

**Operador:**

Bom dia e sejam bem-vindos à Apresentação de Resultados do Primeiro Trimestre de 2026 da Sabesp.

Estão conosco hoje Carlos Piani, Diretor-Presidente; Daniel Szlak, Diretor Financeiro; e Thiago Levy, Diretor de Relações com Investidores.

Antes de iniciarmos, esclarecemos que as declarações feitas durante esta apresentação não incluem projeções ou estimativas de eventos futuros. No entanto, podem conter declarações prospectivas, que indicam tendências potenciais relacionadas à Sabesp, com base nas expectativas, crenças e premissas razoáveis da administração da companhia na data de hoje.

Essas declarações envolvem riscos e incertezas e estão 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 arquivados junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), à B3 e em seu site de Relações com Investidores.

Os investidores devem compreender que mudanças nesses fatores podem levar a resultados que diferem 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 permanecerão em modo somente escuta durante a apresentação. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, destinada exclusivamente a analistas e investidores.

Caso deseje fazer uma pergunta, por favor utilize a função Q&A do Zoom, informando seu nome e a instituição que representa.

Passo agora a palavra para Daniel Szlak, que fará os comentários sobre os resultados.

Daniel, por favor, pode prosseguir.

**Daniel Szlak:**

Obrigado, operador. Bom dia a todos e obrigado por participarem da teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2026 da Sabesp. Eu sou Daniel Szlak, CFO, e apresentarei os destaques operacionais e financeiros do trimestre, após o que passarei a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, que trará uma atualização sobre o nosso progresso. Em seguida, abriremos para a sessão de perguntas e respostas.

Antes de começar, gostaria também de esclarecer que todos os números desta apresentação referem-se apenas à Sabesp e não incluem números da MI.

Para este primeiro trimestre, consolidamos apenas o balanço patrimonial.

No primeiro trimestre de 2026, a produção total de água atingiu 778 milhões de metros cúbicos, 4,6% abaixo em relação ao ano anterior. A queda reflete um verão mais ameno, com temperaturas médias 3,3 graus Celsius inferiores às do ano passado, além da aplicação da regra operacional da SP Águas de gestão de pressão reduzida implementada por aproximadamente 10 horas por dia para aumentar a resiliência do sistema.

Nossa base ativa de clientes permanece estável, com cerca de 9,5 milhões de ligações de água e 8,2 milhões de ligações de esgoto. A leve redução ano a ano é impulsionada principalmente pelo aumento das ações de garantia de receita e pela verticalização das cidades em que operamos.

Excluindo o impacto dessas ações, as ligações de água teriam permanecido estáveis ano a ano, enquanto as ligações ativas de esgoto teriam crescido aproximadamente 0,2%.

Continuamos priorizando a qualidade do serviço e a confiabilidade operacional para quase 30 milhões de clientes, garantindo fornecimento consistente de água e serviços de esgoto, mesmo diante de condições climáticas variáveis e desafios operacionais.

Passando para o desempenho financeiro, a receita líquida ajustada do primeiro trimestre de 2026 foi de R\$ 6 bilhões, um aumento de 11% em relação ao ano anterior. O EBITDA ajustado foi de R\$ 3,8 bilhões, alta de 26% em comparação ao ano anterior, alcançando margem de 62,9%, uma expansão significativa em relação ao mesmo período do ano passado.

Essa margem mais alta ilustra o impacto de nossos contínuos esforços de eficiência e disciplina no controle de custos, liberando recursos para o nosso plano de CapEx.

O lucro líquido ajustado foi de R\$ 1,5 bilhão, crescendo 32% ano a ano, apoiado por melhores resultados operacionais e menor spread na nossa estrutura de dívida.

Antes de aprofundarmos no desempenho operacional, permitam-me explicar brevemente a reconciliação entre os números reportados e ajustados, como fizemos em trimestres anteriores.

Como de costume, excluímos receitas de construção, para as quais não registramos margem, e o ativo financeiro, que são meramente exigências contábeis e não refletem, em nossa visão, as operações subjacentes do negócio.

