acesso ao fornecimento de água e 71%, aos serviços de tratamento de esgoto, com expressivos ganhos para a saúde e as atividades dependentes do turismo. Além do controle da contaminação das praias urbanas, a atuação da Prolagos contribuiu para reverter os danos ambientais que ameaçavam a Lagoa de Araruama, maior lagoa hipersalina do mundo, cujo ecossistema tem um papel vital para o meio ambiente e as atividades da região.

Prolagos - Evolução da cobertura de serviços

	2001 Início da concessão	2007 Aquisição Equipav	2011 Gestão Aegea
Água	80%	84%	91%
Esgoto	30%	44%	71%

Uma das primeiras iniciativas implantadas pela Prolagos, em 2008, visando melhorar a produtividade dos serviços, foi o Programa de Redução de Perdas. A partir da adoção de diversas medidas de controle, monitoramento e esclarecimento da população, obteve uma diminuição da perda total de água, de 49,38% em março de 2008 para 32,06% em março de 2010. Entre as medidas adotadas, estão:

- » Diminuição de aproximadamente 12% no número de vazamentos em relação a 2008, proporcionando redução na produção de água para atendimento da demanda
- » Troca e redimensionamento de mais de 8 mil hidrômetros
- » Melhorias nos métodos de controle de rompimentos, vazamentos e saídas de abastecimento

A satisfação dos prefeitos dos municípios atendidos com os serviços prestados pela Prolagos resultou em novas demandas de obras, com a finalidade de chegar à universalização dos serviços de saneamento na região até o ano de 2024.



Águas Guariroba

Modelo de saneamento em Campo Grande

A concessionária é responsável, desde 2000, pelos serviços de abastecimento de água e coleta e tratamento de esgoto de Campo Grande-MS, com 766 mil habitantes (IBGE-2010). Em 2005, ano em que Águas Guariroba foi adquirida pelo Grupo Equipav de um consórcio empresarial, apenas 29% da população tinha acesso aos serviços de coleta e tratamento de esgoto. A transferência da concessão para a Equipav, em 2005, acelerou seu crescimento.

Em 2006, para ampliar a cobertura dos serviços na capital, a empresa lançou o Programa Sanear Morena I, na época o maior investimento privado em saneamento realizado no Brasil, no valor de R\$ 198 milhões, beneficiando 200 mil habitantes em 172 bairros. A meta do programa, de duplicar a rede coletora de esgoto da capital do Mato Grosso do Sul para atender 50% da população, foi antecipada e superada. No final de 2011, o índice de cobertura havia avançado para 63%, meta contratual inicialmente prevista para 2021. O contrato de concessão tem vigência até 2030.

Investimentos intensivos

A concessão de Campo Grande é a segunda maior do país sob gestão privada. A água chega a 99,6% da população por meio de uma rede de 3,5 mil quilômetros de extensão, à qual estão conectados 290 mil imóveis. Estão ligados à rede coletora de esgoto 140,5 mil imóveis; o total de resíduo coletado é tratado antes de ser devolvido à natureza, contribuindo para a saúde pública e a conservação do meio ambiente.

Nos cinco anos sob administração do Grupo Equipav, Águas Guariroba investiu R\$ 461 milhões em obras e tecnologia para ampliar e tornar os sistemas de água e esgoto mais eficientes e melhorar a gestão dos serviços prestados. Com os novos projetos, a concessionária melhorou o relacionamento com os usuários e se aproximou ainda mais da comunidade. Uma pesquisa de satisfação dos clientes, realizada em agosto de 2011, apontou que 85% dos usuários avaliam a atuação da concessionária como ótima e boa (*ver detalhes em Clientes, na página 60*), com destaque para a qualidade da água e o atendimento.

Águas Guariroba- Sistema de abastecimento de água

CARACTERÍSTICAS (99,6% de cobertura)

- » 2 captações superficiais - 2.000 l/s
- » 3.475 km de rede
- » 101 reservatórios – Capacidade de 94.685 m³ (42% demanda/diária)
- » 6,8 MM m³/mês de água tratada (demanda)
- » 9,6 MM m³/mês de capacidade produtiva (40% superior à demanda)
- » 142 captações subterrâneas – (10 são super poços) – 1.672 l/s

Nível de telemetria:

Produção = 100%

Adução=100%

Distribuição = 65%

Águas Guariroba – Sistema de esgoto sanitário

CARACTERÍSTICAS (63% de cobertura)

- » 2 estações de tratamento – capacidade de 734 l/s
- » 25 estações elevatórias
- » 1.539 km de rede
- » 1,75 MM m³/mês de esgoto tratado
- » 100% do esgoto coletado é tratado

Para elevar o índice de acesso ao serviço de esgoto para 70% da população da capital, antes prevista para 2026, a concessionária iniciou em 2009 o Programa Sanear Morena 2, com investimentos planejados de R\$ 57 milhões e conclusão prevista para 2013. O empreendimento beneficiará cerca de 42 mil pessoas em 33 bairros, com 13 mil novas ligações domiciliares.

Águas Guariroba - Evolução da cobertura de serviços

	2000 Início da concessão	2005 Aquisição Equipav	2011 Gestão Aegea
Água	97%	97%	99,6%
Esgoto	29%	29%	63%

Os investimentos em esgotamento sanitário realizados na capital do Mato Grosso do Sul, além dos benefícios ambientais, favoreceram sua população também na área de saúde. Os indicadores da Secretaria Municipal de Saúde demonstram uma redução de 34% nos casos de doenças relacionadas à falta de saneamento no período de três anos (2006-2008). *(Ver detalhes na página 27).*

O Programa de Redução de Perdas (PRP) do sistema de abastecimento de água, implantado logo após a aquisição da empresa pelo Grupo Equipav, teve como meta diminuir o índice de perdas para 28% em 2010. O PRP é um trabalho contínuo que envolve investimentos em tecnologia, melhorias operacionais e capacitação dos colaboradores. Além de combater o desperdício no caminho da água pela rede de distribuição, as ações do programa garantem a medição correta da água disponibilizada pela empresa e utilizada pela população.

Além de ações preventivas, as medidas do programa incluem: combate à fraude; substituição de hidrômetros antigos; calibração/troca de macro medidores; controle da mínima noturna (volume de água disponibilizado durante a noite, quando o consumo é menor) por meio de telemetria; geofonamento noturno para detectar vazamentos não aparentes por meio de instrumentos de captação de som.

Com as medidas tomadas, houve uma redução da perda total de água de 55,86% em 2006 para 21,80% em 2011. Mais eficiente, o sistema de abastecimento de Campo Grande proporciona à população melhor regularidade no fornecimento e, principalmente, contribui com a preservação deste recurso fundamental para o futuro do planeta.



Sustentação para o crescimento

Para dar maior racionalidade aos recursos e processos de apoio das operações, a Aegea criou em 2011 a Engepav, organizada como um centro de serviços compartilhados, dedicado às concessionárias e aos novos negócios.

Para melhor aproveitar os recursos da companhia, maximizar retornos e garantir liquidez, a Engepav está encarregada de todos os serviços relacionados ao desenvolvimento de soluções de engenharia que são demandados pelas operações. A empresa concentra o conhecimento estratégico nesta área, possibilitando a multiplicação das melhores práticas, padrões de contratação e soluções. Potencializa os recursos por meio do gerenciamento dos investimentos da área de saneamento, analisando desempenho e oportunidades de ganho de escala nas contratações. Sua equipe também garante melhores preços em serviços de engenharia ao prestar serviços específicos diretamente as concessionárias .

Em paralelo aos serviços de engenharia, a Engepav tem sob sua responsabilidade os serviços administrativos e de manutenção das operações. A gestão das necessidades das concessionárias inclui um amplo escopo:

- » Bens imobiliários
- » Projetos
- » Patrimonial
- » Administração de métodos e sistemas
- » Avaliação de riscos
- » Administração de suprimentos
- » Assessoria e consultoria corporativa
- » Sistemas

Assim como as concessionárias, a Engepav fica sob a administração da Aegea no que diz respeito à definição da estratégia e coordenação das operações e atividades em geral contribuindo para a maximização da eficiência operacional dos negócios.

Estratégia

Análise de cenário e perspectivas

Cenário macroeconômico

Em um cenário em que perdura a deterioração financeira e fiscal dos países europeus e a dificuldade dos Estados Unidos em voltar a crescer, ao encerrar o ano 2011, o Brasil manteve os sinais do bom momento vivido por sua economia. O PIB fechou o ano com crescimento real de 2,7%, alcançando R\$ 4,143 trilhões (USD 2,208.89Bi*), com vários indicadores sustentando o otimismo que cerca a evolução do desenvolvimento do país. O consumo das famílias permanece estabilizado na taxa de 4,1%, o crescimento anual da massa real de salários ficou perto de 5,0% e a taxa de desemprego continua abaixo de 6,0% (série dessazonalizada).

Outro dado indicativo é a equivalência crédito total/PIB, que atingiu o patamar recorde de 49,1%, indicador bem inferior à média de países desenvolvidos, melhorando a expectativa de maior expansão real do PIB brasileiro, projetada em 2012 acima de 3% e em 2013, perto de 5%, pelas instituições financeiras.

Crescimento econômico - PIB

	2009	2010	2011
Mundo	-0,7%	4,9%	3,8%
União Europeia	-4,1%	1,9%	1,6%
Estados Unidos	-3,5%	3%	1,5%
China	9,2%	10,5%	9,2%
Brasil	-0,6%	7,5%	2,7%

O crescimento do PIB de 2011 também foi suficiente para elevar o país no *ranking* das maiores economias do mundo, alcançando a sexta posição, quando se mede o produto interno bruto em dólares à taxa de câmbio corrente. Ao divulgar os dados, no início de 2012, os técnicos do FMI ressaltaram que, embora esta posição não signifique que o país superou seus graves problemas estruturais, aponta para a importância do crescimento da economia na melhora dos índices sociais a longo prazo, como os indicadores de educação, saúde e saneamento básico.

* Cotação R\$ 1,8756



O crescimento do PIB brasileiro de 2011 foi suficiente para elevar o país no *ranking* das maiores economias do mundo

Brasil - Evolução da estabilidade econômica e política

	1980-1995	1995-2011
Presidentes	5	3
Ministros da Fazenda	15	3
Presidente BC	14	6
Moedas	6	1
Inflação anual média	728%	7%

Brasil - Evolução do CDS (Credit Default Swap) (*)

Dezembro/2001	935.0
Dezembro/2002	2,832.5
Dezembro/2003	479.3
Dezembro/2004	353.3
Dezembro/2005	242.8
Dezembro/2006	115.2
Dezembro/2007	98.4
Dezembro/2008	369.0
Dezembro/2009	121.1
Dezembro/2010	116.3
Dezembro/2011	151.2

(*) Fonte: FMI

A percepção das vantagens competitivas da economia brasileira a médio e longo prazo foi capturada, ainda em 2011, pelo relatório *World Investment and Political Risk*, elaborado pela Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (Miga, na sigla em inglês), membro do Grupo Banco Mundial. O estudo mede o indicador Investimentos Estrangeiros Diretos-IED. Os resultados se basearam em pesquisa realizada em julho de 2011, com 316 executivos seniores de multinacionais que investem em países em desenvolvimento. Entre os países que mais receberão IED das multinacionais, o Brasil surge em terceiro lugar, atrás da China e da Índia.

