# Mensagem Institucional:

Estamos presentes nos momentos mais importantes da vida das pessoas. E na soma diária das pequenas coisas que transformam dias comuns em momentos especiais. Muito prazer, somos a Sabesp. Nossa missão vai além de promover o saneamento básico. Nós transformamos vidas. Vidas de milhões de pessoas em São Paulo, o estado mais populoso do Brasil.

Promovemos cidadania, desenvolvimento e igualdade de oportunidades. Geramos soluções sustentáveis para o amanhã. Transformando cenários, rios, cidades e contribuindo para um futuro melhor para todos, formando uma forte rede de pessoas, conectadas em um só propósito. Transformar vidas.

# Luiz Roberto Tibério:

Bom dia a todos. Meu nome é Luiz Roberto Tibério, sou o Superintendente de Tesouraria e Relações com Investidores. Quero desejar a vocês que sejam bem-vindos à nossa conferência para discutir os resultados do 3T.

Temos conosco hoje o Sr. Carlos Piani, Presidente da Sabesp, e o Daniel Szlak, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Bom, antes de passar a palavra para o Daniel dar início à conferência, gostaria de passar algumas informações e orientações.

Esta videoconferência conta com tradução simultânea para o inglês e está sendo gravada. A apresentação e gravação estarão disponíveis para *download* no site de RI da Sabesp, onde já se encontra o *release* de resultados. Lembramos que serão aceitas perguntas aos palestrantes apenas por escrito, na área do chat dessa plataforma.

A nossa conferência terá duração aproximada de 01h00, com tempo reservado para responder às perguntas dos analistas e investidores.

Para concluir com as orientações, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções baseadas nas crenças e premissas da Diretoria da Sabesp, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia, e não constituem qualquer recomendação de investimentos.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem incertezas, premissas e riscos, inclusive os já divulgados nos documentos arquivados pela Companhia, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Bom, agora eu gostaria de passar a palavra para o Daniel, que iniciará a nossa apresentação pelos destaques financeiros do 3T24. Daniel, é com você.

# Daniel Szlak:

#

Obrigado, Tibério. Obrigado a todos e a todos os *stakeholders*, principalmente os nossos sócios e sócias que estão conectados. Antes de mais nada, eu queria aproveitar a oportunidade para me apresentar.

Eu sou o Daniel Slack, o novo Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Sabesp. Sou paulistano, nascido e criado aqui em São Paulo, capital. Sou formado em Engenharia Química pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Iniciei minha carreira no mercado financeiro em uma assessoria de fusões e aquisições chamada IGC, onde passei quatro anos.

Após isso, me juntei a Heinz dos Estados Unidos, logo após Warren Buffett e o 3G Capital terem tornado a companhia privada. Devo ter sido um dos primeiros a chegar, em janeiro de 2014, logo após a aprovação do (5:13 - inaudível), em outubro de 2013. Passei lá dez anos, em três diferentes geografias e a maior parte desse tempo como CFO de diferentes negócios.

Saí de lá um pouco mais de um ano e meio atrás e me juntei à ComBio, a maior empresa de energia térmica, ou seja, a vapor do país, onde tive um contato muito intenso com negócios que visam melhorar a sustentabilidade de nosso país, e causar um impacto positivo para a nossa população.

Recentemente, já com o processo de desestatização no seu final, recebi o convite para me juntar a esse projeto tão especial que é a Nova Sabesp. E desde 1º de outubro estou aqui, e cada dia mais tenho convicção na habilidade de nossa equipe de levar a universalização do saneamento para a nossa área de concessão.

Movendo para a próxima página, hoje vamos falar do resultado do 3T de forma sucinta, uma vez que é fruto do trabalho da gestão anterior à nossa. Neste trimestre tivemos uma série de eventos novos que vale a pena repassarmos de forma geral, e que estão melhor traduzidos no comentário de desempenho e no ITR.

O primeiro deles é a bifurcação do ativo financeiro, que segundo o IFRS 12, nos traz a obrigação de segregar do ativo intangível a porção que não necessariamente será remunerada pela tarifa ao longo da vida útil destes ativos, e que será indenizada pelo poder concedente em caso de não renovação da concessão ao seu término.

A Companhia não precisava fazer isso anteriormente, uma vez que a prerrogativa da renovação no modelo anterior de contrato era da própria Companhia. Porém, no novo modelo, há a necessidade de nova concorrência ao final da concessão e, portanto, este ajuste se faz necessário.

Economicamente, esse reajuste é uma receita diferida calculada através da atualização da base de ativo regulatória pela inflação, ou seja, o IPCA, até o momento de hoje. Isso gerou um impacto de aproximadamente R$8,8 bilhões na receita bruta, e os impostos associados a isso serão diferidos da mesma forma que esta receita.

Teremos este efeito em todos os trimestres de agora em diante, porém em magnitude menor e sempre proporcional à nossa base de ativos regulatória. E na base adicional, dependerá da vida útil de cada ativo adicionado vis à vis o vencimento da concessão.