Além disso, durante o trimestre, incorreremos em R\$ 16 milhões de despesas não recorrentes de M&A.

A receita líquida ajustada cresceu 11% ano a ano no primeiro trimestre, impulsionada por três fatores principais.

Primeiro, preço contribuiu com 12%. Isso reflete o último reajuste tarifário implementado em janeiro, com um efeito de 9,1% proveniente das faturas do ano passado contabilizadas em 2026. Também reflete um ganho adicional de 2,8% decorrente de iniciativas comerciais, particularmente na renegociação de contratos com grandes clientes.

Segundo, o volume cresceu 2,4%. Embora a expansão da base de clientes tenha contribuído com 2,9%, isso foi parcialmente compensado por efeitos de temperatura que reduziram o consumo per capita em 0,6%.

Por fim, o mix reduziu a receita em 3,4%, refletindo a expansão dos programas de tarifas subsidiadas ano a ano. Esses programas agora beneficiam mais de 2 milhões de ligações e continuam sendo um mecanismo fundamental para garantir acesso a serviços básicos de saneamento a preços acessíveis para comunidades de baixa renda.

Embora impactem o mix de receita no curto prazo, estão totalmente alinhados ao nosso mandato social e são cobertos dentro do arcabouço regulatório.

No próximo slide, aprofundamos alguns dos aspectos que sustentam o desempenho da receita. O índice de preços, excluindo efeitos de mix, permanece estável, com aumento de 9,1% impulsionado pelo reajuste tarifário de janeiro.

No front social, o número de ligações beneficiadas por tarifas subsidiadas ultrapassou 2 milhões. Embora tenha permanecido praticamente estável trimestre contra trimestre, representa um aumento de 23% em relação ao ano anterior.

Essa expansão reforça nosso papel na promoção da inclusão social, ao mesmo tempo em que continuamos ampliando a cobertura dos serviços de forma financeiramente sustentável.

Passando para o EBITDA, os números ajustados cresceram 26%, atingindo R\$ 3,8 bilhões. Esse resultado foi sustentado por maior receita e eficiência de custos em várias áreas.

As despesas gerais e administrativas (G&A) foram beneficiadas por um ganho de R\$ 30 milhões referente a um acordo de valores em atraso com um dos municípios atendidos, além de maior disciplina de custos de forma geral.

Os custos com energia caíram, principalmente devido ao aumento da participação do mercado livre, que agora representa 86% do consumo total.

Os custos com pessoal diminuíram como reflexo da reestruturação da força de trabalho. A média de funcionários no primeiro trimestre de 2026 foi reduzida em 13% em comparação ao ano anterior, totalizando 8,8 mil empregados.

Com receitas em alta e custos bem controlados, a margem EBITDA expandiu para 63%, liberando recursos para nosso ambicioso plano de CapEx.

Entrando em mais detalhes sobre pessoal, observamos uma redução de 26% ano a ano, refletindo a combinação de uma redução de 13% no quadro de funcionários e melhorias no mix de cargos e salários. Essas medidas estruturais mais do que compensaram a inflação salarial de 5,5% aplicada no período.

O lucro líquido reportado foi de R\$ 1,7 bilhão no trimestre, alta de 18% em relação aos R\$ 1,5 bilhão do ano anterior.

O forte crescimento do EBITDA mais do que compensou o aumento das despesas financeiras líquidas, que subiram conforme esperado devido a taxas de juros mais elevadas e ao maior nível médio de endividamento para financiar o programa de CapEx.

Esses efeitos foram parcialmente compensados por uma menor despesa com imposto de renda, ajudada pela dedução de juros sobre capital próprio pagos no trimestre.

Nossa transformação é mais visível na aceleração do programa de investimentos. Apenas no primeiro trimestre, o CapEx atingiu R\$ 3,7 bilhões, alta de 31% ano a ano.

Esse forte início de ano nos coloca no caminho certo para atingir nosso plano ambicioso. Já entregamos uma parcela significativa das metas plurianuais de universalização até o primeiro trimestre.