Para os autores do relatório, há vários pontos de atratividade no cenário brasileiro que justificam o resultado, já que se trata de um indicador de confiança que reflete os investimentos de longo prazo. Alguns pontos apontados pelos investidores são resumidos aqui:

- » As reformas estruturais realizadas ao longo dos últimos 15 anos tornaram o país um destino cada vez mais atraente para IED.
- » Os investidores acreditam que o país é um dos mercados emergentes com maior potencial de crescimento.
- » No Brasil, estão mitigados os principais riscos apresentados pelos países em desenvolvimento, como a instabilidade macroeconômica, as dificuldades de financiamento, a quebra de contratos e as expropriações.
- » O país, na visão de alguns investidores, é um dos mercados emergentes mais rentáveis.

Em 2010, os países em desenvolvimento receberam 40% do total de IED, dos quais 60% ficaram com os três países que lideram o *ranking* mais a Rússia. Em 2011, o Brasil bateu o recorde histórico e atingiu um fluxo de 66,7 bilhões no saldo de IED, um crescimento de 37,4% em relação ao ano anterior e atrás apenas da China. Segundo relatório da Unctad (*United Nations Conference on Trade and Development* ou Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento), a tendência do Brasil é apresentar alta constante no fluxo de investimentos estrangeiros diretos.

	Expansão do crédito/PIB ⁽¹⁾	Taxa de inflação ⁽²⁾	Desemprego ⁽³⁾
2005	28,1%	5,69%	9,9%
2006	30,8%	3,14%	10,0%
2007	34,7%	4,45%	9,3%
2008	41,3%	5,90%	7,9%
2009	14,7%	4,31%	8,1%
2010	45,6%	5,90%	6,7%
2011	48,5%	6,50%	6,0%

⁽¹⁾ Fonte: Banco Central do Brasil

⁽²⁾ Índice: IPCA/IBGE

⁽³⁾ Fonte: IBGE



Brasil - Taxa de desocupação e produção industrial

	Taxa de desocupação	Produção industrial
2003	12,4%	0,3%
2004	11,5%	8,3%
2005	9,9%	3,1%
2006	10,0%	2,8%
2007	9,3%	6,0%
2008	7,9%	3,1%
2009	8,1%	-7,4%
2010	6,7%	10,5%
2011	6,0%	0,3%

Fonte: IBGE, média das estimativas mensais



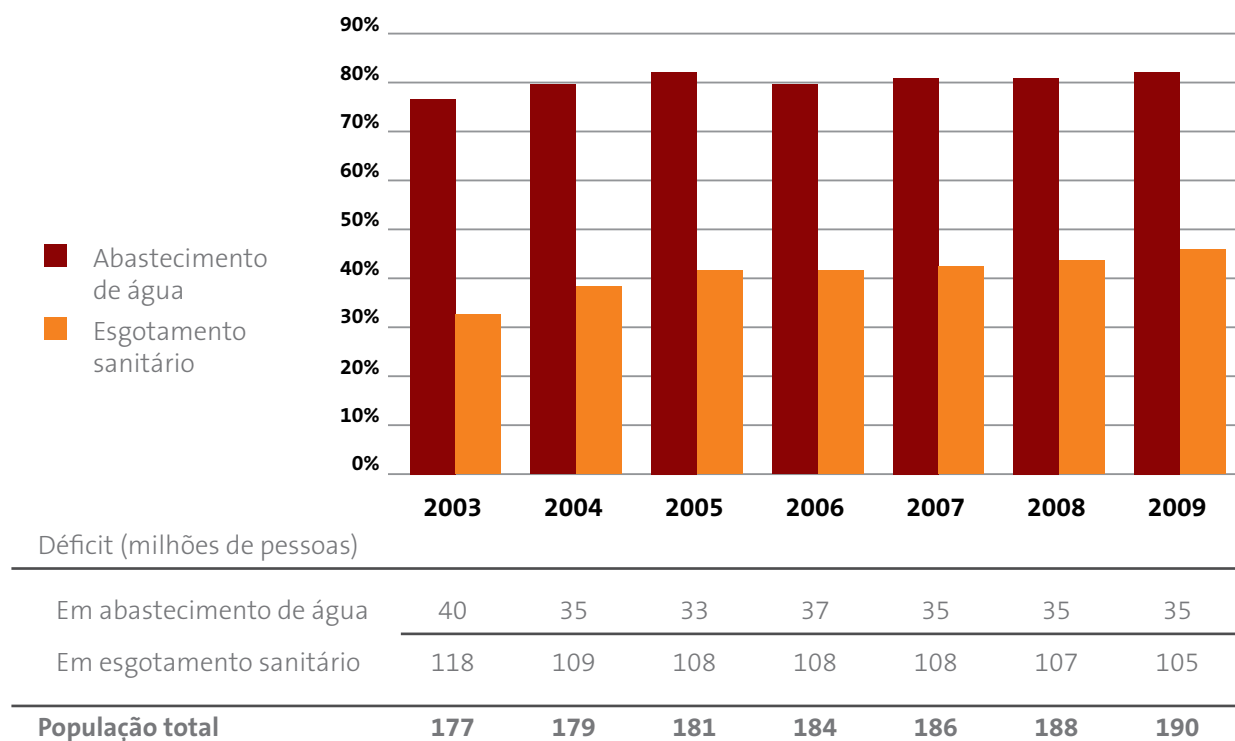
Cenário setorial

Suprir a demanda por infraestrutura em saneamento básico permanece como um dos grandes desafios a ser superado no Brasil. Além de representar um freio para que a economia continue no rumo do crescimento contínuo e sustentável, a questão constitui uma verdadeira dívida social para com a população, em razão da sua importância para a qualidade de vida e diminuição da desigualdade social. Para que libere o país deste peso, a realização de investimentos precisa assegurar o cumprimento de algumas condições que garantam sua eficácia: a universalização dos serviços, monitoramento constante da qualidade da água, atendimento adequado da demanda interna e garantia da segurança na provisão dos serviços.

Em um comparativo de condições adequadas de saneamento, produzido pela Unicef (*United Nations Children's Fund* ou Fundo das Nações Unidas para a Infância), o Brasil aparece com um índice de 75% de cobertura, quando em alguns países, como Estados Unidos e Japão, o índice é de 100%. O acesso ao tratamento de esgoto, vital aos indicadores de saúde e meio ambiente, é ainda mais restrito – 47,47% da população não possuíam acessos a rede de esgoto.

Evolução do Atendimento de Água e Esgoto no Brasil

População Atendida por Serviços de Água e Esgoto
% em relação ao total da população brasileira



Fonte: SNIS, IBGE, AEGEA

A situação de déficit decorre da quase ruptura do financiamento público para infraestrutura no Brasil nas décadas de 80 e 90. Atualmente, os recursos necessários para resolver, em 20 anos, os principais problemas de saneamento do País são estimados pela Fundação Getulio Vargas-FGV em R\$ 220 bilhões. São valores muito distantes da capacidade de investimento prevista pelo PAC, o atual programa do governo federal para o setor de infraestrutura.

A importância da universalização dos serviços de saneamento ultrapassa a questão do fornecimento e representa impacto direto na economia, na saúde pública e na administração dos recursos naturais. Devido à sua influência sobre a saúde da população, tem papel essencial na formulação de políticas públicas de prevenção para o setor. Para o meio ambiente, a gestão correta do ciclo da água representa um dos temas de maior peso para o equilíbrio ecológico e a prevenção de catástrofes naturais.

Redução de consultas por doença – Campo Grande (*)

Doença	2005	2009	%
Febre tifoide	29	20	-31%
Outras infecções por salmonela	31	24	-23%
Shigelose	142	49	-65%
Outras infecções bacterianas	207	91	-56%
Intoxicações alimentares bacterianas	396	151	-37%
Amebiases	835	433	-48%
Infecções intestinais por protozoários	558	171	-69%
Infecções intestinais	7.420	5.313	-28%
Diarreias	32.592	24.258	-26%
Ancistolamiase	356	167	-53%
Ascaridíase	338	107	-68%
Tricuríase	4	2	-50%
Oxiuríase	977	650	-33%
Outros helmintos	95	58	-59%
Parasitose intestinal não identificada	14.200	6.881	-52%
Média			45%
Redução das doenças totais	58.180	38.475	-34%

(*) Fonte: Secretaria Municipal de Saúde, Prefeitura de Campo Grande

Os impactos positivos dos investimentos em saneamento alcançam a produtividade dos trabalhadores, a saúde infantil e o desempenho escolar, a redução dos custos com internações por doenças gastrointestinais e, especialmente, a redução nos índices de mortalidade por este tipo de enfermidade. Segundo a Organização Mundial da Saúde-OMS, a cada R\$ 1,00 empregado em saneamento básico há uma correspondente economia de R\$ 4,00 a R\$ 5,00 em gastos com saúde.

Tal importância foi reconhecida pelo Brasil ao se tornar signatário do protocolo internacional Metas do Milênio, da ONU, e assumir o compromisso de suprir a demanda total por saneamento até 2022.

A luta contra o déficit crônico

A maioria das companhias do setor no país tem a presença do poder público, de alguma forma, em sua administração. O atraso no atendimento completo se tornou crônico em razão de fatores como dificuldades de financiamento desses operadores públicos e ineficiência na prestação de serviços. O enorme volume de perda de água (em média 37%) e o tratamento inadequado do esgoto, registrados no sistema público de atendimento, estão entre as consequências mais negativas da baixa eficiência do serviço.