O segundo ponto é a transição. Naturalmente, com a mudança de Companhia estatal para a privada, há uma série de temas de gestão que precisam ser ajustados e endereçados. E para isso, contratamos uma consultoria de PMI, que nos auxiliou ao longo do período de transição.

Adicionalmente a isso, tivemos todos os custos referentes à oferta que foram incorridos ao longo do 3T. E na nossa chegada, também sentamos para reavaliar os ativos da Companhia e a expectativa de continuidade de algumas obras. E, além disso, a execução de algumas ações judiciais e mudamos a condução destes temas, gerando efeitos não recorrentes para a operação.

Tirando estes efeitos e o impacto da construção, o resultado subjacente teve um importante aumento de receita líquida na ordem de 7%, que se converteu em um aumento de 17% no EBITDA, impulsionado além da receita, por uma melhoria do custo unitário próximo a 8% por metro cúbico de água e esgoto.

Além disso, tivemos uma geração de caixa operacional no trimestre de 1,6 bilhão, que foi quase integralmente reinvestida na expansão de nossa base de ativos, na ordem de 1,4 bilhão. Descendo mais um nível no resultado, a melhoria de receita que comentei veio por volume, 2%, sendo metade disso novas ligações ou ligações reconectadas, e metade disso um aumento do consumo nas ligações já existentes.

O restante dessa melhoria de receita veio por trás de preço e mix. Destes, tivemos algumas modificações também, sendo 6,4% de reajuste tarifário em 2024, reduzindo por 1% anunciado junto com a conclusão do processo de privatização, gerando um efeito positivo líquido próximo a 5%.

Além disso, em setembro tivemos a entrada do Cadastro Único na tarifa vulnerável, onde tivemos a entrada de 530 mil famílias nesta modalidade, gerando um efeito negativo de quase 30 milhões ou 0,5% na receita. Isso tudo já está líquido do FAUSP, que representa 3% da nossa tarifa, que é de propriedade do poder concedente, haja visto que estamos falando de receita líquida e não bruta.

Seguindo adiante, olhando para o EBITDA, tivemos uma melhoria de custo unitário de metro cúbico, principalmente nas rubricas de pessoal ainda carregando ganhos do PDI, executado no ano passado, com saídas até junho de 2024, que representa 40% deste número de 167 milhões.

E o restante disso vem da rubrica de serviços, principalmente de gastos altos que aconteceram em 2023 para o atendimento de exigências de qualidade de alguns municípios, no que toca à manutenção de redes.

Com o cenário misto em energia, tivemos um aumento líquido de custo na ordem de 9%, principalmente por um consumo maior em 12%, dado a necessidade de manobras nas represas durante o período de menor volume chuvoso no 3T24 comparado ao 3T23.

Olhando pela ponta positiva, tivemos uma redução da tarifa média de energia de 3% pelo melhor mix entre o ambiente de contratação livre e o ambiente de contratação regulado, onde o ambiente de contratação livre atingiu 55% do total de consumo.

A nível de lucro líquido, além dos efeitos que já comentei, tivemos uma redução na nossa taxa de amortização, gerando um impacto positivo de cerca de R$170 milhões, principalmente pelo novo contrato de concessão, que impôs um aumento de vida útil aos ativos e um ganho no resultado financeiro, principalmente pela estratégia de *hedge* das dívidas em moeda estrangeira que não existia no ano anterior.

Na ponta do investimento, concluímos R$1,4 bilhão no trimestre. Aqui, temos feito bastante mudanças, principalmente em relação à forma de contratação. Naturalmente, a Companhia não precisa mais fazer licitações e com isso podemos quebrar melhor as obras em pacotes, ter mais candidatos para fazer a obra e por aí vai.

Assim, esperamos conseguir acelerar bastante a execução do CAPEX nos próximos meses. Porém, não vemos o número superando a marca de 7 bilhões até o final do ano. Não esperamos que isso traga impactos negativos ao fator um, haja visto que tais atrasos deverão ser recuperados no 1S25.

Seguindo em frente e olhando os nossos níveis de alavancagem, a Companhia segue com bastante folga versus os *covenants* pactuados nas linhas de financiamento. E o retorno sobre capital e patrimônio do trimestre acumulados nos últimos 12 meses, seguem em linha com os realizados nos períodos anteriores.

Agora vou passar a palavra para o Carlos Piani, nosso Presidente. Obrigado novamente e voltamos no Q&A.

# Carlos Piani:

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos. Como comentado, meu nome é Carlos Piani e sou o novo Presidente da Sabesp. Assumi o cargo no dia 1º de outubro com um imenso orgulho e um profundo senso de responsabilidade. É um privilégio liderar a maior Empresa de saneamento do país, que atende quase 30 milhões de pessoas e impacta diretamente o futuro do Estado de São Paulo e do Brasil.

