

Operador:

Bom dia e sejam bem-vindos à Apresentação de Resultados do 3T25 da SABESP. Estão conosco hoje Carlos Piani, CEO; Daniel Szlak, CFO; e Thiago Levy, diretor de Relações com Investidores.

Antes de começarmos, esclarecemos que as declarações feitas durante esta apresentação não incluirão projeções ou estimativas de eventos futuros. No entanto, podem conter declarações prospectivas indicando tendências potenciais relacionadas à SABESP, com base nas expectativas, crenças e premissas razoáveis da administração da SABESP na data de hoje. Essas declarações envolvem riscos e incertezas e são baseadas em premissas e fatores como condições de mercado, regulatórias e econômicas, que podem não se concretizar, além dos fatores de risco divulgados nos documentos da SABESP junto à Comissão de Valores Mobiliários, à B3 e em seu site de Relações com Investidores.

Os investidores devem compreender que mudanças nesses fatores podem levar a resultados diferentes das tendências atuais e que não se deve depositar confiança indevida nessas declarações. O aviso completo será apresentado a seguir e deve ser lido atentamente por todos os participantes. Esta apresentação está sendo gravada, e todos os participantes estarão no modo de escuta durante a apresentação. Após isso, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores. Caso queira fazer uma pergunta, levante a mão e envie pelo Q&A do Zoom, informando seu nome e empresa. Agora passo a palavra para Daniel Szlak, que comentará os resultados. Daniel, você pode prosseguir.

Daniel Szlak:

Obrigado, operador, bom dia a todos. Obrigado por se juntarem a nós na teleconferência de resultados do 3T25 da Sabesp. Sou Daniel Szlak, CFO da companhia. Hoje apresentarei os destaques financeiros e operacionais e, em seguida, passarei a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, que falará sobre a transformação estratégica em andamento. Depois abriremos para a sessão de perguntas e respostas.

Destaques operacionais: Este trimestre marca mais um passo na jornada de transformação da Sabesp. A produção de água atingiu 809 milhões de metros cúbicos, alta de 4,4% ano contra ano, e as ligações ativas cresceram 0,6% no trimestre.

As ligações de esgoto aumentaram 1,1%, refletindo o foco de investimento na frente de esgotamento sanitário. Esses ganhos operacionais refletem nosso compromisso contínuo com a universalização e a melhoria na prestação de serviços, mantendo o ritmo estabelecido após a privatização. Agora, passando para os destaques financeiros, nossos resultados continuam demonstrando o impacto das iniciativas de eficiência. A receita líquida ajustada foi de R\$ 5,5 bilhões, estável ano contra ano, enquanto o EBITDA ajustado cresceu 15%, para R\$ 3,2 bilhões, atingindo margem de 59%.

O lucro líquido ajustado chegou a R\$ 1,2 bilhão, crescimento de 9,5% versus o ano anterior, e o fluxo de caixa operacional aumentou 22%, para R\$ 1,7 bilhão, com conversão de EBITDA em caixa de 54% no trimestre, reforçando a execução disciplinada e a otimização de recursos. Para começar, faremos a ponte entre os números reportados e ajustados no trimestre. Informações mais detalhadas sobre esse tema estão no apêndice.

Como de costume, excluimos Construção e a bifurcação do ativo financeiro. Mas neste trimestre também tivemos alguns eventos não recorrentes. Conforme comunicado ao mercado em setembro, recebemos informação do regulador de que a taxa FAUSP é de 3,78%, e não 3,28%, que vínhamos contabilizando desde julho/24. Assim, tivemos que registrar um ajuste retroativo de julho/24 a junho/25, que estamos removendo dos resultados ajustados e impacta tanto receita quanto EBITDA. Passando para ajustes apenas de EBITDA e lucro líquido:

Além disso, executamos planos de desligamento voluntário no trimestre, dentro do programa Sabesp Gente, onde provisionamos R\$ 478 milhões para verbas rescisórias e incentivos. No programa, cerca de 1.800 colaboradores sairão até o fim do ano. Também reestruturamos nossas operações de armazém e logística para melhorar atendimento e

níveis de estoque, com custo único de R\$ 74 milhões, e baixamos infraestrutura de tubulação de água que não esperamos mais utilizar, no valor de R\$ 61 milhões, onde faremos um investimento maior para uma solução mais duradoura na região.

No 3T do ano passado também tivemos custos únicos da privatização da companhia e, neste trimestre, recebemos reembolso de parte desses custos, no valor de R\$ 14 milhões. Para manter coerência, estamos tratando esse reembolso como ganho não recorrente. Por fim, registramos no 3T um ganho único de precatórios com a Prefeitura de São Paulo, já que a incerteza dos valores foi significativamente reduzida. Totalizam R\$ 1,9 bilhão, dos quais R\$ 430 milhões impactam o EBITDA e o restante o resultado financeiro. Até o momento, já recebemos cerca de R\$ 1,1 bilhão e esperamos receber o restante nos próximos meses. Com isso, acreditamos que é possível ver o desempenho subjacente do negócio, e focaremos nos números ajustados nas próximas páginas.