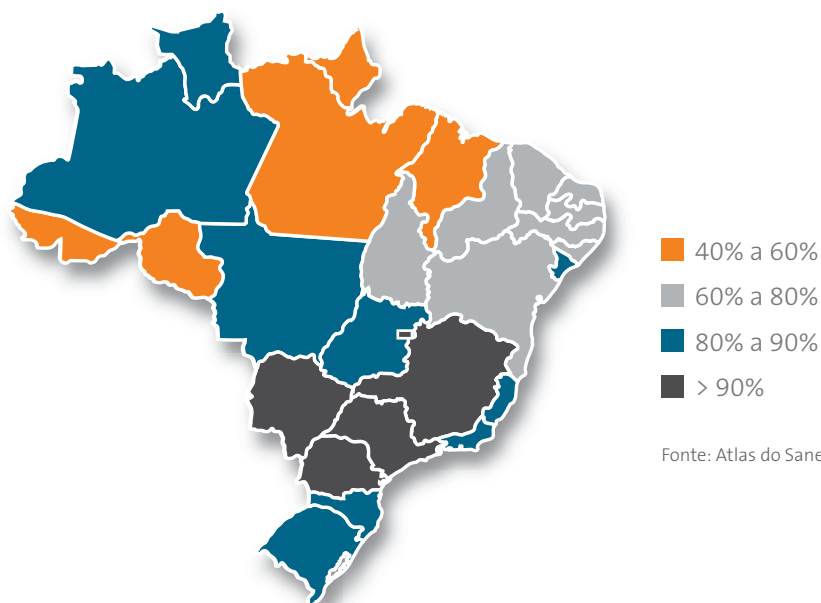
Os impactos positivos dos investimentos em saneamento alcançam a produtividade dos trabalhadores, a saúde infantil e o desempenho escolar, a redução dos custos com internações por doenças gastrointestinais e, especialmente, a redução nos índices de mortalidade por este tipo de enfermidade



Água: apesar do atendimento amplo, as perdas são significativas

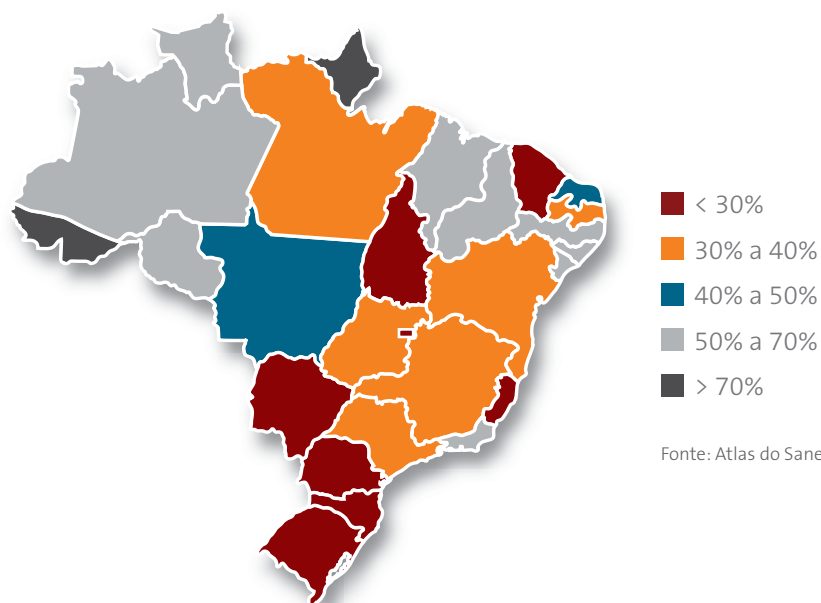
Atendimento Total de Água

Média Brasil: 82% - 2009



Perdas Totais

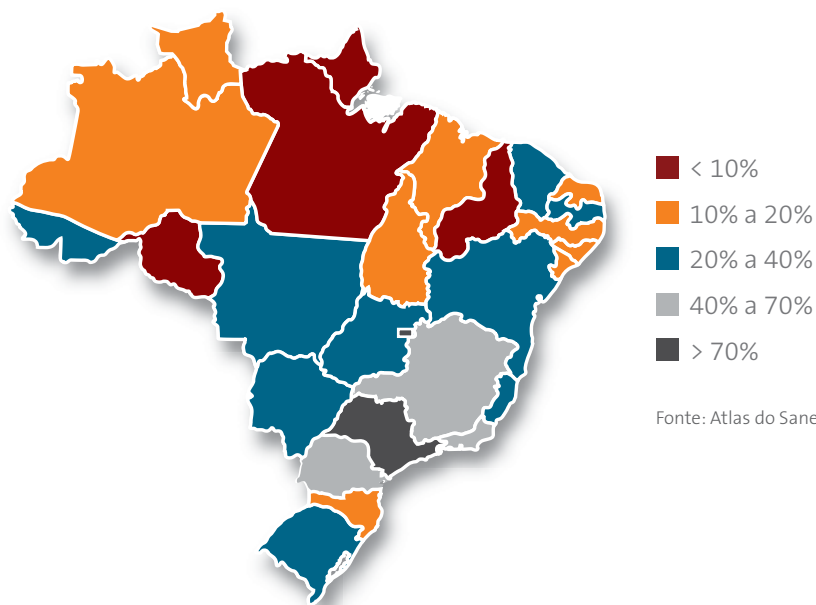
Média Brasil: 37% - 2009



Esgoto: índices muito baixos, impactando saúde e ambiente

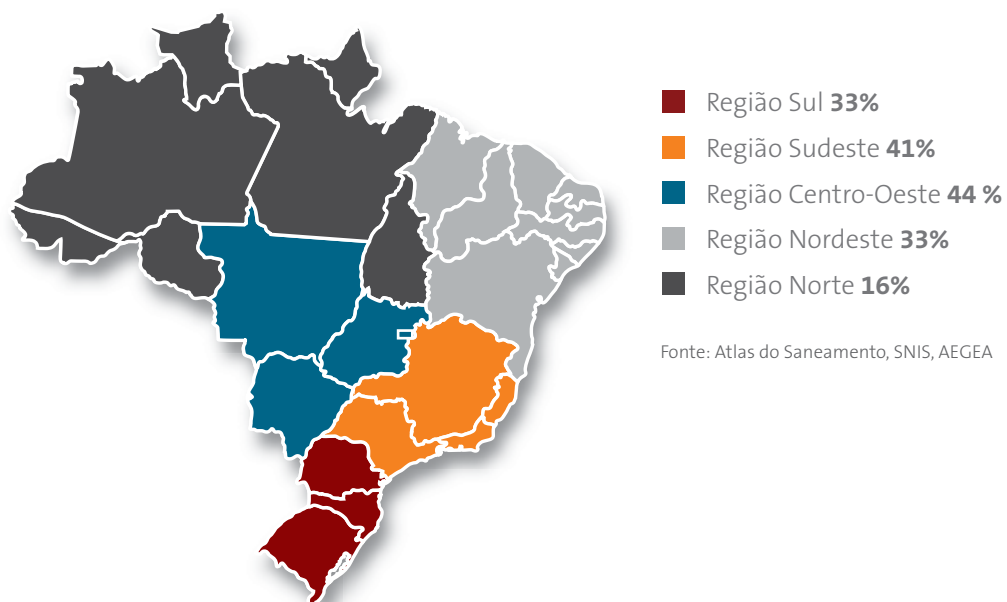
Índice de Atendimento Total - Coleta de Esgoto

Média Brasil: 45% - 2009



Tratamento de Esgotos Gerados

Total Brasil: 38% - 2009



O déficit vivido pelo usuário, no entanto, sinaliza um cenário de oportunidades para as empresas privadas que buscam investir neste segmento. Especialistas no tema reconhecem que, se não houver a ampliação da participação do setor privado, no atual ritmo de investimentos governamentais, a universalização só será atingida em 50 anos.

Mesmo não sendo suficientes, os recursos governamentais não são inexpressivos. Há um volume considerável de verbas destinadas às companhias estatais e que não chega a ser alocada, como demonstra este dado: em 2007, de 24 empresas públicas, somente sete tiveram o pedido de crédito aprovado pela Caixa Econômica Federal para tomar recursos do FGTS; as demais não conseguiram em virtude de situação financeira deficitária.

Ao lado da insuficiência de recursos, há outro dificultador - a extrema complexidade que se apresenta aos operadores e analistas, sob a ótica institucional e regulatória, em razão da municipalização do poder de concessão. Há 5.564 municípios no país e, segundo dados do BNDES, de 2008, a estrutura de atendimento público se organiza em 25 concessionárias de âmbito regional (24 estaduais e uma distrital), nove municipais e cerca de 1.700 sistemas municipais ou locais. A iniciativa privada participa em cerca de 221 concessões e responde pelo atendimento de apenas 5% da população.

Especialistas avaliam em 30% o potencial para a participação privada no setor de saneamento básico

Choque de gestão

Na análise do cenário, percebe-se quais são as maiores dificuldades enfrentadas pelas companhias estatais para ganhar musculatura, justamente em pontos bem resolvidos pelo mercado privado. Para serem capazes de ampliar suas capacidades e níveis de serviço, precisam superar uma série de limitações:

Estrutura de capital – com raras exceções, o modelo predominante inviabiliza a tomada de recursos de terceiros no montante necessário.

Grau de endividamento – o setor possui um elevado grau de endividamento e oferece baixa margem de garantias para novos contratos.

Contingenciamento ao setor público – os atuais critérios tratam da mesma forma o projeto autossustentável e o que necessita de aporte de recursos orçamentários.

Alta ingerência política nas decisões – ocorre tanto em relação à gestão como aos investimentos.

Falta de agências reguladoras locais – isto faz com que não só as decisões sejam tomadas sem padrão ou orientação, mas também que os serviços e investimentos não sejam fiscalizados.

Do lado das empresas privadas, por contarem com gestão mais eficiente, têm menos dificuldades para contrair empréstimos, o que possibilita maior retorno econômico-financeiro aos empreendimentos. Dados do SNIS 2009 mostram que, ao fim de 2009 havia 221 concessões privadas em operação, que atendiam 14,2 milhões de pessoas no Brasil.

Especialistas avaliam em 30% o potencial para a participação privada no setor de saneamento básico. Enquanto o atual cenário, com predominância das estatais, cresce a taxas de 3,8%, estima-se que o setor privado tenha capacidade de imprimir um ritmo anual de 11,4% entre 2010 e 2016.

O poder público tem se movimentado, em anos recentes, para destravar as amarras que impedem a expansão das concessões e, portanto, dos serviços. A cada aperfeiçoamento do marco regulatório, com a aprovação de leis relevantes, correspondeu uma melhora no ambiente de negócios, com reflexos no interesse das companhias privadas pelas concessões, como se constata a seguir:

1995 – Lei de Concessão nº 8.987 – Regulamentou o artigo 175 da Constituição Federal, que previu a concessão de serviços públicos e autorizou a outorga desses serviços. Nesta época, não havia companhias privadas no setor.

2004 – Lei da PPP (Parceria Público-Privada), nº 11.079 – Definiu as regras gerais para licitar e contratar parcerias público-privadas por parte dos governos federal, estaduais, do Distrito Federal e municipais. Em seguida à promulgação da lei, foram realizadas as primeiras concessões para companhias privadas.

2004 – Resolução nº 518 do Conselho Nacional de Meio Ambiente – Conama e do Ministério da Saúde – Estabeleceu normas e padrões de potabilidade da água para consumo humano, iniciando a formação do marco legal do setor de saneamento no Brasil.

2005 – Lei de Consórcio Público nº 11.107 – Definiu as condições para que a União, Estados, Distrito Federal e municípios estabelecessem consórcios públicos para desenvolver projetos de interesse comum.