Para quem ainda não me conhece, tenho mais de 25 anos de experiência profissional, tanto no Brasil quanto no exterior, sendo aproximadamente metade desse tempo dedicado à liderança de grandes empresas e a outra metade à coordenação de investimentos em companhias públicas e privadas.

Nestes primeiros 40 dias, minha prioridade foi definir os objetivos principais da Nova Sabesp privatizada. No próximo slide, descrevo os temas que vamos priorizar. A Nova Sabesp enfrenta dois grandes desafios. Primeiro, um ambicioso programa de investimentos que visa antecipar em quatro anos a universalização dos serviços de saneamento, com aporte superior a R$60 bilhões.

Esse investimento inclui a obrigação de atender novos grupos de consumidores, como áreas rurais e comunidades informais. Trata-se de um dos maiores programas de investimentos do país para os próximos cinco anos, e será essencial ajustar a cadeia de suprimentos para atender a essa demanda.

Segundo, a adaptação ao novo contrato de concessão, que apresenta lacunas entre os parâmetros regulatórios e os auferidos na prática. O contrato impõe várias obrigações e indicadores de qualidade, além de revisões tarifárias anuais, em vez dos prazos usuais de quatro a cinco anos, o que traz desafios adicionais para as áreas regulatória, financeira e de engenharia.

Além desses desafios, a privatização permite que a Empresa alcance um novo patamar operacional, comercial e financeiro. Em termos operacionais, precisamos fazer mais com menos, de forma padronizada e com qualidade, enquanto aumentamos a resiliência hídrica para enfrentar as mudanças climáticas que intensificam enchentes e estiagens.

No aspecto comercial, ampliaremos as iniciativas de proteção de receita, combatendo perdas e elevando a arrecadação, enquanto aprimoramos a experiência do cliente e reforçamos o relacionamento com todos os *stakeholders*.

E financeiramente, nosso desafio é liberar recursos para os novos investimentos com um controle de custo rigoroso e uma estrutura de capital eficiente. Esses recursos também serão essenciais para crescermos em áreas adjacentes e explorar M&As selecionados, que complementem o nosso portfólio.

Para sustentar esses avanços, a Sabesp precisa de uma nova fundação centrada em pessoas, tecnologia e processos. Vamos implementar uma estrutura organizacional alinhada às nossas ambições, uma equipe qualificada e orientada a resultados, fomentando uma cultura de alta performance.

A tecnologia será um elemento central. Teremos que reconstruir parte da nossa infraestrutura de TI e adotar novas tecnologias de automação e transformação digital. Também será fundamental redesenhar processos e rotinas, incorporando perspectivas regulatórias, ambientais e de gestão de riscos em todas as nossas ações.

Assim, esses oito temas prioritários formarão a base sobre a qual construiremos o futuro da Nova Sabesp, uma fundação sólida que nos permitirá enfrentar novos desafios e alcançar um novo patamar de eficiência e crescimento sustentável. Esses temas guiarão nossas ações e direcionarão nossa trajetória daqui em diante.

No próximo slide, destacarei algumas iniciativas executadas nos nossos primeiros 40 dias. Primeiro, focamos no programa de investimentos para 2024. Após a privatização, a Empresa começou a transição de um modelo de contratação pública para um modelo privado, que foi acelerado com a nossa chegada.

Hoje, implementamos um processo de investimento com etapas bem definidas, acompanhamento contínuo e uma equipe de negociação dedicada. Revisamos os contratos e fragmentamos grandes obras em pacotes menores para atrair mais fornecedores e minimizar riscos de execução.

Segundo, abordamos a diferença entre a receita regulatória e a receita efetiva decorrente de descontos a grandes clientes. Após análise interna, decidimos rescindir aproximadamente 500 contratos, para manter os descontos dentro dos limites do novo contrato de concessão. E estamos negociando ajustes contratuais com os clientes restantes para atender aos parâmetros regulatórios.

Por último, definimos a nova Diretoria. Com base nas prioridades da Nova Sabesp, redesenhamos nossa estrutura organizacional, combinando talentos internos com profissionais do mercado.

A nova Diretoria está descrita no slide a seguir. Na nova estrutura organizacional, tenho dez Diretores sob minha responsabilidade, sendo quatro oriundos da Sabesp e seis do mercado. Além desses Diretores, o Superintendente de Auditoria Interna responde administrativamente a mim, mas se reporta funcionalmente ao Conselho de Administração.

O Daniel, nosso Diretor que vocês já conheceram, trabalhou comigo na Kraft Heinz Canadá. Confio plenamente em seu potencial e fiquei muito satisfeito que ele aceitou o desafio de se juntar a nós.

O Gustavo, que lidera Compras e Serviços Corporativos, será responsável pelos mais de R$60 bilhões  em investimentos previstos para a universalização. E já trabalhou comigo na Equatorial.

O Roberval, um talento da casa oriundo da área de operações, passa a liderar a Diretoria de Engenharia e Inovação, sendo responsável pela execução dos investimentos da universalização.