Receita ajustada: Temos quatro principais vetores. A FAUSP aumentou ano contra ano de 3,78% versus 3,28%, como mencionei, impulsionando receitas. Remoção de descontos para grandes clientes, iniciativa-chave iniciada no fim de 2024, agora trazendo ganhos tangíveis. No volume, os ganhos vieram de novas ligações (1,5%) e também 1% de aumento por consumo e melhorias de medição. Por fim, temos o mix: cerca de 1,8 milhão de unidades agora se beneficiam de tarifas subsidiadas. O impacto do mix no 2S25 deve ser ajustado no ciclo tarifário de 2027, conforme aditivo ao contrato de concessão assinado no 3T25. Aprofundando na receita, vemos índice de preço geral estável em R\$ 100 versus 3T24, como esperado, e também aumento contínuo nos preços para grandes clientes à medida que eliminamos descontos desse grupo. Por fim, atingimos 1,8 milhão de unidades com acesso a tarifas subsidiadas, mantendo uma base relativamente estável versus 2T25.

EBITDA: Os ganhos de eficiência são evidentes na estrutura de custos. Em G&A, tivemos ganhos com menor repasse a fundos municipais versus a antecipação feita no 3T24. Além disso, melhoramos nossa taxa de arrecadação, atingindo 101% no trimestre, uma das mais altas historicamente. Por fim, em G&A, continuamos avançando na frente jurídica e realizamos acordos no trimestre que trouxeram ganho de R\$ 50 milhões.

Energia: Melhoramos apesar do aumento nos preços, impulsionados pela migração do mercado cativo para o livre, onde cerca de 66% do nosso gasto está no mercado livre e 80% do consumo também. Em serviços, aumentamos gastos com TI e consultorias específicas no trimestre. Na próxima página, detalharemos pessoal, mas, no geral, padronizamos compras, otimizamos gestão da cadeia de suprimentos e usamos tecnologia para impulsionar iniciativas de economia iniciadas no 3T24 e aceleradas em 2025.

Pessoal: Despesas caíram 6,6% ano contra ano, apesar de aumento de 5% por acordo coletivo, compensado pela redução de 13% no quadro via planos de desligamento voluntário. No lucro líquido reportado do 3T25, deixamos de registrar margem de construção e bifurcação do ativo financeiro do 3T do ano passado, onde não registramos mais margem de construção a partir de 2025 e temos apenas atualização do ativo financeiro de R\$ 90 milhões no lucro líquido do 3T25.

Positivo: Reconhecemos ganho de R\$ 1,4 bilhão em resultado financeiro por precatórios, além dos R\$ 430 milhões já mencionados no EBITDA. Nosso balanço segue robusto, com alavancagem sob controle e sem exposição efetiva ao risco cambial. A transformação estratégica é mais visível no programa de investimentos. O CAPEX acelerou para R\$ 4 bilhões no trimestre, crescimento de 175% versus o ano anterior e 10% versus o 2T25. Esse desempenho ajuda a Sabesp a atingir sólida conformidade com nossa primeira meta nos novos fatores. Estamos a apenas 3% de alcançar o mínimo de 95% de tratamento de esgoto.

Nossa transformação financeira também inclui uma abordagem proativa para a estrutura de capital. Emitimos R\$4,9 bilhões em novas dívidas no terceiro trimestre, com vencimentos de 5, 7 e 10 anos. Com isso, 59% da nossa dívida agora vence a partir de 2030, melhorando nosso perfil de longo prazo. Também mantemos R\$11,6 bilhões em caixa, cobrindo mais de quatro anos de amortizações. Nossa agenda de eficiência pode ser vista em nossos principais indicadores, onde a relação dívida líquida/EBITDA permaneceu estável no trimestre e o ROIC e ROE atingiram 10% e 14%, respectivamente. Em resumo, os resultados do terceiro trimestre da Sabesp destacam o sucesso da nossa transformação estratégica e ganhos de eficiência. Estamos ampliando infraestrutura, melhorando a qualidade do serviço, aprimorando a experiência do cliente e fortalecendo nossa posição financeira. Nosso compromisso com a

universalização, excelência operacional e crescimento sustentável permanece inabalável. Obrigado pela atenção. Agora passo a palavra para nosso CEO, Carlos Piani. A palavra é sua.

Carlos Piani:

Obrigado, Daniel. Vamos agora para a segunda parte da apresentação de hoje: nossas áreas estratégicas de foco e os avanços obtidos neste trimestre. Como discutimos anteriormente, nossa estratégia continua baseada em três prioridades claras. Primeiro, cumprir os compromissos do novo contrato de concessão, acelerando a universalização e fechando lacunas regulatórias. Segundo, promover uma mudança significativa na eficiência operacional e comercial, melhorando qualidade, confiabilidade e garantia de receita. E, por fim, fortalecer a eficiência financeira, otimizando custos e reforçando nossa estrutura de capital.

No terceiro trimestre, entregamos avanços mensuráveis nessas três frentes. Vamos para o Slide 18. A execução permaneceu forte e disciplinada no trimestre. O CAPEX atingiu R\$ 4 bilhões, totalizando R\$ 13,2 bilhões nos últimos 12 meses, com backlog aumentando para R\$ 39 bilhões em projetos contratados até 2029 — considerando apenas investimentos futuros.

No âmbito regulatório, avançamos na resolução de disputas históricas sobre descontos: 71% das liminares de grandes clientes já foram revertidas a nosso favor, fortalecendo a base de receita. Também lançamos o primeiro ciclo completo de orçamento base zero da Sabesp, com plano de contas e estrutura de centros de custo redesenhados — um passo importante para disciplina de custos duradoura.