2007 – Lei Nacional de Saneamento nº 11.445 – Esclareceu e deu encaminhamento a várias questões que não estavam cobertas pela legislação:

- » Definiu as diretrizes nacionais para a prestação de serviços de água e esgoto.
- » Fixou os direitos e obrigações da União de manter, estabelecer regulação, inspecionar e planejar políticas para o setor.
- » Determinou a criação de entidade reguladora específica em cada instância governamental.
- » Estabeleceu objetivos para o planejamento municipal de saneamento e criou mecanismos legais e políticos de pressão para atingir as metas.

Após a aprovação do marco regulatório, em complemento à Lei nº 11.445, os municípios passaram a se estruturar como poder concedente. Desde então, tem sido crescente a participação das empresas privadas no setor de saneamento, chegando em 2011 a 5,7% do total.

Fontes:

- » *Relatório do Banco Mundial* (n. 36624-BR)
- » *Benefícios Econômicos da Expansão do Saneamento Básico*, estudo realizado pelo Instituto Trata Brasil com a Fundação Getúlio Vargas -FGV
- » Programa de Modernização do Setor de Saneamento (PMSS)
- » *Anuário Exame* 2007-2008
- » *The State of the World Children*, Unicef, 2010
- » Dados do PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios)
- » *Saneamento - Rede para o Desenvolvimento*, Valor Econômico - Valor Setorial, Dezembro de 2008
- » Dados da ABCON (Associação Brasileira das Concessionárias Privadas de Serviços Públicos de Água e Esgoto)

Estratégia

A perenidade como meta

Integrante de um grupo empresarial atuante no mercado brasileiro há 50 anos, a Aegea Saneamento trabalha para ampliar a posição representativa que ocupa no setor de serviços de tratamento de água e esgoto. Presente em um mercado pouco maduro de serviços essenciais, com perspectiva de crescimento intenso e contínuo nas próximas décadas e natural catalizador de investimentos intensivos e de longo prazo, a companhia busca uma posição de liderança ancorada em diferenciais que a destacam no setor.

Diferenciais competitivos – Aegea

Atuação exclusiva em saneamento – A Aegea, em acordo com o Grupo Equipav, trabalha dentro de regras rígidas sobre atuação de partes interessadas e para evitar conflito de interesse. Há definição clara do modelo de prestação de serviços e do *core business*, concentrado em tratamento e distribuição de água e coleta e tratamento de esgoto.

Principal negócio do grupo controlador – Após a reorganização, o Grupo Equipav definiu o setor de saneamento como o seu principal mercado de atividade.

Foco em performance – O modelo de negócios próprio do grupo, replicado em suas operações, é totalmente voltado para a obtenção de resultados, como demonstram a evolução dos indicadores de desempenho da Águas Guariroba e Prolagos desde sua aquisição (*ver página 50*).

Modelo de gestão flexível – Testado em cidades de tamanhos diversos, de uma capital de 800 mil habitantes a municípios com 17 mil, o modelo da Aegea se mostrou capaz de se adaptar à diversidade de porte e de realidade socioeconômica típicas do Brasil.

A estratégia de crescimento contempla iniciativas que a tornam apta a atrair investimentos orientados para o longo prazo, e tem como premissas básicas a geração de valor para os acionistas e a perenidade do negócio.

Depositária da expertise da Equipav em atuar em ambientes sob exigente regulação, a Aegea desenvolveu modelo de gestão marcado pela transparência e eficiência operacional e financeira, capaz de se adequar às especificidades do setor, que exige um contínuo equilíbrio entre a racionalidade na gestão e a sensibilidade às demandas da sociedade. Diferentemente dos outros *players* do mercado, desenhou para si um modelo entendido como um processo industrial de serviços, de claro perfil operador, no qual o bom relacionamento com os clientes, o poder público e a comunidade constitui um ativo.

Pronta para crescer e liderar

Em sua estratégia de crescimento, a companhia definiu duas linhas de atuação, dirigidas para as operações atuais e para novos negócios. Nas suas duas operações, Águas Guariroba e Prolagos, conquistou um forte incremento de receita pela busca da excelência operacional. A companhia adota uma postura ativa para aumentar a receita com oferta de serviços e de redução de custos de operação, obtida com a intensa automação dos processos e controle dos principais insumos, como energia.

Conduzida por uma equipe exclusiva, a prospecção de novos negócios recebe investimentos de R\$ 30 milhões por ano. A área trabalha com um *pipeline* atualmente composto por projetos que envolvem mais de 150 municípios e uma população de 5 milhões de pessoas, por meio do mecanismo de Procedimento de Manifestação de Interesse-PMI (*ver página 37*). As prospecções e projetos se dividem em possíveis aquisições de empresas privadas de saneamento e a participação em processos de concorrência de concessões públicas. Como foco, a empresa definiu as áreas com maior demanda dos serviços, como municípios das regiões Norte e Nordeste.

A Aegea trabalha com a perspectiva de triplicar a atual base de domicílios atendidos até 2015, a partir das atuais concessões e dos novos negócios. A companhia acredita que suas operações alcançaram um nível relevante de atratividade para os investidores, maximizado pelas próprias características do setor de saneamento, que demanda previsibilidade na operação em razão da longevidade dos contratos, que podem chegar a 30 anos. As credenciais da Aegea para se qualificar diante do capital interessado na universalização do sistema de saneamento no Brasil incluem segurança financeira, processos decisórios transparentes, bons ativos e perfil operador.

A Aegea trabalha com a perspectiva de triplicar a atual base de domicílios atendidos até 2015, a partir das atuais concessões e dos novos negócios



Entre as medidas estabelecidas no planejamento quinquenal 2012-2016 para alcançar a meta de triplicar a atual base de atendimento, de 472 mil domicílios (ou número de economias totais de água), estão:

- » Crescimento em novas concessões, com a replicação do bem sucedido modelo de implantação da Aegea
- » Aquisições de operações privadas
- » Foco em rentabilidade potencial
- » Manutenção de *market share* e crescimento acima do mercado
- » Crescimento apoiado em eficiente estrutura de capital

Como se encaminha o PMI

O Procedimento de Manifestação de Interesse-PMI é o instrumento mais utilizado atualmente para implementar projetos de infraestrutura em parcerias público-privadas e também em concessões. O sistema supre a carência de tempo, recursos e *know-how* do setor público para realizar estudos de viabilidade, sempre de alta complexidade. Consiste na oferta pública de estudos por parte das empresas privadas interessadas em que o governo se estruture para preparar futuros contratos de concessão de serviços; no caso do setor de saneamento, os municípios.

Após o processo de aprovação dos estudos, o poder municipal tem condições de criar a legislação específica, preparar os editais e organizar a licitação, aberta para todas as empresas. A companhia autora do estudo disputa em condições de igualdade a concessão. No total, o período de dedicação até a conclusão da concorrência pode chegar a dois anos.



Transparência



A preocupação em expor ao mercado, aos investidores e aos acionistas, de maneira aberta, a forma com que a companhia passou a operar faz parte da visão assumida após o processo de reestruturação. A partir de uma pesquisa de imagem junto aos principais *stakeholders*, realizada em seguida à retomada dos negócios, a companhia pôde adequar seu modelo de atuação, no qual a transparência se tornou premissa para a continuidade dos negócios.

Os controladores tomaram a decisão de adotar como conduta os procedimentos de companhia aberta. As duas concessionárias de saneamento foram submetidas ao escrutínio das agências de *rating*, em 2011, obtiveram da Fitch a elevação de classificação de BBB+ para A em nível nacional. Em sequência, buscou junto ao mercado financeiro as operações de financiamento lastreadas na transparência e capazes de trazer maior condição de liquidez. Foi negociada para a Prolagos a captação de recursos financeiros no valor de R\$ 115 milhões, apoiada na avaliação de *rating*. A companhia encerrou 2011 cumprindo os últimos preparativos para a implantação da estrutura de governança corporativa e seus mecanismos de controle e monitoramento, que passam a reger os negócios.

Governança corporativa

Inspiração nas práticas do Novo Mercado

Incorporar os processos de governança corporativa à dinâmica do negócio faz parte das premissas que fundamentaram a criação da Aegea Saneamento no final de 2010. O nascimento da companhia ocorreu em paralelo à reorganização societária do Grupo Equipav, do qual faz parte, e à decisão dos controladores de assegurar o crescimento sustentado e a perenização de seus empreendimentos, alinhando-os com as melhores práticas do mercado.

Com diretrizes e cronograma claramente definidos no planejamento estratégico quinquenal da Equipav e da Aegea, a iniciativa ocupou relevante espaço na agenda dos sócios e dos gestores ao longo de 2011. Na visão do Grupo, a melhoria dos mecanismos de controle tem um reflexo direto sobre a reputação e o ganho de valor da organização, com a consequente melhoria operacional e qualificação do acesso às fontes de financiamento, incluindo o mercado de capitais.

Para atingir o ambiente de transparência esperado para a Aegea Saneamento, os acionistas estabeleceram como parâmetro as regras adotadas para o segmento do Novo Mercado da BMF&Bovespa, destinado às companhias que se comprometem a cumprir práticas de governança corporativa mais rígidas do que as determinadas pela legislação. A estrutura de governança da Aegea espelha a estrutura do Grupo Equipav, sendo ambas construídas em paralelo.

Conselho de Administração Aegea Saneamento

Hamilton Amadeo

Presidente do CA e presidente da Aegea

Flávio Martins Tarchi Crivellari

Conselheiro e diretor Administrativo e Financeiro do Grupo Equipav

Marco Aurélio Miranda Diogo

Conselheiro e diretor de Desenvolvimento de Negócios do Grupo Equipav

Pedro Beltrão Fraletti

Conselheiro independente

Vaga para Conselheiro independente

Diretoria Executiva Aegea

Hamilton Amadeo

Presidente do CA e da Aegea

Santiago Crespo

Diretor de Mercado da Aegea

Radamés Andrade Casseb

Diretor de Operações da Aegea

Incorporar os processos de governança corporativa à dinâmica do negócio faz parte das premissas que fundamentaram a criação da Aegea Saneamento

Dados biográficos

Hamilton Amadeo — Engenheiro civil, atuou com sucesso desde 1995 junto a diversas agências reguladoras, sendo responsável pela concepção e coordenação da implementação de modelos operacionais voltados para concessionárias de serviços públicos, com expressivos resultados na ampliação da lucratividade das empresas. Possui sólida experiência em aquisição do controle de empresas concessionárias no mercado secundário e participação em licitações públicas de empresas concessionárias. Antes de ingressar no Grupo Equipav, em 2004, ocupou o cargo de diretor em importantes companhias de infraestrutura. Graduado em Engenharia Civil pela Escola de Engenharia de Lins (SP).