Josue, Diretor de Gente e Gestão, traz experiência na área em grandes empresas como a Ambev, e ajudará na gestão de metas e incentivos. E será comigo o guardião da nova cultura.

Debora, Diretora de Operação e Manutenção, é um talento interno e se tornou a primeira mulher a ocupar essa posição na história. Debora também foi a primeira Superintendente mulher da área de operações, tendo sido previamente responsável por duas unidades de negócios.

Rafael, Diretor de Projetos e Novos Negócios, tem vasta experiência no BNDES e está há mais de dois anos na Companhia, onde coordenou vários projetos relativos à privatização antes da minha chegada.

Maria Alicia, Diretora Jurídica, fez carreira na Souza Cruz, do Grupo BAT, e traz grande experiência na área, inclusive em setores também regulados.

E por fim, a Samanta, Diretora de Relações Institucionais e Sustentabilidade, que é responsável pelo nosso relacionamento institucional e assuntos relacionados à área ambiental, social e de governança. Samanta possui grande experiência junto a todos os nossos *stakeholders*, dado que foi Subsecretária de Saneamento da SEMIL, Secretaria de Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística do Estado de São Paulo, e foi peça importantíssima no processo de privatização da Companhia.

Além disso, finalizamos as escolhas para as Diretorias de Cliente e Tecnologia e a Diretoria Regulatória, cujos Diretores serão anunciados formalmente até o final do ano. Com essas duas nomeações, completamos um time de liderança altamente qualificado e alinhado com os nossos objetivos.

Enfim, após estes primeiros 40 dias de ajustes e definições, temos agora uma equipe robusta e preparada para executar as iniciativas priorizadas com foco e determinação. Nosso compromisso é claro: avançar em direção à universalização e a um novo patamar de eficiência, inovação e sustentabilidade para a Nova Sabesp.

Com isso, agradeço a atenção de todos e passamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

# Guilherme Lima (via webcast):

Bom dia. Vimos notícias sobre o início da redução de *gap* dos programas comerciais. Poderiam atualizar como está o andamento desse processo? Quanto da base de clientes já foi comunicada? Como avaliam o risco de judicialização? Podemos começar a enxergar efeitos relevantes no 4T24? Podemos esperar o fechamento do *gap* em 2025?

# Daniel Szlak:

Oi, Guilherme. Obrigado pela sua pergunta. Aqui é o Daniel falando. Bom, como nós até colocamos no jornal, nós não, mas o jornal pegou aqui a matéria. Nós notificamos quase 500 clientes. Destes quase 500, nós estamos falando aí de 500 a 600 no total. Antes de nós notificarmos esses clientes, o que nós fizemos foi primeiro uma análise jurídica. Um escritório terceiro que nós contratamos especificamente para isso.

E depois nós sentamos com o regulador para dividir essa conclusão jurídica. E seguimos aí, após a anuência do regulador. O que nós estamos fazendo agora é muito mais acompanhar a execução contratual. E se esse tema de uma eventual rescisão ou algum tipo de negociação.

Em relação a *timing*, acho que temos falado há um tempo que nós esperamos que até o final do ano de 2025 esse *gap* esteja sanado. E essa expectativa se mantém.

# Maria Carolina Carneiro (via webcast):

Bom dia. Temos duas perguntas. Um: sobre medidas para promover eficiência, podem destacar como tem evoluído as frentes comerciais e a negociação de débitos para melhora do PDD em percentual da receita? A estratégia deve ser de continuidade do que a Empresa já vinha fazendo? Já identificaram alguma possível mudança para esta frente?

E dois: podem comentar sobre as notícias que saíram sobre a possível negociação de descontos dados para clientes industriais e comerciais? Como vai ser a abordagem? Qual o número de clientes em que essa renegociação pode, de fato, acontecer e o prazo para isso?

# Daniel Szlak:

Obrigado, Maria Carolina. Acho que pensando na sua primeira pergunta, nós temos as PCLDs em três fontes. Nós temos as pessoas jurídicas, as pessoas físicas e os órgãos municipais / estatais, enfim.

No primeiro grupo, o que nós temos feito são negociações bilaterais importantes nos últimos trimestres, e conseguimos reduzir bastante esse tema. E com as negociações aqui de demanda firme, que nós acabamos de comentar na última pergunta, nós esperamos que isso venha a reduzir.

No segundo grupo, o que nós temos feito, nós temos seguido com os feirões, que começaram na gestão anterior, de renegociação de débitos e em breve, como o Piani comentou, nós devemos ter uma nova pessoa na Diretoria de Clientes e Tecnologia, que vai entrar com o *gap analysis* aqui e começar planos de ação para isso.

E no terceiro, o contrato de concessão novo, em princípio a nossa leitura hoje é que ele nos dá um pouco mais de massa de manobra, um pouco mais de alavancas para reter eventuais valores de repasses, e reduzir esse último subgrupo aqui. Isso é uma análise que está *on going*, e nós devemos concluir isso e implantar o que sair daí. É isso. Obrigado.