Estamos avançando também na eficiência comercial e financeira: a eficiência de arrecadação, excluindo precatórios, atingiu 101%, nosso melhor desempenho desde a privatização. Instalamos mais de 1 milhão de hidrômetros até agora neste ano, que detalharei na próxima página. Na experiência do cliente, nosso canal via WhatsApp realizou mais de 8 milhões de interações e 1,2 milhão de pagamentos desde o lançamento, aumentando conveniência e engajamento. Por fim, anunciamos metas claras de redução de carbono para 2035, cobrindo escopos 1, 2 e 3, que detalharemos em breve.

Próximo slide: Estamos implementando o maior programa de medição inteligente do setor de água no mundo. Serão instalados 4,4 milhões de hidrômetros inteligentes com tecnologia IoT até 2029, com R\$ 3,8 bilhões em investimentos contratados. A implantação começa em dezembro, permitindo dados de consumo em tempo real para os clientes, reduzindo perdas, diminuindo custos operacionais e fortalecendo a garantia de receita. No trimestre, instalamos cerca de 500 mil hidrômetros, mais que dobrando a velocidade do trimestre anterior, chegando a quase 1 milhão de substituições nos nove primeiros meses. Ao priorizar hidrômetros antigos e depreciados, estamos melhorando a precisão da medição, reduzindo perdas e apoiando diretamente o crescimento da receita.

Slide 20: Continuamos fortalecendo o sistema integrado de água de São Paulo, construindo resiliência estrutural à variabilidade climática. Nos últimos anos, ampliamos a capacidade de reservatórios e aumentamos a transferência entre sistemas, melhorando significativamente nossa capacidade de absorver eventos extremos. Olhando para frente, adicionaremos reúso indireto e capacidade incremental de produção e transferência, totalizando 22 m³/s até 2030, por meio de sete projetos de retrofit e expansão, três projetos de reúso indireto, a reativação da interligação Billings–Taiacupeba e a transferência Paraíba do Sul–Alto Tietê.

O CAPEX estimado para esses projetos é de cerca de R\$ 6,3 bilhões, antecipado do segundo ciclo tarifário (2030–2034). Essas iniciativas tornarão a Sabesp menos dependente dos ciclos de chuvas e mais preparada para atender uma população crescente com maior confiabilidade.

Próximo slide: Nosso propósito continua sendo conectar pessoas a um futuro melhor, entregar serviços essenciais com excelência e compromisso inabalável com o meio ambiente. Nos nove primeiros meses, R\$ 13 bilhões foram reinvestidos em bens e serviços de construção, sustentando mais de 40 mil empregos diretos e indiretos, com cerca de R\$ 1 bilhão destinado à FAUSP. Hoje, 1,8 milhão de pessoas se beneficiam de tarifas sociais, um aumento de 40% em um ano, demonstrando que essa transformação já gera resultados tangíveis e inclusivos.

Próximo slide: Formalizamos nosso roadmap de descarbonização para 2035 com metas claras e mensuráveis. A Sabesp reduzirá emissões totais combinadas (escopos 1, 2 e 3) em 15%, cortará a intensidade de emissões em 41% e reduzirá emissões do escopo 2 em 43% por meio da geração e compra de energia limpa. O mais notável é que essas metas serão alcançadas enquanto expandimos o tratamento de esgoto, atendendo mais pessoas e emitindo menos por metro cúbico tratado. Em outras palavras, vamos crescer, universalizar e descarbonizar ao mesmo tempo, combinando sustentabilidade, investimento e criação de valor de longo prazo.

Por fim, uma breve atualização sobre a aquisição da EMAE: Após a assinatura, toda a documentação regulatória foi protocolada junto ao CADE e à ANEEL no início de outubro. Agora entramos na fase de aprovação, consistente com transações dessa natureza e escala, sujeitas a aprovações regulatórias. O fechamento é esperado entre o fim do 4T e início do 1T do próximo ano, com pagamento ocorrendo apenas após a conclusão. Essa transação reforça a segurança hídrica de longo prazo e a eficiência energética, integrando ainda mais a infraestrutura estratégica da Sabesp.

Com isso, concluo minhas observações. Podemos agora seguir para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Perguntas e Respostas

Operador:

Obrigado. Agora iniciaremos nossa sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Para fazer uma pergunta, por favor envie pelo Q&A do Zoom, informando seu nome e empresa. Nossa primeira pergunta vem de Guilherme Bosso, do Goldman Sachs. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Guilherme Bosso:

Oi, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Há alguma atualização que vocês possam compartilhar conosco sobre o processo de revisão tarifária anual em andamento? Além disso, se há alguma iniciativa da companhia para tornar os resultados preliminares públicos e o que podemos esperar em termos de prazo? Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Bosso. Daniel aqui. Em relação ao prazo da revisão, estamos nos passos finais para determinar a base de ativos regulatória de 2024. Assim que tivermos isso, obtivemos consentimento informal do regulador para divulgar essa primeira etapa ao mercado e, depois disso, avançaremos para finalizar o percentual de reajuste, incluindo todos os outros itens pertinentes à revisão.

Quando isso acontecer, será publicado pelo regulador. Então, essa é a mecânica. Esperamos que em algumas semanas possamos compartilhar mais atualizações sobre isso. Mas, como é a primeira vez, há muito vai e vem para garantir que tudo saia da forma mais técnica e clara possível para vocês.

Pergunta – Guilherme Bosso:

Perfeito, obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Fillipe Andrade, do Itaú BBA. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Fillipe Andrade:

Olá, pessoal. Bom dia, Piani, Szlak e equipe da Sabesp. Obrigado por aceitarem minhas perguntas. Gostaria de ouvir seus comentários sobre dois pontos. Primeiro, se puderem compartilhar suas expectativas sobre as melhorias na frente de resiliência hídrica considerando o período chuvoso que se aproxima. Além disso, se puderem comentar mais sobre como a aquisição da EMAE pode melhorar o acesso da companhia a recursos hídricos, bem como a eficiência das operações atuais. Obrigado.