Cumprimos 87% da meta de ligações de água, 77% da meta de coleta de esgoto e 71% da meta de tratamento de esgoto para o período de 2024 a 2026.

Passando para o próximo slide, nossos principais projetos estão avançando conforme o planejado.

Por exemplo, no programa de universalização em áreas rurais, a Fase 1 está em andamento, com 11 projetos envolvendo R\$ 5 bilhões em investimentos já na fase de execução.

E no início deste ano, lançamos as licitações da Fase 2 para mais 8 projetos, adicionando outros R\$ 5,4 bilhões em investimentos.

Também avançamos na integridade do programa com a expansão da Estação de Tratamento de Esgoto de Barueri, um projeto de R\$ 5,7 bilhões que aumentará a capacidade da planta em 41%, beneficiando cerca de 4 milhões de pessoas até 2029.

Passando agora para o balanço patrimonial, nossos índices de alavancagem permanecem controlados mesmo com o aumento dos investimentos.

Ao final de março, a dívida líquida era de R\$ 32,5 bilhões.

O custo médio da dívida permanece baixo, próximo à taxa de referência, e ampliamos o prazo médio para 6,3 anos.

Vale destacar que 64% da nossa dívida vence em 2031 ou depois, refletindo nossos esforços proativos para alongar prazos após a universalização e garantir financiamento de longo prazo.

Também mantemos uma posição de liquidez muito forte, com R\$ 19,2 bilhões em caixa ao final do trimestre, suficiente para cobrir mais de cinco anos de serviço da dívida.

Nossa sólida estrutura de capital e balanço oferecem ampla flexibilidade para continuar executando nosso plano de investimentos, preservando a estabilidade financeira.

Por fim, olhando para os principais indicadores financeiros, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado foi de 2,4x ao final do trimestre, ainda em um nível bastante confortável, considerando nossa forte geração de caixa e perfil de dívida de longo prazo.

Nossos indicadores de rentabilidade permanecem fortes e estáveis, com ROIC de 11% e ROE em torno de 17%, combinando crescimento com rentabilidade.

Com isso, passo agora a palavra ao Sr. Carlos Piani, nosso CEO, para discutir as prioridades estratégicas e os desenvolvimentos recentes.

**Carlos Piani:**

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos e obrigado por participarem da teleconferência. Agora vou apresentar uma atualização sobre o progresso estratégico e operacional alcançado durante o primeiro trimestre de 2026.

Indo para o slide 17, vocês podem ver um resumo das principais conquistas nos quatro pilares estratégicos que apresentamos no nosso Investor Day em abril passado: qualidade, rentabilidade, crescimento e sociedade.

Começando por crescimento e nossa agenda de universalização, mantivemos o forte ritmo de investimentos estabelecido no ano passado. O CapEx atingiu R\$ 3,8 bilhões no primeiro trimestre, aproximadamente 31% acima em relação ao ano anterior, demonstrando claramente nossa capacidade de execução e habilidade de acelerar a entrega de projetos.

A visibilidade também permanece alta, com um backlog de CapEx de R\$ 39,8 bilhões de abril de 2026 até 2029, fornecendo uma base sólida para sustentar esse ciclo de investimentos nos próximos anos.

Passando para rentabilidade e eficiência operacional, conforme discutido na teleconferência de resultados do quarto trimestre de 2025, reduzimos substancialmente o gap histórico relacionado aos descontos concedidos a grandes clientes.

Neste momento, 80% das liminares relacionadas foram decididas a favor da Sabesp, reforçando tanto a qualidade da receita quanto o alinhamento regulatório.

Também seguimos avançando na agenda de modernização da infraestrutura, com a instalação de 326 mil hidrômetros durante o trimestre, um aumento de 51% ano a ano.

Espera-se que essa iniciativa contribua para menores perdas, maior precisão na medição e faturamento e melhoria da eficiência operacional ao longo do tempo.

O desempenho de cobrança também permaneceu forte, com uma taxa de arrecadação de 96,9% no trimestre, excluindo pagamentos de dívidas determinados judicialmente.