# Bruno Amorim, Goldman Sachs (via webcast):

Bom dia. Bruno Amorim, da Goldman Sachs, aqui. Seria possível comentarem sobre a oportunidade de adicionar novas cidades no estado de São Paulo? Qual o tamanho dessa oportunidade? Qual o *timing* para a adição das novas cidades?

Poderiam, por favor, comentar sobre o status da discussão sobre o potencial reconhecimento de CAPEX na RAB com menos *delay*?

Qual é o apetite para M&A e participação em novos leilões fora de São Paulo, tendo em vista o desafio de executar o plano de CAPEX atual?.

# Carlos Piani:

Obrigado, Bruno, pela pergunta. O que eu posso te dizer é que nós teríamos interesse em oportunidades no Estado de São Paulo. O tamanho, eu acho que depende dessas oportunidades. Individualmente menores, se tiver algum *deal* no atacado, isso é mais relevante para a Sabesp. Mas isso cabe ao vendedor. Do nosso ponto de vista, eu acho que eu posso te dizer que nós temos interesse em olhar qualquer oportunidade que venha a aparecer aqui no Estado.

Em relação à discussão do *delay* do reconhecimento da base, o que eu posso comentar é que, enquanto gestores da Sabesp, nós já iniciamos essas conversas com o regulador. Nós não controlamos o *timing*. Já manifestamos a nossa visão sobre esse assunto, e essa discussão está em andamento. Então, isso não está esquecido. Nós estamos conversando e na medida que nós tivermos evoluções concretas, nós vamos comunicar o mercado.

Em relação à fora de São Paulo, tendo em vista o nosso desafio, eu diria que nós vamos olhar todas as oportunidades. Lógico que a oportunidade no curto prazo, a relação risco e retorno, são diferentes de olhar oportunidade fora do Estado mais à frente.

Então eu diria que se, de fato, nós analisarmos essas oportunidades e acharmos interessante essa relação risco e retorno, nós vamos tentar convencer o Conselho e vender essa história para o mercado.

Mas eu diria que o cenário base é nós avançarmos na universalização, em toda essa transformação que nós citamos no *call*. Nós só estamos há 40 e poucos dias na Companhia, é muito recente. Mas eu diria que as oportunidades elas se materializam não necessariamente quando nós temos a habilidade de executá-las, mas quando elas, de fato, amadurecem.

Então, eu diria o seguinte: nós vamos ficar atentos a todas as oportunidades e analisando esse balanço de risco e retorno. Se acharmos que faz sentido, nós vamos comunicar o mercado.

# **Marcelo (via webcast):**

Eu queria entender melhor a questão de depreciação menor. Esse novo nível é recorrente? Como a depreciação é menor agora, dá para dizer que a dedução da base tributária será menor, significando mais pagamento de imposto de renda ou se esse efeito foi somente contábil, sem impactar a base tributária de IR?

# Daniel Szlak:

Obrigado, Marcelo. Daniel aqui de volta. Acho que vou responder de forma super direta aqui. A resposta é sim. Esse novo nível é recorrente. Ele é uma consequência da extensão do contrato de concessão.

E nós depreciando os ativos aí casados com este período, naturalmente isso está impactando, sim, a nossa base tributária. E nós vamos pagar, sim, mais imposto de renda, ou seja, esse efeito não é meramente contábil, ele tem impacto fiscal, sim.

# Maria Carolina Carneiro (via webcast):

Fazendo um *follow up* na resposta anterior. Vocês mencionaram 500 contratos sendo rescindidos. Eu queria saber quanto do *gap* de receita isso representa?

# Carlos Piani:

Só complementando o que o Daniel disse, esses contratos que foram comunicados a rescisão, levam os descontos abaixo do limite de 300 milhões previstos no contrato de concessão. Então, estamos abaixo.

# Vladimir Pinto (via webcast)

Bom dia. Que a nova equipe consiga entregar os resultados almejados. Na distribuição de dividendos que vai ser proposta pela Companhia este ano será realizado algum ajuste para os itens não caixa e afetar o resultado, em especial os 8 bilhões de valor de ativo financeiro? Obrigado.

# Daniel Szlak:

Oi, Vladimir. Obrigado pela pergunta. Bom dia para você também. Olha, nós, gestão, enxergamos isso aqui como um lucro. Naturalmente, para efeito de distribuição de dividendos, nós vamos ter que deliberar no final do ano. Mas nós enxergamos esse ativo financeiro como lucro, tentando te responder de forma bastante direta.

# Thiago Bethônico (via webcast):

Bom dia. Poderiam detalhar o anúncio desta terça, de que a Sabesp decidiu descontinuar as projeções de investimento para o período de 2024 a 2028? Obrigado.

# Daniel Szlak:

Oi, Thiago. Tudo bem? Como é que vai? Obrigado pela pergunta. Na realidade, as projeções que tinham aqui da Sabesp, eram projeções antigas até pré desestatização. Nessa nossa chegada, nós estamos reavaliando todo o *pipeline* de investimentos e etc. E, portanto, nós resolvemos tirar o *guidance*.