Resposta – Carlos Piani:

Obrigado. Obrigado pela pergunta. Acho que existe uma estratégia de curto e longo prazo em relação à segurança hídrica. Em termos de estratégia de curto prazo, acredito que o que foi proposto pelo governo e pela agência reguladora é o que temos para esse horizonte de tempo. Então, há um plano de contingência em vigor, há rigor para aumentar a gestão de pressão. E acreditamos que essa é a alavanca possível e mais eficaz para o período dos próximos 12 meses.

Quanto à transação com a EMAE, acreditamos que isso beneficiará a Sabesp de algumas maneiras. Primeiro, reduzirá o tempo necessário para aumentar os graus de liberdade e a capacidade incremental dos nossos sistemas em termos de segurança hídrica. As alternativas sem a EMAE levariam mais tempo. O processo de licenciamento ambiental seria mais longo e o CAPEX levaria mais anos, em nossa expectativa, cerca de dois a três anos.

Além disso, considerando que essa água bruta que buscaríamos estaria mais distante, o OPEX para captar e distribuir seria maior. Então, a EMAE oferecerá no futuro a possibilidade de captarmos água bruta mais próxima da região metropolitana, com um processo de licenciamento ambiental menos complexo e, consequentemente, um OPEX menor para distribuir essa água. Claro que tudo isso será detalhado após concluirmos o negócio e entrarmos na operação. Mas essa é a direção que prevemos para os benefícios da EMAE com a Sabesp.

Pergunta – Fillipe Andrade:

Obrigado, Piani.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de João Pimentel, do Citi. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – João Pimentel:

Olá, pessoal. Bom dia. Obrigado pela teleconferência. Minha pergunta é sobre M&A. Estamos vendo o desenvolvimento da privatização da Copasa. Parece que tudo está avançando. Há expectativa de que isso ocorra, não sei, no primeiro trimestre ou no primeiro semestre do próximo ano. Isso é algo em que vocês estão gastando tempo hoje? É algo que estão estudando ativamente ou ainda aguardando o processo evoluir mais para então se aprofundar? Essa é uma oportunidade que faz sentido para a Sabesp neste momento, considerando que há muitos desafios na frente de universalização, etc., ou vocês estão mais focados nos blocos de privatização que devem ocorrer dentro do estado de São Paulo, supostamente no segundo semestre do próximo ano? Apenas tentando entender seus pensamentos sobre esses dois eventos e outras oportunidades inorgânicas potenciais. Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Pimentel, obrigado pela pergunta.

Resposta – Carlos Piani:

Como comentamos, Daniel, eu, Thiago e toda a equipe, acredito que nossa prioridade número um é cumprir as obrigações que assumimos com a privatização da Sabesp. Dito isso, acreditamos que estamos no caminho certo. Estamos apresentando boa cadência para essas obrigações, o que nos permite começar a olhar um pouco além da nossa atividade orgânica. Claro que M&A, como você também sabe, geralmente é muito oportunista. Talvez tenhamos um bom momento no próximo ano com alguns negócios chegando ao mercado. E acho que temos o dever, o dever de analisar todas as oportunidades. Se vamos fazer ou não, se vamos perseguir de forma firme, depende do processo. Mas, com certeza, o que podemos dizer ao mercado é que nossa atenção está focada no negócio. Mas também estamos olhando para os negócios que podem surgir no mercado. Os que você mencionou são importantes por diferentes aspectos. O bloco em São Paulo está no nosso quintal. Então, faz total sentido. Acho que nosso custo de servir é muito competitivo. Vamos colocar dessa forma, dado nossa presença no estado.

Na Copasa, caso esse negócio avance, ainda há muitos desafios que precisam ser resolvidos. Mas acredito que é um ativo incrível e que faria sentido para nós analisarmos essa oportunidade também. Porém, penso que a primeira coisa é estarmos em uma boa posição. Acho que, trimestralmente, estamos melhorando nossa execução, o que nos permite olhar um pouco para fora. Se esses negócios avançarem, vamos analisá-los também.

Pergunta – João Pimentel:

Obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Daniel Travitzky, do Safra. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Daniel Travitzky:

Olá pessoal. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. A primeira: a companhia reconheceu provisões para o programa de desligamento voluntário neste trimestre. Gostaria de saber se a empresa planeja implementar mais desses programas no futuro e se existem outras iniciativas que possam reduzir custos com pessoal daqui para frente. A segunda: gostaria de ouvir a perspectiva da companhia sobre os reservatórios do Cantareira atualmente e como a empresa planeja lidar com isso. Vocês já falaram um pouco sobre isso, mas se puderem explicar um pouco mais sobre como a situação atual está afetando as operações da empresa seria útil. Obrigado.

A - Carlos Piani:

Obrigado. Obrigado pela pergunta. Sobre as duas questões, acredito que, em relação ao programa de desligamento voluntário, não esperamos oferecer um novo programa. Acho que este foi o último. Então, demos a oportunidade para todos os empregados que quisessem sair. Fizemos isso duas vezes. Tivemos aproximadamente 4.000 pessoas que decidiram sair. Colocamos um processo em prática onde, para aqueles que decidiram sair e faziam parte de um processo ou atividade crítica, havia um cronograma e um processo de transição antes da saída. Então, mesmo pessoas inscritas nesse programa, temos algumas que só vão sair no início do próximo ano, dada a natureza de suas atividades. Então é isso. Acho que o Daniel pode detalhar um pouco sobre as provisões, mas não esperamos nada adicional ao que já propusemos. E, a partir de 2026, voltamos ao normal, sem novos programas de desligamento voluntário.