Flávio Martins Tarchi Crivellari — Economista, desenvolveu a experiência profissional em empresas concessionárias de serviços públicos e órgãos do Estado antes de ser contratado pelo Grupo Equipav. Na organização, é responsável por operações de fusões e aquisições, captação de recursos, controladoria, governança corporativa, planejamento e gestão de tesouraria. Membro do Comitê Financeiro da ABDIB, da ABCON e do Grupo de Trabalho de Saneamento do BNDES. Pós-graduação em Teoria Econômica pela Fundação Getulio Vargas (RJ) e pela UFRJ/RJ.

Marco Aurélio Miranda Diogo — Engenheiro Civil, pós-graduado em Finanças pela PUC-Rio e Marketing pela FGV, desenvolveu sua carreira profissional no ramo da Construção Pesada no grupo Andrade Gutierrez, com 20 anos de atuação Internacional, tendo sido conselheiro da Construtora Zagope, em Portugal, e Diretor Comercial e de Operações em diversos países. Ingressou no ramo das concessões de serviços públicos em infraestrutura em 1999 no grupo Ecorodovias. Foi Presidente da Ecovia Caminho do Mar no Paraná e membro do conselho de administração da Ecovias dos Imigrantes. Ocupa no grupo Equipav a diretoria de Desenvolvimento de Negócios.

Conselheiro independente Pedro Beltrão Fraletti — Engenheiro, desenvolveu sua carreira profissional no Grupo C.R. Almeida ocupando funções técnicas e administrativas até chegar à posição de presidente do Grupo. Foi presidente do Conselho de Administração da Ecorodovias. Formado em Engenheiro Civil pela Universidade Federal do Paraná.

Santiago Crespo — Engenheiro civil, conduziu sua carreira em empresas nacionais e internacionais nas áreas de engenharia, administração, gerenciamento de projetos e obras e relações comerciais com órgãos públicos e empresas

privadas. Atua na Aegea em infraestrutura de concessão rodoviária e saneamento. Formado em Engenharia Civil e pós-graduado em Direção de Pequenas e Médias Empresas pela Universidade Católica de Córdoba, com revalidação profissional no Brasil pela USP.

Radamés Andrade Casseb — Profissional de tecnologia, ocupou cargos de liderança em companhias de infraestrutura e conquistou grande experiência com atividades ligadas à área de serviços regulados. Assumiu a diretoria de Operações da Aegea após um período à frente das operações do Grupo Equipav. Graduado em Informática, tem formação em gestão de Infraestrutura pela FGV-SP.

O **Conselho de Administração**, o mais alto órgão de governança, é responsável pela tomada de decisões estratégicas sobre a companhia e suas coligadas. Composto, inicialmente, por três membros do Grupo Equipav e dois representantes independentes, eleitos para mandatos de três anos, tem suas competências e funcionamento previstos no Regimento Interno do Conselho de Administração da Aegea - RICA, assim como a periodicidade das reuniões. Entre outras atribuições, estabelece as políticas corporativas, supervisiona a administração, aprova as operações estratégicas e orienta a Diretoria Executiva na execução de suas decisões e no planejamento estratégico.

A **Diretoria Executiva** coloca em prática as estratégias de negócios aprovadas pelo Conselho e coordena o desempenho operacional e financeiro da companhia.

Transparência e negócios sustentáveis

Entre as medidas em pauta para 2012, previstas no documento *Manual de Melhores Práticas de Governança Corporativa*, referendado pelo Conselho de Administração da Aegea, estão a adoção dos instrumentos vinculados à transparência, prestação de contas e responsabilidade corporativa, como a divulgação regular de demonstrações financeiras, as políticas de relacionamento com *stakeholders* e a política de remuneração praticada pela companhia.

Tendo como *core business* um serviço essencial para a sociedade, tornado ainda mais estratégico pelo forte vínculo com a saúde pública e o meio ambiente, a Aegea traz em sua cultura a disposição para inserir os interesses sociais e as necessidades coletivas no dia a dia do negócio. Tratado como premissa, este compromisso está presente em várias resoluções da política de governança corporativa.

Código de Ética

Evitar conflitos de interesse entre colaboradores e as partes interessadas, preservar o bom relacionamento e estimular a adoção das melhores práticas são alguns dos temas abordados no *Código de Ética* da Aegea. O documento contém os princípios e normas adotados pela companhia, e prevê orientações de conduta sobre questões relacionadas a direitos humanos, ambiente de trabalho, meio ambiente, ética e legislação e a relação com fornecedores, clientes, parceiros, governos e comunidades.

Medidas de governança corporativa adotadas em 2011

- » Formulação e aprovação do *Manual de Melhores Práticas de Governança Corporativa*
- » Criação do Regimento Interno do Conselho de Administração
- » Implantação do Conselho de Administração
- » Contratação de um dos dois conselheiros independentes
- » Gestão profissionalizada e implantação de política de remuneração atrelada a desempenho de longo prazo
- » Criação da área de Relações com Investidores
- » Formalização da agenda e da pauta de reuniões do Conselho
- » Código de Ética divulgado para todos os empregados

Medidas de governança corporativa planejadas para 2012

- » Implantação da estrutura de comitês
- » Atuação integrada dos órgãos de governança: Conselho de Administração e comitês
- » Criação de estrutura de *compliance* e auditoria interna
- » Implantação de política de comunicação com o mercado, com divulgação de relatório de resultados trimestrais e anuais e criação de site de Relações com Investidores
- » Encontros regulares com representantes do sistema financeiro para apresentação dos resultados da companhia e diretrizes de crescimento
- » Divulgação de relatório anual
- » Continuidade da profissionalização da gestão
- » Mapeamento e planejamento do sistema de gestão de riscos



Liquidez

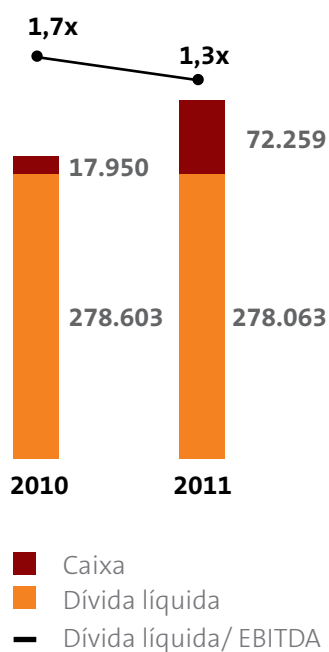


Em 2010, na fase de reorganização do Grupo Equipav, os acionistas tomaram a decisão de transferir os esforços de crescimento para os processos internos de ganho de performance e, assim, fortalecer as reservas da companhia. O Grupo buscava a liquidez, condição essencial naquele momento para criar valor e dar perenidade ao negócio. Para isso, optaram pela não distribuição de dividendos em prol da construção de reservas.

Em 2011, as reservas atingiram os valores considerados adequados, passando de R\$ 50 milhões e esta meta já pode ser considerada atingida com êxito. A constituição desta liquidez teve um custo de esforço, de motivação e de direcionamento. Ao concordar com o reforço da reserva e renunciar temporariamente ao imperativo do crescimento, os acionistas demonstraram a crença depositada sobre a Aegea e a intenção de tornar o negócio sustentável.

A busca da liquidez é a base deste pensamento. Permeou o planejamento estratégico de 2010 e, mesmo tendo atingido todas as metas, continua a permear o planejamento quinquenal 2011-2016, o qual continuará como pilar de sustentação para a perenidade do negócio. A Aegea aspira a ser vista pelos potenciais investidores, daqui a 10 ou 20 anos, como uma empresa que se mantém moderna, eficiente e valiosa.

Evolução do caixa



Resultados

Desempenho operacional

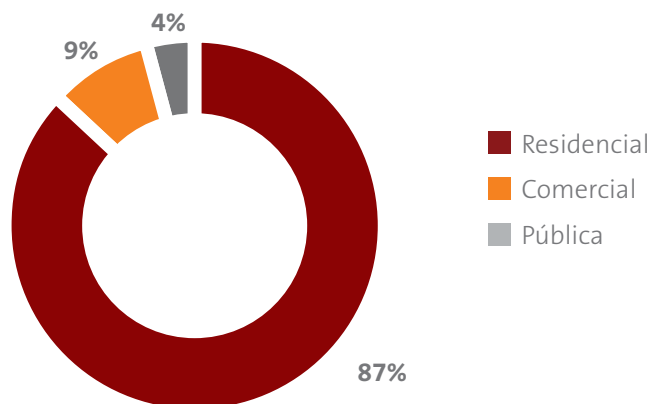
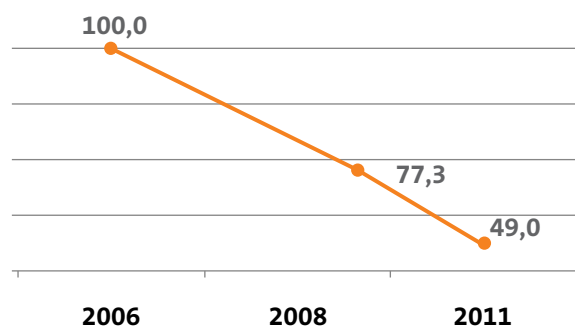
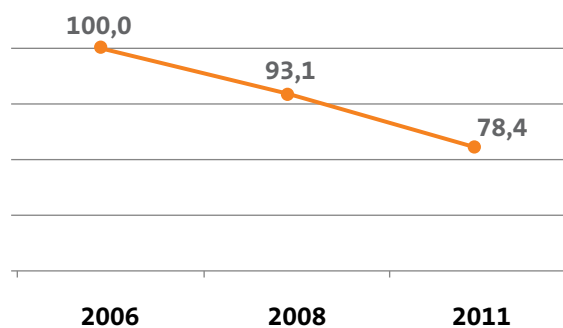
Indicadores atendimento

Aegee Saneamento	2010	2011	Δ%
Faturamento (R\$ '000)			
Água	250.933	291.717	16,3%
Esgoto	59.612	79.593	33,5%
Economias			
Água	363.164	388.974	7,1%
Esgoto	125.396	137.266	9,5%
Volume faturado (milhares de m³)			
Água	62.448	66.233	6,1%
Esgoto	24.679	26.944	9,2%
Extensão da rede (km)			
Água	4.759	4.839	1,7%
Esgoto	2.138	2.436	14,0%

Volume faturado

	milhares de m³	
Volume Faturado*	2010	2011
Residencial	54.467	57.772
Comercial	5.336	5.517
Industrial	200	150
Pública	2.445	2.794

* Calculado pelo volume de água

Abertura da receita por classe**Índice de perda de água/Eficiência energética****Águas Guariroba****Prolagos**

— Perdas

Desempenho econômico-financeiro

Em 2011, a Aegea registrou receita líquida de R\$ 327 milhões, um crescimento de 19,8% na comparação com 2010. A companhia encerrou o ano tendo apresentado lucro líquido de 86,2 milhões. O Ebitda totalizou R\$ 216 milhões, com margem Ebitda atingindo 66,0%. Com base nos fortes resultados e na política de liquidez da companhia, fechamos o ano com uma posição de caixa de R\$ 72,3 milhões.