Nós não queremos ficar aqui com um *target* trimestral de entregar investimentos, etc. Acho que no fim do dia, a nossa missão, como o Piani comentou, é entregar a universalização. Então, acho que no fim do dia, nós estamos muito mais olhando para o fator U do que exatamente porque se eu fiz 1 bilhão de CAPEX em um mês ou se eu fiz 900 milhões. Então é um pouco essa a cabeça.

# Lilyanna Yang (via webcast):

Obrigada pelo espaço. Podem compartilhar conosco a sua análise da cadeia de suprimentos do setor? Dá para a Sabesp investir 12 bilhões no ano de 2025? E quais são as áreas e regiões de investimentos prioritárias nos próximos 12 meses?

# Carlos Piani:

Obrigada, Lilyanna. Em 2023, é estimado que a Sabesp tenha investido aproximadamente 30% de todo o CAPEX do setor de saneamento. Dado essa aceleração, o investimento da Sabesp vai representar muito mais. Então provavelmente nós vamos precisar de tudo e de todos. Não tem uma bala de prata em como resolver esse problema.

Se dá para nós investirmos 12 bilhões? Dá. A Equatorial no ano passado investiu R$11,3 bilhões. Então é possível. Nós temos que organizar a casa. Como nós comentamos, foi o nosso foco inicial assim que nós chegamos, organizar um pouco ou entender o que estava sendo feito e dar um pouco do nosso molho.

Eu diria que o foco inicial para esse curto prazo são as obras ligadas ao Integra Tietê, que são as maiores obras. E dentre essas obras, as obras de expansão das estações de tratamento de esgoto, que são obras plurianuais. Então nós precisamos começar elas agora, porque elas levam dois a três anos para serem terminadas. Então esse é o desafio.

Uma das ações que nós tomamos é quebrar alguns contratos, em vez de ter contratos *turn key*, ter contratos menores, de forma que nós possamos ter um universo potencial de prestadores de serviços e construtoras maior, em vez de ter só grandes pacotes onde você tem poucos *players*.

Então, eu diria que nós estamos avançando. Nós temos um *roadmap* já bastante claro do que nós temos que fazer. E nós achamos completamente factível nós executarmos esse investimento no ano que vem.

# Gabriel Francisco (via webcast):

Bom dia. São duas perguntas. Poderiam comentar um pouco mais da jornada de eficiência nas linhas de serviços e despesas gerais? Qual o maior *gap* que vocês enxergam em relação a empresas privadas?

Poderiam comentar um pouco mais sobre como vocês planejam compensar o atraso nas obras do ano até o momento? Obrigado e parabéns.

# Daniel Szlak:

Obrigado, Gabriel. Daniel aqui de volta. Vamos começar pela primeira. Como o Piani falou, nós estamos há 40, 45 dias aqui na Companhia. Nós estamos fazendo o orçamento para o ano que vem, e acho que é uma boa oportunidade para nós aprendermos mais sobre a Companhia, entender e desafiar alguns *gaps*. E naturalmente, nós vamos começar a abrir alguns *gaps* para nós vermos o quanto que nós conseguimos fechar deles. Enfim, certamente vão aparecer “n” oportunidades aqui.

Quando você fala em relação a outras empresas privadas, nós naturalmente olhamos a comparação com o mercado local. Nós também olhamos, dada a nossa escala, o nosso tamanho, a comparação lá fora. E nós enxergamos algumas oportunidades, seja na parte de serviços.

Eu vou dar um exemplo super simples: a Companhia antigamente precisava contratar via concurso, e quando ela não tinha concurso, às vezes ela acabava contratando como serviço. Naturalmente talvez algumas dessas coisas nós queiramos internalizar, reduzindo, por exemplo, o sobrepreço que nós pagamos em termos de margem para um terceiro.

Então tem várias oportunidades aqui. Quando nós olhamos o nosso *breakdown* de despesas, nós temos basicamente pessoal, que é nossa maior linha de despesa, depois os serviços, como eu comentei, e energia elétrica.

Nós comentamos aqui na divulgação, eu especificamente falei sobre o mix aqui de contratação entre ambiente de contratação livre versus regulado. Então, nós naturalmente vamos seguir um pouco nessa linha.

Em relação à sua segunda pergunta, sobre o atraso de obras. O que aconteceu? Nós, quando chegamos, tivemos um período aqui de 70 dias. Nós estávamos vendo esse número esses dias, foram 70 e poucos dias em que nós vivemos um período de transição.

Então, nós tivemos um período em que nem quem estava aqui na casa estava super confortável de aprovar. E nós estamos contratando umas obras bem grandes agora. Nem quem estava na casa estava super confortável de fazer essa aprovação, porque não necessariamente sabia se ia ficar aqui depois, e nós que estávamos de fora também não tínhamos ainda o *grip* para nós conseguirmos aprovar.