Sobre o sistema, vou aproveitar para dar dois passos atrás. Tivemos a combinação de dois períodos muito difíceis. Estamos começando o terceiro período úmido, sendo que o segundo período úmido teve níveis de chuva abaixo da média. Então, o último período entre outubro e março, de outubro/24 até março/25, foi uma das piores estações de chuvas dos últimos 10 anos.

A estação seca, que vai de março/abril até outubro, que acabou recentemente, também ficou abaixo da média. Não foi uma das piores, mas ficou abaixo da média. E agora acabamos de iniciar a nova estação chuvosa aqui na região de São

Paulo. Diante dessa combinação, acredito que o estado de São Paulo, a agência reguladora ARSESP e a SP Águas, a nova agência de recursos hídricos, colocaram em prática um processo muito robusto para monitorar a situação. Implementaram um plano de contingência que consideramos robusto para lidar com esse cenário. O Sistema Cantareira está um pouco acima de 23% neste momento.

Não prevemos que isso caia abaixo de 20% por enquanto. Claro que é muito difícil ter visibilidade além de 15 dias em termos de clima. Mas todas as simulações que fizemos, junto com o governo, nos dão conforto, pelo menos por enquanto, de que é remota a possibilidade de o Sistema Cantareira cair abaixo de 20%. Mas, se isso acontecer, existe um plano de contingência estabelecido pela agência reguladora com as medidas para lidar com essa situação.

Apenas para conhecimento do mercado, temos reuniões semanais com o governo, com a agência reguladora e com a agência de recursos hídricos sobre a situação, onde analisamos o que aconteceu na semana anterior e as previsões para as semanas seguintes, decidindo semanalmente se precisamos alterar nossos planos de ação.

Então, resumindo a resposta, estamos em uma situação mais difícil do que em períodos anteriores desta estação seca – ou melhor, estação chuvosa, mas não vemos nada agora que indique que as coisas vão piorar e que chegaremos a níveis mais baixos do plano de contingência que foi implementado. Claro que vamos atualizar o mercado conforme essa perspectiva mudar. Mas, por enquanto, acreditamos que a situação vai melhorar em relação ao ponto em que estamos agora.

Pergunta – Daniel Travitzky:

Muito obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Francisco Navarrete, do Bradesco BBI. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Francisco Navarrete:

Piani, Daniel, Thiago, muito obrigado pelos resultados e pela teleconferência. Uma pergunta bem simples que acho que ajudará a esclarecer para alguns investidores que possam estar confusos: vocês podem nos lembrar qual foi o impacto da tarifa social na receita no 3T25? Qual foi esse impacto? E, muito importante, como qualquer redução de receita será recuperada posteriormente pela companhia de acordo com a regulação e as regras já existentes? Acho que isso ajudará porque acredito que não há contabilidade regulatória para neutralizar isso e acho que faz a receita parecer menor. Mas entendo que isso será recuperado depois. Se puderem nos ajudar a esclarecer isso, agradeço muito.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Nava, obrigado pela pergunta. Daniel aqui. Boa pergunta e sempre bom esclarecer isso para nossos investidores. Vou voltar um pouco no tempo, alguns trimestres atrás. Quando o novo contrato de concessão foi assinado em julho/24, havia uma cláusula específica. A Sabesp já tinha um mecanismo para tarifas subsidiadas para economias vulneráveis. E esse mecanismo tinha seus próprios critérios. No novo contrato, havia uma cláusula que exigia que mudássemos o mecanismo e os critérios para adaptá-los ao Cadastro Único, que é o programa federal de assistência social.

E isso aconteceu. Começou a acontecer em setembro e foi até novembro. Então, por exemplo, quando olhamos para o 2º trimestre do ano passado, vemos cerca de 900 mil economias com acesso a tarifas subsidiadas. No 3º trimestre, esse número saltou para 1,3 milhão. E agora temos cerca de 1,8 milhão. E como chegamos aqui? Houve uma sobreposição do mecanismo antigo e do novo mecanismo de setembro a novembro de 2024. Em dezembro, encerramos o mecanismo antigo. E então percebemos que havia muitas economias que precisavam dessas tarifas subsidiadas, mas

que não eram necessariamente elegíveis ao programa federal. Uma das coisas que trabalhamos junto à concessão foi como criar algum tipo de programa para essas economias. Isso aconteceu ao longo do 1T25. E, em julho, tivemos uma emenda ao contrato de concessão criando a classe Tarifa Paulista.

Então, quando olhamos especificamente para o 3º trimestre, indo diretamente à sua pergunta, temos cerca de 1,8 milhão de economias com acesso a tarifas subsidiadas, relativamente estável em relação ao 2º trimestre. Isso significa que estamos onde precisávamos estar em termos de pessoas que realmente precisam desse benefício. Dito isso, à medida que crescemos naturalmente, crescemos mais em comunidades carentes do que em comunidades mais ricas. Então é natural que tenhamos algumas adições. O impacto em reais nos números do 3º trimestre foi de cerca de R\$117 milhões, conforme divulgamos na página 8 da teleconferência de resultados.

E a forma como isso é recuperado depois é quando fazemos a revisão tarifária, as incorporações anuais da base de ativos regulatória (RAB), também submetemos o histograma de consumo por classe, por classe tarifária, e isso é ajustado no mix.