DRE**R\$ mil**

DRE	2010	2011
(+) Receita líquida	272.947	327.063
(-) Custos e despesas	(111.645)	(116.510)
(=) Lucro bruto	161.302	210.553
(-) Despesas administrativas e gerais	(42.054)	(51.744)
(-) Outras despesas operacionais líquidas	564	(2.447)
(=) Resultado antes das despesas financeiras	119.812	156.363
(+) Receitas financeiras	11.074	8.589
(-) Despesas financeiras	(54.932)	(55.553)
(-) Despesas financeiras líquidas	(43.858)	(46.964)
(=) Lucro antes de impostos	75.954	109.399
(-) Imposto de renda e contribuição social	27.498	(23.205)
(=) Lucro líquido	103.452	86.194

* Não considerada: Receita e Custo de construção - CPC 17

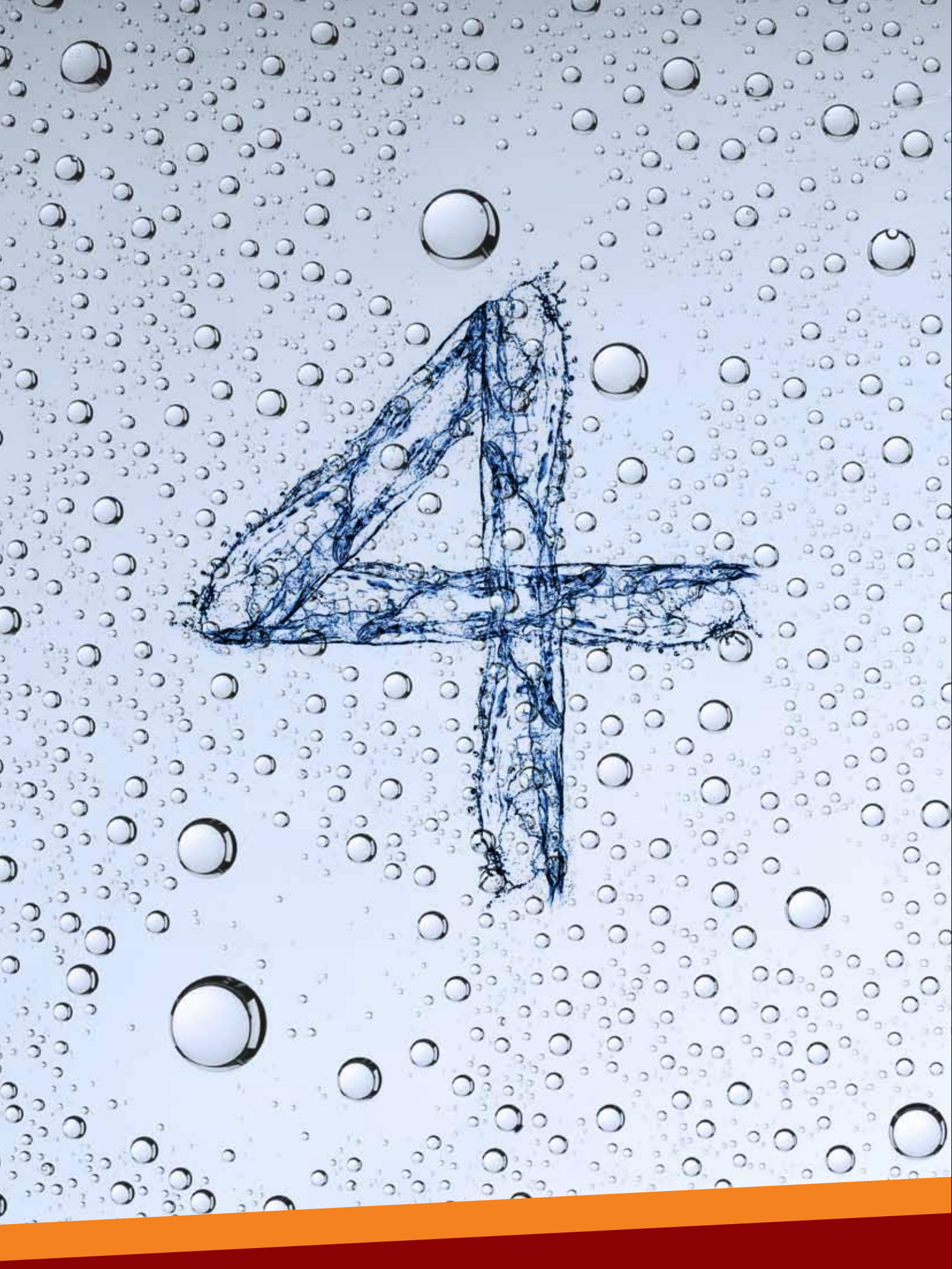
EBITDA gerencial

EBITDA gerencial	2010	2011
(=) Resultado antes das despesas financeiras	119.812	156.363
(+) A & D	41.036	31.070
(+/-) Resultados não recorrentes	-	18.597
(+) PDD	4.205	9.934
(=) EBITDA gerencial	165.053	215.964
% EBITDA	60,47%	66,03%

Endividamento

Endividamento	2010	2011
Dívida bruta	296.553	350.322
Caixa	17.950	72.259
Dívida líquida	278.603	278.063
Dívida líquida / EBITDA	1,7x	1,3x







Formação de pessoas

Na concepção da Aegea, o patrimônio de pessoas representado por seu corpo funcional é um dos pilares para a preservação e perenidade companhia. A empresa investe continuamente para que seus colaboradores tenham o entendimento e o comprometimento essenciais ao negócio. A preparação e valorização das equipes se concentram em três frentes:

- » **Formação** – Em todos os níveis, os colaboradores contam com suporte para o desenvolvimento profissional.
- » **Ambiente de trabalho** – Políticas e processos de gestão de pessoas são orientados para o desenvolvimento de liderança e talento, assumido como uma das tarefas-chave da presidência da companhia.
- » **Distribuição justa de dividendos** – Todos os funcionários são elegíveis para receber remuneração variável, distribuída em função de avaliação de desempenho pessoal e da equipe.



Colaboradores

Pessoas, essência do negócio

Na estratégia de crescimento da Aegea, um dos vetores essenciais é contar com pessoas treinadas e motivadas, capazes de apoiar as operações atuais e os novos negócios. A companhia destina investimentos crescentes para construir times de alta performance, preparar líderes e estabelecer mecanismos para atrair e reter talentos. Para atingir estes objetivos, dedicou o ano de 2011 a estruturar os processos internos de gestão de pessoas, orientados pelos valores da transparência, respeito e agilidade no atendimento ao cliente e no ambiente de trabalho.

Perfil organizacional

Em 2011, trabalhavam na Aegea 780 colaboradores, distribuídos entre as duas subsidiárias e o centro corporativo, em funções operacionais, técnicas, comerciais e administrativas. A Aegea dá preferência nas operações regionais à contratação de profissionais locais e respeita a liberdade de associação de seus empregados e a atuação dos sindicatos locais.

Cultura do bom atendimento

A política de gestão de pessoas da Aegea tem como uma das condições dominantes a rigorosa regulação do mercado em que atua. Este fator molda a cultura da companhia e determina o sistema de formação do quadro funcional. Os marcos regulatórios adotados nos contratos de concessão preveem obrigações e metas que levam em conta a forma de gestão e muitas vezes o comportamento dos colaboradores das concessionárias.

Além da busca de eficiência técnica e operacional, a companhia estimula em seus funcionários a conduta apropriada a um serviço que envolve a presença constante na vida e no cotidiano das pessoas. Há necessidade de um comprometimento individual com estes valores por parte de cada colaborador em todas as operações e escalões da companhia. Na nova estrutura de formação e desenvolvimento de carreira em implantação na Aegea, a cultura de trabalho em ambiente regulado perpassa todas as iniciativas.

Formação para um novo mercado

A gestão de pessoas da companhia prevê programas de formação tanto para áreas técnicas e operacionais quanto de gestão. Os serviços de saneamento como atividade privada, por ser de desenvolvimento recente no Brasil, não dispõem ainda de um mercado profissional especializado em número suficiente para atender a crescente expansão do setor. Diante deste cenário, a Aegea optou por qualificar internamente as pessoas, selecionadas a partir de um perfil de competências para o negócio, e investe na preparação para cada função.

Para atender ao plano de expansão da Aegea, que prevê a duplicação da companhia nos próximos quatro anos, a política de seleção, treinamento e retenção de pessoas está fortemente atrelada ao planejamento estratégico e ao cronograma de crescimento. Os treinamentos técnicos se destinam a disseminar o conhecimento sobre os principais processos em água e esgoto da companhia. Para os líderes em formação, o foco é transmitir os processos relacionados à condução do negócio de saneamento. Há três linhas sendo implantadas para dotar seu quadro funcional da capacitação exigida pelo atual momento do mercado e para construir um corpo técnico e operacional de alta performance.

Na estratégia de crescimento da Aegea, um dos vetores essenciais é contar com pessoas treinadas e motivadas

Capacitação customizada

A formação de futuros gestores está concentrada no Programa de Trainee, iniciado com 11 formandos, vindos de cursos de Engenharia em sua maioria. Para eles, foi desenvolvido um plano de capacitação totalmente dedicado à atuação em saneamento, do qual sairão como gestores técnicos. Com a finalidade de atualizar e capacitar os especialistas, a empresa formatou cursos próprios em nível de pós-graduação, em parceria com organismos de pesquisa e educação, como o Instituto Tecnológica de Aeronáutica - ITA, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS e a Universidade Estácio, de Campo Grande. Com duração de um ano e meio, foi desenvolvido com a perspectiva de ser integrado como curso regular de graduação para o setor.

Para garantir a qualificação de seu pessoal de campo, a empresa estruturou um programa que inclui a formação de primeiro e segundo grau para quem precisa concluir a educação básica. O curso é dado nas instalações das subsidiárias. Além dos programas de formação técnica e educação básica, a companhia preparou cursos pontuais de treinamento comportamental. Essencial para equipes que tem presença grande no cotidiano dos clientes e da comunidade local, as aulas têm como tema técnicas motivacionais, qualidade de atendimento e liderança. Para os que têm cargo de gestores, o plano inclui orientação para atender a imprensa e representar a empresa diante da comunidade.

O corpo executivo e os acionistas passam por uma intensa fase de preparativos, com foco em visão estratégica e definição do negócio com uma visão de longo prazo. A companhia vem desenhando, em conjunto com instituições renomadas, o mapa de competências, os caminhos de carreira, e o perfil de liderança exigido pelo negócio. As necessidades estratégicas nortearão os recursos que estão sendo direcionadas para a liderança. Eles preveem *coaching*, formação avançada em idiomas, bolsas para cursos de especialização no exterior e incentivos para MBA.

