

Aegea detalha estratégias de crescimento no setor de saneamento pós-Marco

Companhia detalhou no Leader Talks do Itaú BBA sua estratégia de expansão e os impactos sociais e econômicos do setor

São Paulo, 11 setembro de 2025 – A Aegea, empresa referência no setor de saneamento, iniciou a expansão da sua atuação direcionando esforços para o Centro-Oeste e cidades de menor porte. Atualmente, atende mais de 39 milhões de pessoas em 15 estados de norte a sul do país, em mais de 890 municípios com perfis socioeconômicos distintos. Estratégias e próximos passos da companhia foram detalhados no videocast Leader Talks, do Itaú BBA, com participação de Radamés Casseb, CEO da Aegea, e Felipe Andrade, head de utilities do banco.

“Quando a gente começou a estudar o mercado, a gente viu que a demanda potencial era da grandeza de R\$ 1 trilhão só para investimento em ampliação de cobertura, ou seja, um mercado para 50 anos, um mercado que ainda não tinha nascido. A estratégia foi começar a comprar pequenas companhias privadas. A Aegea resolveu crescer fugindo das grandes disputas e indo para o centro do Brasil atrás das pequenas cidades”, afirmou o executivo.

Para Casseb, o Marco Legal do Saneamento foi essencial porque transformou o tema em política pública nacional e marcou um ponto de inflexão para a empresa. Segundo ele, a principal externalidade que a legislação traz ao país é o impacto no ciclo de vida e no ciclo produtivo, o que torna o setor um dos maiores programas de saúde pública do mundo.

“Quando você vai para a dimensão econômica, a gente tem um número conhecido que é para cada real, a gente tem retorno de 4 em externalidade para saneamento. Mas, na prática, o que a gente conseguiu ver em Campo Grande, na Região dos Lagos, em Piracicaba, nos lugares onde a cobertura de saneamento passou de 80%, é que o aparato de saúde, de corpo médico, de vigilância sanitária reduziu, porque a incidência de doenças de vinculação hídrica despencou inversamente proporcional ao avanço da cobertura [...] Isso é poupança pública gerada na veia”, ressaltou.

O episódio com o CEO da Aegea faz parte da websérie Leader Talks, do Itaú BBA, que reúne conversas setoriais com CEOs de grandes empresas que se destacam em seus segmentos. A estratégia integra o movimento de especialização anunciado pelo banco em janeiro de 2025.

“Nosso objetivo é reafirmar a cultura de proximidade com o cliente, entender suas necessidades a fundo e construir relações duradouras. Temos uma rede com as maiores e melhores empresas do Brasil, o que nos permite estabelecer essas conexões. Somos reconhecidos pelo conhecimento técnico e atendimento personalizado, e as conversas do Itaú BBA Leader Talks são essenciais para fortalecer essa posição”, destaca Renato Haramura, superintendente de Marketing do Itaú Unibanco.

O episódio completo está disponível no canal do Itaú BBA no [YouTube](#).

imprensa@itau-unibanco.com.br