Então, quando falamos e voltamos ao contrato e aos prazos do contrato, certo? Em 2025, os números serão entregues ao regulador pela Sabesp até maio/26, e eles devem ser incorporados ao reajuste tarifário que entrará em vigor em 1º de janeiro de 2027. Ok, apenas para esclarecer de onde viemos, qual é o impacto e como esperamos que isso seja ajustado no futuro e nos compense no futuro. Fui claro?

Pergunta – Francisco Navarrete:

Super, muito obrigado, Daniel.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Thomas Peredo, da F8 Capital. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Thomas Peredo:

Olá, vocês conseguem me ouvir?

Resposta – Carlos Piani:

Sim, Thomas, pode prosseguir.

Pergunta – Thomas Peredo:

Sim, gostaria apenas de entender um pouco melhor qual é o nível dos descontos que já reduzimos para grandes clientes? E, eventualmente, olhando para o mix de preços, houve um ganho menor neste trimestre quando comparamos com o 2T25. Então, tentando entender se houve algum outro impacto adicional no mix além da tarifa social.

Resposta – Carlos Piani:

Ótima pergunta, Thomas. Bom esclarecer isso também. Então, na página oito, o ganho total que tivemos com a remoção de descontos foi de R\$133 milhões no trimestre. Voltando: no 1º trimestre foi R\$100 milhões, no 2º trimestre R\$110

milhões e no 3º trimestre R\$133 milhões. E as ações por trás disso foram: fizemos uma primeira onda de rescisões contratuais no final do ano passado, que começou a impactar este ano. Fizemos a segunda onda no 2º trimestre, essas tinham um período de transição um pouco mais longo. Então, começamos a ver esses contratos tendo os descontos removidos agora.

E a razão pela qual você vê isso quando tentamos detalhar o impacto é que a remoção de descontos de grandes clientes nos afeta em dois lugares: preço e mix. Porque esses clientes, alguns deles, têm uma mudança na sua tarifa e alguns mudam de uma subclasse em termos de como os faturamos. Então, eles mudam da classe Demanda Firme para uma classe de consumo regular. E isso nos impacta no mix. Então, parte disso – quando você olha, por exemplo, a página sete, temos R\$77 milhões de impacto de mix.

Mas o impacto da tarifa social é de R\$117 milhões. Então, a diferença vem de um ganho na Demanda Firme proveniente de grandes clientes. Então, isso nos afeta nesses dois pontos. Ok? E é por isso que, quando você olha a ponte na página sete e compara com os números da página oito, tentamos isolar para vocês os impactos reais das ações. E a ponte na página anterior tenta isolar para vocês os impactos por alavancagem. Ok.

Pergunta – Thomas Peredo:

Muito obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de André, do Método de Investimento. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – André:

Olá, pessoal. Obrigado por escolher minha pergunta. A equipe da Sabesp comentou que a universalização seria alcançada antes do prazo. Com isso em mente, podemos esperar antecipação no pagamento de dividendos? Imaginando que a universalização seja alcançada antes. Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, André. Daniel aqui novamente. Olha, primeiro, quando dizemos que acreditamos que a universalização será atingida mais cedo, estamos falando mais sobre 2025. Ainda estamos analisando um pouco onde podemos ter mais certeza, que é um pouco mais no curto prazo do que no longo prazo. Estamos tentando finalizar alguns estudos conceituais até 2029. Então, isso é uma coisa que estamos fazendo e que nos dará um pouco mais de clareza.

Mas dito isso, André, uma das coisas que precisamos ter em mente, acho que temos duas ou três coisas para considerar antes de discutir a política de dividendos, que está definida e precisa de alinhamento com nosso conselho. Mas precisamos pensar no custo de capital, que está muito alto no nosso país agora. E, segundo, precisamos considerar a questão que alguns de vocês perguntaram sobre oportunidades de M&A.

Então, deixar um pouco mais de espaço em nosso balanço para ter a capacidade de alocar capital com uma taxa de retorno melhor do que a nossa ação. A taxa implícita da nossa ação nos dá a impressão de que isso é uma boa coisa a fazer, pelo menos por um tempo, e depois veremos como avançar no futuro. Mas isso é definitivamente um assunto que revisamos continuamente. Mas o ponto principal aqui é garantir que temos os recursos para alcançar a universalização e, depois, potencialmente atuar em oportunidades para alocar capital com uma taxa de retorno maior do que a taxa implícita da ação.

Pergunta – André:

Ok, obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Arthur Pereira, do JP Morgan. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Arthur Pereira:

Olá, bom dia, pessoal. Duas perguntas do nosso lado. A primeira: se puderem dar um pouco mais de detalhes sobre o programa de desligamento. Se não me engano, vocês mencionaram 1,8 mil empregados, só para termos uma noção do payback esperado. E quantos empregados vocês esperam contratar novamente? E a segunda sobre as taxas de inadimplência. Isso também foi uma surpresa positiva nos nossos números. Só para entender se existe alguma iniciativa especial em andamento e se o que vimos no terceiro trimestre é uma taxa que podemos assumir para os próximos trimestres? Obrigado.