Então, o que nós estamos fazendo agora é justamente acelerar essas contratações e seguir. Aí vai um pouco do que o Piani comentou, do que eu acabei comentando também um pouco no *call*, nós estamos mudando a nossa forma de contratar.

A Companhia antes fazia uma licitação. Quando você está falando de fazer uma licitação, que é um negócio complexo, naturalmente a Companhia tentava agregar o máximo possível os serviços e tudo o que envolvia aqui nisso.

E o que a Companhia passou a fazer agora, depois no ambiente privado, foi começar a entregar os projetos um pouco mais adiantados. Para os processos de RFP, nós conseguirmos quebrar isso em pacotes menores, naturalmente. E nós conseguirmos eventualmente, começar a olhar para coisas como, por exemplo, faturamento direto de materiais.

Acho que vai um pouco em linha até com a pergunta da Lilyanna, que o Piani acabou de responder, de nós comprarmos mais material de forma agregada. Acho que naturalmente nós acabamos ganhando tanto na disponibilidade quanto no preço. E com isso nós conseguirmos trazer mais gente para prestar esses serviços.

Acho que o que nós queremos ver, na realidade, é um ecossistema de fornecedores. E nós precisamos fomentar isso. É um ecossistema de fornecedores cada vez maior aqui pra Sabesp.

Então, com isso, nós esperamos que consigamos compensar esse atraso. E quando nós olhamos o nosso *run rate* de contratação, nós estamos bem alinhados para compensar esse atraso.

# Gabriel Francisco (via webcast):

Poderia dar mais detalhes novamente sobre a parte do imposto de renda (39:23 - inaudível) financeiro. Não ficou claro. Surgiu um ativo ou passivo diferido? Tem efeito caixa, então?

# Daniel Szlak:

Não tem nenhum efeito caixa, Gabriel. Acho que é uma ótima pergunta. Não tem nenhum efeito caixa, tanto no ativo quanto no passivo. Isso naturalmente vai ser consumido ao longo do tempo.

# Felipe Andrioli (via webcast):

Vocês podem passar alguma cor sobre a expectativa de ganhos de eficiência em OPEX pós privatização, eventualmente detalhando em *headcount*, terceiros, materiais de tratamento e energia elétrica?

# Daniel Szlak:

Obrigado, Felipe. Obrigado pela pergunta. Eu acho que eu vou explorar um pouco das avenidas que eu acabei não explorando aqui na minha última resposta. Energia elétrica eu acabei falando um pouco. Nós, inclusive, temos agora um acionista de referência, que conhece bastante desse segmento e está nos ajudando bastante na nossa estratégia.

No que tange a materiais de tratamento, por exemplo, nós estamos usando aqui uma consultoria de gestão para nos ajudar no PMI e nós começamos a mapear o nosso *supply chain*, poderia ser tão simples quanto vamos lá e vamos renegociar preço, ou vamos assinar um contrato mais longo que naturalmente, no ambiente regulado que a Companhia estava antes era mais difícil de fazer, e com isso nós conseguimos melhorar um pouco as nossas condições.

Naturalmente são coisas que nós provavelmente vamos buscar. Mas nós estamos olhando até questões como logística. Nós estamos fazendo *sourcing* para unidades nossas do fornecedor, mais perto do próprio fornecedor, tem algum lugar, algum *location* mais perto de nós. Com isso, nós conseguimos economizar em frete.

Então nós estamos olhando para todas as alavancas. Nós não estamos parando na primeira derivada. Nós estamos indo para a segunda derivada também, e eventualmente para a terceira, se nós enxergarmos que a terceira tem valor para capturar. Valor relevante, naturalmente. Então, nós temos enveredado um pouco por esse caminho.

# Fernanda Marques (via webcast):

Bom dia. Antes do reconhecimento no 3T dos ativos financeiros de 8,8 bilhões, as receitas de construção andavam junto com o custo de construção, tendo uma margem pequena. Após esse reconhecimento, qual a expectativa dessa margem?

# Daniel Szlak:

Obrigado, Fernanda. Se você olhar aqui no 3T, essa margem foi próxima a 2,3%. Nós sempre avaliamos esse tema. Essa é uma discussão *on going* que nós temos, inclusive com o próprio auditor. Mas neste momento não tenho nenhuma indicação diferente desses 2,3% para te dar. Estou falando especificamente do custo receita de construção.

# Guilherme Lima (via webcast):

Poderiam comentar sobre pagamentos de dividendos? Já conversaram com o Estado sobre potencial alteração de *payout*?

# Carlos Piani:

Não conversamos com o Estado. Eu acho que a regra está bastante clara, e nós não tivemos nenhuma conversa com o Estado nesse sentido.

# Arthur Pereira (via webcast):

Bom dia. Sobre a política de dividendos. Acreditam que a política possa ser revisada a depender da eventual antecipação nas entregas das metas de universalização?

# Carlos Piani:

Eu acho que temos um contrato. De novo, chegamos há 40 dias aproximadamente. Temos bastante a executar. Tem assuntos importantes na frente e não tem nenhuma conversa nesse sentido em curso.