Retenção de talentos

A cultura da empresa tem desempenhado um importante papel na atração e retenção de profissionais qualificados, pois oferece um ambiente com forte estímulo para a agilidade e a autonomia e no qual prevalece a meritocracia. A própria dinâmica da companhia e do setor, envolvidos em um ciclo de expansão no Brasil, reflete-se na percepção de oportunidades e na facilidade de mobilização e de participação. A agilidade profissional necessária para este momento facilita a existência de um clima organizacional marcado pela disponibilidade para mudanças, pela informalidade, a flexibilidade hierárquica e a troca aberta e permanente de experiências e informação. Para formalizar os instrumentos de retenção, a companhia tem um programa de remuneração variável que inclui mecanismos de longo prazo e vinculação de resultados.

Indicadores - Águas Guariroba

Tipo de atividade	Quantidade	%
Gestão	34	7,49
Operacional	161	35,46
Técnico	87	19,16
Comercial	172	37,89
Total	454	

Tipo de contrato	Quantidade	%
Jovem aprendiz	12	1,46
CLT	442	53,96
Terceirizados	365	44,50
Total	819	100,00

Gênero	Quantidade	%
Feminino	131	28,90
Masculino	323	71,10
Total	454	

Grau de instrução	Quantidade	%
Ensino fundamental	39	8,59
Ensino médio	276	60,79
Superior completo	85	18,72
Superior incompleto	54	11,89
Geral	454	

Faixa etária	Quantidade	%
Menor de 30 anos	159	35,02
30 a 50 anos	250	55,06
Maior de 50 anos	45	9,91
Geral	454	

Indicadores - Prolagos

Tipo de atividade	Quantidade	%
Gestão	11	3,83
Operacional	207	72,13
Técnico	9	3,14
Comercial	60	20,91
Total	287	

Tipo de contrato	Quantidade	%
Contratado	274	69,37
Terceirizados	108	27,34
Aprendiz	13	3,29
Total	395	

Gênero	Quantidade	%
Masculino	224	78,05
Feminino	63	21,95
Total	287	

Grau de instrução	Quantidade	%
Ensino fundamental	44	15,33
Ensino médio	170	59,23
Superior incompleto	35	12,20
Superior	37	12,89
Total	287	

Faixa etária	Quantidade.	%
Menor de 30 anos	117	40,76
30 a 50 anos	149	51,91
Maior de 50 anos	21	7,31
Total	287	

Benefícios

A companhia oferece aos colaboradores um pacote de benefícios alinhado às práticas do mercado. É complementado pelas parcerias firmadas para oferecer descontos em instituições de ensino, farmácias, autoescola e restaurantes.

O pacote de benefícios inclui:

- » Vale alimentação/refeição
- » Cesta básica
- » Assistência médica ao colaborador e dependentes diretos
- » Seguro de vida
- » Assistência odontológica ao colaborador e dependentes diretos
- » Vale transporte
- » Café da manhã

Desempenho e remuneração

A empresa mantém um sistema de avaliação de desempenho vinculado à política de remuneração. Cada funcionário tem seu plano de ação anual, afinado com o superior imediato e desenvolvido de forma contínua e consistente a partir da avaliação mensal de desempenho.



Relacionamentos

Clientes

Diálogo transparente, direto e participativo

Como característica intrínseca ao negócio, as concessionárias de água e esgoto lidam com pessoas que são duplamente *stakeholders* – pertencem à comunidade local e são clientes. Sensível a esta circunstância, a Aegea moldou seu modelo de gestão tanto para se relacionar com o aspecto da comunidade potencialmente afetado pelas operações de suas subsidiárias quanto ao aspecto a que serve como operadora de saneamento e na qual estão suas instalações.

O modelo adotado foi o de prestadora de um serviço que envolve a saúde e a segurança de pessoas e a gestão de recursos naturais com alto impacto sobre o meio ambiente. A companhia se torna parte da vida de cada cidade, permanece atenta às demandas dos moradores-clientes e se insere na sociedade a ponto de traduzir suas expectativas. Por meio de diálogo e engajamento, construiu um sistema de relacionamento transparente, direto e participativo com a sociedade local, tratado como um ativo e previsto no seu planejamento estratégico.

Comunicação e engajamento

Há uma rede articulada de comunicação mantida pela Aegea para atender todos estes aspectos. O acesso direto dos clientes se faz pelo sistema de *call center* 24 horas, planejado para responder de forma ágil a reclamações e pedidos de informação, sem interrupção. O serviço é submetido em tempo real à avaliação de qualidade dos usuários. Outras áreas de comunicação estão voltadas para os contatos com o público em geral, como estudantes e organizações sociais.

Antes de realizar obras de manutenção ou ampliação locais, a concessionária aciona a rede de canais de informação para divulgar esclarecimento sobre a duração e o impacto que as atividades terão na vizinhança. Quando necessário, reúne-se com os moradores e comerciantes que podem ser afetados pelos trabalhos. A difusão de informações inclui envio de cartas, informes por emissoras de rádio e campanhas por jornais.

Os canais também são utilizados quando há necessidade de um trabalho preventivo e contato mais aprofundado, com consultas públicas sobre a destinação de investimentos e questões ambientais ou sociais mais amplas de interesse da comunidade.

Recursos para o atendimento ao consumidor

Atendimento ao Usuário – As concessionárias mantêm uma rede de lojas em pontos estratégicos, ambientadas de forma acolhedora. Nesses locais, os atendentes são treinados para receber o cliente com atenção especial e têm autonomia para resolver as solicitações de imediato, agindo com agilidade e transparência.

Portal virtual serviços – O espaço na internet permite ao cliente ter acesso online a todos os serviços e foi desenhado de forma a dar mais conforto e agilidade na navegação.

Leitura instantânea – As contas de água emitidas são impressas simultaneamente à leitura, na frente do cliente, que pode conferir na hora os dados.

Teleatendimento com novos serviços – A ampliação dos serviços atendidos por telefone inclui negociação de débitos e parcelamentos e um programa em que cada atendente se torna “padrinho” de um cliente e acompanha pessoalmente o andamento do caso junto às outras áreas envolvidas até que a solicitação seja totalmente atendida.

Call center para pós-atendimento – A própria empresa liga para o cliente para saber se ficou satisfeito com o atendimento recebido e se o serviço solicitado foi executado dentro do prazo e com a qualidade esperada.

Centro de Inteligência Comercial – Reúne uma equipe voltada exclusivamente ao monitoramento e suporte do pessoal de campo da área comercial, visando melhorar a eficiência. Também está encarregada de acompanhar em tempo real o comportamento de consumo de grandes clientes.

Projeto de Setorização Comercial – O projeto tem o objetivo de esclarecer a população sobre as vantagens de aderir ao sistema regular de ligação de água e os problemas relacionados à perda. Além de promover a integração entre os serviços e se aproximar da comunidade, representa mais um canal de atendimento e de negociação para o usuário.

Atendimento itinerante – Um veículo adaptado para esta finalidade se encarrega de levar os serviços de atendimento aos clientes dos bairros mais distantes. Geralmente instalado em uma praça, ao lado de um parque infantil, o posto avançado permite aos moradores solicitar novas ligações de água, negociar débitos, tirar dúvidas sobre faturas e fazer o cadastro na tarifa social. Enquanto isso, os filhos pequenos brincam do lado de fora, em uma estrutura disponibilizada pela concessionária.

Satisfação dos clientes

Em Campo Grande, os novos projetos da Águas Guariroba contribuem para melhorar o relacionamento com os usuários e aproximam ainda mais a empresa da comunidade. Sistemáticamente, a concessionária monitora a percepção dos clientes. A pesquisa de satisfação, realizada em agosto de 2011, apontou que 85% dos usuários avaliam a atuação da concessionária como ótima e boa.

A percepção positiva da população sobre o atendimento recebido da concessionária se confirma com dados registrados no Procon. No início das atividades em Campo Grande, a companhia herdou um passivo de críticas e reclamações que a fazia liderar os *rankings* da entidade de proteção ao consumidor. A percepção da melhoria dos serviços e do atendimento, ano a ano, refletiu-se nos indicadores de insatisfação, que tiveram uma “involução”, a ponto de a empresa não aparecer mais nos registros do órgão.

Águas Guariroba - Evolução de reclamações Procon Campo Grande (2008-2011)

Ano	Posição do ano
2007	3ª
2008	3ª
2009	3ª
2010	9ª
2011	49ª



Portas abertas

Além de garantir o padrão de qualidade na relação individual com seus clientes, a Aegea cultiva o diálogo aberto com os movimentos e instituições que representam a comunidade. Em Campo Grande, mantém um programa de relacionamento que inclui cerca de 320 lideranças comunitárias, em um movimento de mão dupla para aproximar empresa e cidadãos. Há um canal específico e contínuo para o contato com as lideranças, em uma atividade incorporada à rotina da empresa.

Em 2011, representantes da empresa visitaram os líderes comunitários e promoveram dez reuniões na sede da concessionária. Durante os encontros, são abordadas as dúvidas, sugestões e solicitações da comunidade, além de ações de conscientização e palestras. No período de 2009 a 2011, foram atendidas 5.430 solicitações dos líderes comunitários. Este sistema de monitoramento da opinião pública local vem contribuindo para prevenir ou amenizar os conflitos e melhorar o relacionamento cliente-comunidade-concessionária, como demonstram os resultados da pesquisa de satisfação.



Governo

Sistema regulatório define o alcance das operações

Nas relações com o governo, em todas as esferas, a Aegea se posiciona como ator complementar ao poder público e, muitas vezes, como um braço da administração. No modelo de gestão da empresa, há uma clara definição sobre o papel do poder concedente como sendo o prestador do serviço por meio da Aegea, em um sistema de colaboração transparente, ético e proativo. Um exemplo desta forma de atuar foi a antecipação do cumprimento de metas do sistema de esgoto em Campo Grande. Previsto para 2021, o índice de cobertura de esgoto de 60% foi antecipado e em 2011 estava disponível para 63%.

Nos municípios em que atua, a companhia se relaciona com as instituições públicas, como a Câmara dos Vereadores e participantes da cena política, com o mesmo modelo adotado para as lideranças comunitárias. Mantém um convênio de cooperação mútua com o Ministério Público Estadual para promover ações de conscientização sobre a importância da água e do esgoto tratados para a saúde, a qualidade de vida e o meio ambiente.

A existência de um sistema regulatório eficiente e com definições claras dos direitos e deveres de cada parte explica a qualidade do ambiente que envolve as duas concessões. Desde a aprovação da Lei Nacional de Saneamento nº 11.445/2007, que estabeleceu os parâmetros nacionais e a política federal para o serviço de saneamento, uma nova fase se abriu na história do setor no país por trazer a segurança e a previsibilidade indispensáveis para a atuação da iniciativa privada.