Resposta – Carlos Piani:

Legal. Obrigado pela pergunta. Vou responder a primeira parte. Daniel responderá a segunda. Acho que não divulgamos os retornos desse programa. Mas o que posso dizer é que temos limites que precisamos justificar para o investimento que fazemos ao nosso conselho, e superamos esse limite exigido por eles. Acho que uma informação que podemos divulgar com base no programa anterior: mais ou menos, no primeiro programa, um pouco mais de 2.000 pessoas aderiram e recontratamos, mais ou menos, mil novamente. Mais ou menos, ok? Então isso está em andamento. Em relação ao segundo programa, não é que não vamos substituir nenhum deles, mas se olharmos para o último programa que fizemos, recontratamos, digamos assim, as posições. Ok, Daniel?

Resposta – Daniel Szlak:

Sim. Obrigado. Obrigado pela pergunta. Então, sobre inadimplência, veja, temos atuado nas frentes que comunicamos, acho que desde que chegamos aqui, que começaríamos a atuar primeiro, certo? Remoção de descontos para grandes clientes, análise de todas as nossas ações judiciais e carteira jurídica e tentativa de fazer acordos quando aplicável, onde tivemos um bom ganho neste trimestre de R\$50 milhões, também divulgado na página de G&A, e também na arrecadação. A empresa historicamente apresentava um gap em relação à tolerância regulatória para inadimplência. E começamos a usar tecnologia para melhorar nossas taxas de arrecadação. Certo? Então, começamos a usar WhatsApp, somos a primeira empresa de utilidade pública a usar Pix para conciliação no país. Então, estamos começando a melhorar e ter melhores ferramentas de cobrança. E isso está começando a aparecer, como Piani comentou em sua fala na apresentação: tivemos uma taxa de arrecadação de 101% no trimestre, onde historicamente a empresa ficava mais em torno de 97%. Então, estamos começando a melhorar aí. Naturalmente, o backlog é maior conforme avançamos no futuro. Isso provavelmente precisa se estabilizar em algum momento, mas no início temos mais oportunidades do que no final. Então é aí que estamos focando agora e estamos investindo muito dinheiro e esforço para alcançar esses impactos.

Pergunta – Arthur Pereira:

Ótimo, obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Guilherme Bosso, do Goldman Sachs. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Guilherme Bosso:

Oi, obrigado novamente. Só mais uma pergunta do nosso lado. Se puderem compartilhar mais detalhes sobre o desempenho do OPEX no trimestre. Notamos uma redução significativa ano contra ano em algumas linhas, como energia e despesas gerais. O que podemos esperar daqui para frente em termos de custos recorrentes? Obrigado novamente.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Guilherme. Daniel aqui novamente. Olha, sobre energia, acho que uma das coisas que estamos fazendo muito bem – e isso é mérito da Luciane, Giselle e da equipe que gerencia essa frente – é expandir nosso consumo no mercado livre. Certo? Só para dar um exemplo: em setembro, 82% do consumo estava no mercado livre. Isso é uma grande mudança em relação a um ano atrás, quando tínhamos cerca de 50% a 55% no mercado livre. Então, isso é uma grande melhoria. E, naturalmente, o custo disso é melhor. E também é algo mais sustentável para nós, pensando em saber de onde vem essa energia, sendo renovável e assim por diante.

Nesse sentido, já emitimos um comunicado ao mercado no passado informando que também estamos buscando projetos de autoprodução que começarão a ganhar escala ao longo de 2026, tanto com parceiros quanto internamente. Então, teremos cerca de 44 usinas solares nos próximos meses. Isso vai nos permitir continuar melhorando nessa frente, que é uma das nossas linhas de custo mais importantes, certo? A provisão para créditos de liquidação duvidosa volta à última pergunta, onde estamos começando a aplicar tecnologia e inteligência artificial ao nosso processo de cobrança. E há muito espaço aqui para continuar melhorando. Acho que é muito difícil pensar agora sobre quais serão os custos recorrentes. Thiago costuma dizer que vai levar um tempo para pensarmos em custos recorrentes.

Temos oportunidades que provavelmente serão reduções pontuais e melhorias de produtividade. E haverá coisas que vão melhorar gradualmente. Então, acho que temos a combinação dessas duas coisas. E mesmo para nós internamente, é muito complicado pensar em custo recorrente agora.

Pergunta – Guilherme Bosso:

Entendido. Obrigado, Daniel.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Francisco Navarrete, do Bradesco BBI. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Francisco Navarrete:

Obrigado pela oportunidade. Novamente, sobre o fundo FAUSP que vocês mencionaram, Daniel e Piani comentaram sobre o aumento de 50 pontos-base na taxa que vocês estão pagando ao FAUSP. E, claro, isso foi ajustado no EBITDA

ajustado, o que foi correto. Mas, se puderem nos lembrar como isso pode ser recuperado e como será ajustado daqui para frente, apenas para deixar claro que isso não é um problema. Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Claro. Obrigado, Nava. Veja, quando começamos o contrato, havia uma cláusula específica sobre a taxa de equilíbrio real e a taxa que está sendo efetivamente cobrada dos consumidores. E interpretamos isso quando lemos o contrato e, como precisávamos começar a provisionar isso desde o início, nossa interpretação foi de que essa taxa era 3,28%. Paralelamente, pedimos esclarecimento ao regulador para garantir que tivéssemos algo por escrito. Recebemos esse esclarecimento no início do 3T25. E a confirmação foi de que a taxa era, na verdade, 3,78%. Então, a diferença é de meio ponto percentual.