# Felipe Andrioli (via webcast):

O que a nova gestão já conseguiu identificar de oportunidades de obtenção de valor adicional através de receitas associadas e outras receitas?.

# Carlos Piani:

Nós estamos na jornada. De novo, o tempo foi muito curto desde que nós assumimos de fato a direção. Então, existem muitas iniciativas em curso ou idealizadas. Nós estamos investindo bastante tempo no planejamento de 2025, ao invés de ganhos no 4T. E nós estamos em uma maratona, em uma corrida de 100 metros. E esse segmento das receitas acessórias e complementares fazem parte desse plano.

Então, nós estamos endereçando essa questão. Não tenho nada para comentar agora, mas no meu próximo *call* provavelmente nós já vamos poder dar um pouco mais de cor.

# Giuliano Ajeje (via webcast):

Como está a receptividade dos colaboradores da Sabesp? Estão tendo alguma dificuldade em implementar a nova cultura?

Estão vendo a possibilidade de ganhos vindos de outros ativos, como venda de imóveis?

# Carlos Piani:

Olha, eu diria que nós fomos super bem recebidos. As interações estão bastante bacanas. Nós tivemos a oportunidade de falar com uma população bastante grande. É natural a apreensão. É uma mudança, tem incertezas. Então nós compreendemos, temos empatia pela ansiedade de alguns colaboradores.

O que eu posso falar aqui é que o modelo de privatização adotado, permitiu que todos os colaboradores tivessem a oportunidade de conhecer o modelo e a proposta antes de tomar a decisão se quer ou não ficar, eventualmente. Tem um prazo acordado.

E é isso que nós comentamos, temos um prazo mútuo para nos conhecermos. Mas no líquido, está tudo bom. Nós entendemos a ansiedade. Não tenho nada a reclamar. Eu acho que está melhor do que a expectativa.

Em relação aos imóveis, também estamos fazendo uma avaliação de todos os ativos não operacionais ou os operacionais em excesso. Lógico que tem uma regra contratual de repartição desses ganhos se houver alienação desses bens, mas isso faz parte das nossas iniciativas.

Na hora que nós falamos de estrutura de capital, se tiver alguma coisa para nós *release*, ou liberar capital de algum investimento ou de alguns ativos que nós achamos que não são mais úteis ou não são relevantes, nós vamos fazer. Nós estamos nessa jornada. Tínhamos uma visão de fora e estamos agora no gerúndio de validar essa nossa percepção, para depois colocar o plano em execução.

# Marcelo Gonçalves (via webcast):

Sobre o impacto da revisão tarifária de 4% negativo, a provisão do FAUSP diz respeito ao trimestre inteiro ou este impacto ainda deveria aumentar no 4T deste ano?

# Daniel Szlak:

Obrigado pela pergunta. Em relação ao FAUSP. Como nós colocamos até isso, nós escrevemos de forma bastante clara no ITR de propósito, porque era um negócio novo para o mercado e para todo mundo, para os nossos acionistas conseguirem entender isso da melhor forma possível.

O que nós fizemos aqui para fazermos o cálculo do FAUSP? Basicamente dando um passo para trás, o FAUSP é o que nós estamos cobrando a tarifa praticada menos a tarifa de equilíbrio. Nós pegamos basicamente o que estava divulgado no processo da desestatização, que era um número na ordem de 4,22%, e no dia que foi concluído o processo de desestatização, nós tivemos uma redução tarifária de 1% na média.

Portanto, nós usamos o número de 3,22% para o FAUSP no 3T. E esse número se mantém para o 4T até nós termos qualquer tipo de indicação mais clara em relação a isso ou até da própria Arsesp, porque também isso é novo para eles. E eventualmente algum reajuste tarifário, que isso vai acontecer só lá na frente. Então, por enquanto, o número se mantém, 3,22%.

# Luiz Roberto Tibério:

Obrigado, Daniel. Bom, com isso nós chegamos à última pergunta, concluímos ela. Eu passo então, acho que a palavra para o Piani, para as suas considerações finais.

# Carlos Piani:

Pessoal, gostaria de agradecer a todos pela participação e pelas perguntas. Nós assumimos há muito pouco tempo, com uma visão clara de avançar uma universalização, que é a nossa obrigação. Mas, mais do que isso, transformar as operações da Sabesp e levá-las para um novo patamar.

Essa jornada está apenas começando. Nós vamos nos apropriar do que já havia sido feito anteriormente e acelerar bastante, para que nós possamos atender a população de São Paulo ainda melhor, e gerar um valor sustentável para todos os nossos acionistas.

Então, eu só queria agradecer a confiança e o apoio de todos nessa trajetória. E dizer para vocês que o nosso time está bastante comprometido em fazer a diferença. E eu conto com o apoio de vocês nos próximos trimestres, porque nós ainda temos muito para entregar.

Obrigado e até o nosso próximo *call*.

"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”