O marco regulatório estabeleceu os elementos fundamentais para a formulação e execução do saneamento municipal. Por sua determinação, foram definidos os princípios do fornecimento dos serviços de água e esgoto, as obrigações e competências da autoridade concedente, o papel da gestão, os aspectos específicos do serviço regional, os aspectos técnicos, sociais e econômicos da concessão e os mecanismos de inclusão social e controle.

Gestão compartilhada

A área de concessão da Prolagos se tornou um exemplo de atuação conjunta entre a sociedade civil e uma empresa privada na prestação de serviço público. Organizado em 1999 para gerenciar os recursos hídricos da região, o Comitê de Bacias é um colegiado que atua de forma descentralizada, integrada e com ampla representação da sociedade. Compõem a instituição 12 prefeituras, inclusive as da área de concessão da Prolagos, e representantes do Estado, órgãos ambientais e mais de 50 Ongs. Seu braço executivo é o Consórcio Intermunicipal Lagos São João (CILSJ), que se dedica aos projetos deliberados pelo Comitê, de gestão integrada e recuperação ambiental da região.

Todas as ações que possam trazer impactos ambientais para a região são submetidas à discussão e decididas no âmbito deste colegiado. O modelo de gestão compartilhada na área de saneamento exercitado entre o Comitê de Bacias e a Prolagos se tornou um exemplo para iniciativas que reúnam diversas instituições públicas na solução de problemas de saneamento.

Já o contrato de concessão é fiscalizado por uma autarquia que possui poder regulatório e tem o papel de garantir à população a eficiência, a qualidade e a segurança nos serviços prestados. Os processos regulatórios são analisados e julgados em reuniões públicas, quando se tem assegurado o amplo direito de defesa e participação das partes envolvidas durante o processo. O órgão regulador pode definir investimentos, recomendar ou determinar mudanças nos procedimentos, advertir e multar as concessionárias por descumprimentos, para adequar ou aperfeiçoar a prestação dos serviços públicos à população.

Meio Ambiente

Equilíbrio ambiental como meta do negócio

A partir de suas concessionárias de saneamento, a Aegea desenvolve e coordena inúmeros programas ambientais diretamente relacionados ao seu negócio, a gestão da água. O compromisso com o meio ambiente e a comunidade é parte inseparável da atividade econômica e se aplica à proteção dos recursos hídricos, à busca da eficiência energética, à redução dos gases de efeito estufa e à destinação adequada dos resíduos, entre outras ações, descritas a seguir.

Eficiência energética

Parte da estratégia de negócios da Aegea, a iniciativa recebe toda a atenção da companhia por meio de ações diretas de conservação e uso de sistemas automatizados de monitoramento das instalações. As ações voltadas para o uso racional da energia elétrica fez com que Águas Guariroba, desde 2007, reduzisse o consumo de energia elétrica em 20%, mesmo com o aumento no número de ligações de água e de esgoto.

Neutralização de carbono

Iniciado voluntariamente em 2010, em Águas Guariroba, o programa objetiva a neutralização total ou parcial das emissões de GEE (Gases de Efeito Estufa), buscando a redução das emissões desses gases pelas estações de tratamento. Também monitora o consumo de combustíveis pela frota e racionaliza o consumo de energia elétrica e de papel.

Reúso inteligente

A reutilização da água da lavagem dos filtros das estações de tratamento evita a retirada de milhões de litros de água por mês do corpo hídrico e elimina a descarga na drenagem urbana. Na área de Prolagos, somente com o reúso dessa água, a economia mensal é de 30 milhões de litros de água, que deixam de ser captados da Lagoa de Juturnaíba, em Araruama. A água é reintegrada ao sistema, passa por todo o tratamento e se torna própria para ser distribuída à população. Em Águas Guariroba, esta economia ultrapassa 65 milhões de litros de água mensalmente, reduzindo a pressão sobre os mananciais Guariroba e Lageado, além de eliminar o impacto provocado pelo lançamento dos resíduos na drenagem urbana.

Selo de Qualidade da Água

A campanha foi criada para estimular a adesão à rede pública de abastecimento de água em Campo Grande, e o certificado é divulgado em campanhas publicitárias. Até o final de 2011, o selo já havia sido concedido a mais de 2 mil estabelecimentos da cidade, em cerimônias prestigiadas. O objetivo do projeto é desenvolver entre a população o hábito de exigir água de qualidade em todos os lugares.

Envasadora de copinhos

Ação de marketing institucional que objetiva valorizar a alta qualidade da água de Campo Grande. A envasadora aberta pela Águas Guariroba tem capacidade para produzir 15 mil copos de água tratada por mês. O controle da qualidade é realizado pela equipe do laboratório de monitoramento de qualidade da água, que cuida para que o produto atenda a todos os padrões de potabilidade determinados pela Portaria 2914/11 do Ministério da Saúde.

Melhorias nas operações

- » Os resíduos provenientes do tratamento de esgoto são destinados para aterros sanitários devidamente regularizados, em conformidade com a legislação vigente.
- » O monitoramento da qualidade da água nos mananciais possibilita a atuação junto às fontes poluidoras.
- » Em Campo Grande, a empresa é responsável pelas análises dos parâmetros que medem o índice de qualidade da água dos principais córregos da cidade, mesmo os não utilizados para abastecimento. A ação faz parte de um programa da Prefeitura de Campo Grande denominado Córrego Limpo.
- » O monitoramento da qualidade do esgoto bruto possibilita a implementação de ações para correção das não conformidades. Com este fim, a Prolagos desenvolveu uma tecnologia própria em parceria com uma empresa especializada, para o processamento e destinação final do lodo proveniente do processo de tratamento de água.
- » O Laboratório Central de Prolagos, credenciado pelo Instituto Estadual do Ambiente, implantou uma rotina de procedimentos em conformidade com os padrões internacionais de qualidade. O credenciamento também se estendeu ao Laboratório Móvel, uma unidade itinerante, adaptada com equipamentos analíticos e técnicos capacitados, apta a realizar os mesmos processos que o laboratório central.



Responsabilidade social

Integração à vida de cada cidade

O comprometimento da Aegea com as comunidades em que atua, além da atenção à realidade e às prioridades locais de saneamento e proteção do meio ambiente, significa também contribuir com o bem estar da população. A companhia, por meio de suas subsidiárias, mantém iniciativas que garantem o acesso aos serviços para as populações de baixa renda, investe em programas de formação profissional, promove a conscientização e o conhecimento e organiza campanhas de arrecadação para a comunidade.

Custo acessível

Em Campo Grande, as famílias de baixa renda têm o benefício da tarifa social no serviço de saneamento, definida por lei municipal de dezembro de 2001. Em 2011, 4.947 domicílios estavam inscritos no programa para receber água tratada com direito a desconto de 50%. Em Prolagos, 5% terão direito de acesso à tarifa social.

Conservação de área verde urbana

A empresa criou e mantém em Campo Grande um complexo verde na área da estação de tratamento de esgoto Los Angeles. O parque foi arborizado com árvores de espécies frutíferas e ornamentais típicas do estado e tem instalado um viveiro de mudas nativas do cerrado. Na área externa da estação, a empresa construiu uma praça de mil metros quadrados para o lazer da comunidade, atendida por um posto de policiamento comunitário patrocinado pela empresa.

Ações educativas e de engajamento

A Aegea conduz, em suas subsidiárias, inúmeros programas específicos de educação ambiental e orientação sobre o uso da água e a destinação correta dos resíduos. As iniciativas envolvem crianças, estudantes, professores, associações de mulheres e o empresariado. Parte dessas atividades é realizada em suas próprias instalações e contribuem para aproximar a empresa da comunidade. Um programa contínuo de educação ambiental percorre as escolas, atingindo, entre 2006 e 2010, cerca de 71 mil alunos de 81 unidades educacionais. A empresa também promove o Prêmio Águas Guariroba de Jornalismo Ambiental, para estimular a cobertura jornalística sobre os avanços obtidos com o serviço de saneamento em Campo Grande.



Um programa contínuo de educação ambiental da Aegea percorre escolas e já atingiu, de 2006 a 2010, cerca de 71 mil alunos



Água bem distribuída

Melhorar o serviço de distribuição de água na região dos Lagos, no Estado do Rio de Janeiro, reduzindo o consumo irregular é o objetivo do programa Água Legal. Para incentivar a adesão dos moradores, a Prolagos simplificou os procedimentos para a quitação de débitos de contas antigas e a legalização de ligações clandestinas de água, suspendendo a aplicação de penalidades aos interessados no programa.

Cinema e meio ambiente

O Projeto Cine Prolagos consiste na exibição gratuita de cinema ao ar livre para a população, sempre com temática associada à educação ambiental. Antes das sessões, são realizadas parcerias com as secretarias de educação para que os conceitos abordados nos filmes possam também ser trabalhados em sala de aula.

Ciclo da água em exposição

Instalado em uma das bases de Águas Guariroba, a Estação do Saber é um espaço dedicado à educação ambiental. Por meio de painéis, são apresentadas informações sobre o ciclo da água e conservação dos recursos hídricos, além de informações, dicas e curiosidades sobre os serviços de abastecimento de água e tratamento de esgoto de Campo Grande. Anexo ao local, a coleção de hidrômetros desperta a curiosidade de crianças e adultos.

Formação para o primeiro emprego

No convênio mantido pela Prolagos, o programa Aprendiz Legal é voltado para a preparação e inserção no mercado de trabalho de estudantes com idades entre 14 e 24 anos. A iniciativa foi desenvolvida pelo CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola) sob coordenação da Fundação Roberto Marinho e apoio da Petrobras. A primeira turma capacitou nove jovens que, durante dois anos, exerceram funções administrativas em diversos setores da concessionária e participaram do curso de Auxiliar Administrativo, ministrado pelo CIEE na Universidade Veiga de Almeida, em Cabo Frio. A empresa conta com uma nova turma de 13 jovens aprendizes.

Atuação solidária

Desde 2006, realiza-se em Águas Guariroba a Campanha do Agasalho, que mobiliza colaboradores da empresa, familiares, amigos, autoridades e parceiros para arrecadar roupas, calçados e cobertores nos bairros da cidade. Em 2011, a campanha realizada pelos funcionários arrecadou mais de 50 mil peças. Os donativos são entregues à prefeitura, que prepara e distribui os agasalhos para famílias de baixa renda.



INFORMAÇÕES CORPORATIVAS

AEGEA SANEAMENTO

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1744 – 8º andar
CEP: 01451-910 – Jd. Paulistano
São Paulo / SP

Contatos

Hamilton Amadeo

CEO

Flávio Martins Tarchi Crivellari

CFO

Yaroslav Memrava Neto

Relações com Investidores
e-mail: ri@aegea.com.br
Telefone: 55 (11) 3818-8150

CRÉDITOS

Coordenação geral

Consultoria de RI

MZ Consult

Redação, edição, revisão e projeto gráfico

@titude Global | www.attitude-global.com

Tradução

MZ Translations