Naturalmente, quando fizemos isso, o que tivemos que fazer foi um provisionamento retroativo de julho/24 até junho/25, no valor de R\$108 milhões, que removemos dos resultados do trimestre. Isso porque se trata de algo relativo ao passado e para garantir que estava atualizado. Mas o impacto real da taxa, de 3,28% para 3,78% sobre a receita do 3º trimestre, permanece nos resultados orgânicos recorrentes. Ok? Isso vai para o FAUSP. Então, no fim, isso aumenta o tamanho do fundo que, no futuro, será usado para o impacto tarifário para a população à medida que continuamos investindo na universalização. Portanto, no fim, isso é algo que eventualmente retornará para a companhia, mas quando a dinâmica entre taxa de equilíbrio e taxa de aplicação mudar, com a taxa de equilíbrio ficando mais alta do que a taxa de aplicação, que hoje é o oposto. É assim que funciona.

Pergunta – Francisco Navarrete:

Muito obrigado, Daniel.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Mariel Abreu, da T. Rowe Price. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Mariel Abreu:

Oi. Obrigada pela oportunidade. Gostaria apenas de saber já que está claro que vocês estão olhando para oportunidades inorgânicas que podem surgir no mercado, como devemos pensar sobre a possibilidade de um aumento no atual endividamento ou emissão de mais dívida neste momento? Obrigada.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Mariel. Bom vê-la aqui e obrigado pela pergunta. Veja, mesmo que não pensemos em M&A, hoje temos um compromisso de R\$70 bilhões que foi divulgado no contrato de concessão. Nossa visão é que R\$40 bilhões a R\$50 bilhões disso virão dessa frente. Até agora levantamos R\$13 bilhões dos R\$40 a R\$50 e estamos no processo de levantar mais R\$5 bilhões, que será concluído até o fim desta semana. Então, continuaremos levantando recursos. E acho que nosso objetivo como gestão é manter todas as portas abertas para nós mesmos. Porque, dado o tamanho desse desafio, mecanicamente, precisamos garantir que não estamos expostos a riscos extremos em nenhum dos mercados. Por isso estamos deixando todas as portas abertas e tentando ser inovadores e fazer coisas novas. Por exemplo, quando mencionei os R\$13 bilhões que acabamos de levantar, cerca de R\$1 bilhão é um empréstimo que acabamos de fechar com a JICA, que não emprestava para a companhia há mais de 10 anos. Então, isso foi algo excelente que a equipe fez, e continuamos abrindo mais portas e realmente garantindo nossa capacidade futura de levantar recursos para assegurar que entregaremos a universalização, Mariel. Mas obrigado pela pergunta.

Resposta – Carlos Piani:

E apenas para acrescentar um ponto ao que Daniel disse: algumas dessas oportunidades, principalmente as que envolvem a venda de 100% dos ativos, a maioria delas não tem alavancagem, então o ativo terá capacidade de se alavancar. Os blocos em São Paulo estarão livres de dívidas. Dependendo de um dos negócios mencionados aqui antes, se for uma operação de controle com tag along, há oportunidade de alavancagem. Então, não necessariamente os negócios que chegarão ao mercado serão LBOs. Eles precisarão ser alavancados no nível da adquirida.

Pergunta – Mariel Abreu:

Sim, isso ajuda bastante, obrigada.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Luisa Candiota, do Itaú. Você pode abrir seu microfone.

Pergunta – Luisa Candiota:

Oi, pessoal, bom dia e obrigada pela oportunidade. Tenho uma pergunta sobre a execução do CAPEX no trimestre. Sabemos que a companhia vem acelerando seu ritmo de investimento nos últimos trimestres, e gostaria apenas que vocês dessem mais detalhes sobre a composição desses R\$4 bilhões de CAPEX realizados no trimestre e como o plano de melhoria na medição de água está avançando dentro dessa agenda. Obrigada.

Resposta – Daniel Szlak:

Veja, talvez eu comece pelo fim, sobre medição de água. No 3º trimestre, executamos 500 mil substituições de hidrômetros, que é o mesmo que fizemos no primeiro semestre inteiro. Então, dobramos o ritmo de substituição de hidrômetros. Ainda não estamos operando com o contrato AMI com a Vivo. Isso vai começar agora em janeiro, quando os hidrômetros ultrassônicos começarem a chegar com tecnologia AMI. Então, temos aumentado o ritmo aqui.

Naturalmente, a maior parte do nosso investimento agora está em esgoto. Porque é realmente onde está a lacuna em termos de serviço. Então, grande parte do investimento agora está acontecendo no tratamento de esgoto, nas estações da região metropolitana de São Paulo, nos retrofits e agora iniciando a fase de expansão. E também nas redes de coleta de esgoto para que possamos aumentar a quantidade de esgoto que efetivamente é tratado.

Então, é aí que está a maior parte do CAPEX agora. Uma das coisas que mencionamos, Piani falou sobre segurança hídrica e garantir nossos fluxos de caixa e o serviço à população – é que estamos começando a olhar para investimentos adicionais para aumentar a segurança hídrica da região. Vamos investir cerca de R\$5 bilhões nos próximos dois anos em investimentos incrementais para aumentar a capacidade de ter mais reservatórios, mais produção e mais conexões de água.

Pergunta – Luisa Candiota:

Obrigada.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Piani para as considerações finais da companhia.

Resposta – Carlos Piani:

Quero apenas agradecer a todos mais uma vez por participarem da teleconferência e pelo interesse contínuo na Sabesp. Agradecemos todas as perguntas, o engajamento e esperamos atualizá-los sobre os avanços no próximo trimestre. Desejo a todos um ótimo dia e nos vemos na próxima divulgação de resultados.

Operador:

Obrigado. A apresentação de resultados da SABESP está encerrada. Muito obrigado pela participação e desejamos a todos um excelente dia.