Na transformação digital, o trimestre foi marcado pela entrada em operação bem-sucedida do SAP S/4HANA, um marco importante para a companhia.

Essa implementação aumenta a agilidade, melhora a qualidade dos dados e a integração operacional, além de estabelecer uma base importante para a próxima fase da agenda de transformação da Sabesp.

Em qualidade e experiência do cliente, continuamos expandindo e fortalecendo nossa jornada digital.

Hoje, 10,5 milhões de clientes utilizam nossos canais digitais de pagamento.

Nossa plataforma de WhatsApp continua crescendo, com média de 2,8 milhões de interações por mês, enquanto o aplicativo da Sabesp mantém uma forte avaliação de 4,6, com aproximadamente 1,5 milhão de interações mensais.

Ao mesmo tempo, estamos adaptando nossas centrais de atendimento e operações comerciais a uma nova realidade operacional e comercial.

Isso inclui o redesenho de processos, padronização de fluxos de trabalho e redimensionamento de equipes para melhor corresponder aos volumes atuais de demanda.

Ajustes e melhorias adicionais estão planejados para os próximos trimestres, à medida que continuamos a aprimorar a satisfação dos clientes e melhorar nosso Net Promoter Score.

Por fim, em ESG, gostaria de destacar duas conquistas importantes neste trimestre.

No início desta semana, o ISE B3 publicou a composição anual do índice, e a Sabesp permanece como integrante pelo segundo ano consecutivo, reforçando a força do nosso posicionamento ESG no mercado brasileiro.

Além disso, em janeiro, recebemos a nota B na avaliação climática do CDP, representando uma melhora em relação ao ano passado e refletindo avanços contínuos em governança climática e gestão ambiental.

No conjunto, esses resultados demonstram a consistência da nossa execução em todos os pilares estratégicos e reforçam nossa capacidade de entregar crescimento sustentável com qualidade, eficiência e impacto social positivo.

Passando agora para o slide 18, embora estejamos fazendo progressos importantes, é igualmente fundamental sermos transparentes quanto aos desafios à frente, à medida que avançamos em direção aos compromissos de 2029 apresentados no Investor Day.

A cada ano, essa jornada de transformação traz um conjunto distinto de prioridades.

Em 2026, um dos principais desafios é a implementação dos novos princípios contábeis regulatórios, incluindo a nova metodologia de RAB, que esperamos concluir até o final do ano.

Este é um passo complexo, mas fundamental para garantir maior transparência, consistência e alinhamento com o arcabouço regulatório em evolução.

Nesse contexto, a ARSESP, nossa agência reguladora, lançou uma consulta pública para discutir a nova metodologia de DRC, e pretendemos contribuir ativamente com esse processo, submetendo nossas recomendações até 13 de maio deste ano.

A entrega bem-sucedida desse marco será crítica não apenas do ponto de vista de conformidade, mas também para apoiar as próximas fases da nossa agenda de transformação, incluindo futuras revisões tarifárias, avanço das metas de universalização e integração de novos ativos ao nosso modelo operacional e financeiro.

Com isso, concluo esta parte da apresentação. Podemos agora passar para a sessão de perguntas e respostas.

## **Perguntas e Respostas**

### **Operador:**

Obrigado. Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Para fazer uma pergunta, envie-a via Zoom Q&A informando seu nome e empresa. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Guilherme Lima, do Santander. Sr. Guilherme, o microfone está aberto. Pode prosseguir.

### **Pergunta – Guilherme Lima:**

Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas.

Primeiro, as despesas com energia elétrica e materiais vieram acima do esperado. Vocês poderiam detalhar até que ponto essas linhas foram impactadas pela situação hidrológica atual, qual seria um nível normalizado e se parte desses custos pode ser reembolsada no futuro?

E a segunda pergunta é sobre a expectativa de perda de receita em 2026 com tarifas sociais que será reembolsada em 2028.

### **Resposta – Daniel Szlak:**

Obrigado, Guilherme. Bom dia.

Sobre energia, não vemos grandes mudanças em relação à situação hidrológica comparada ao segundo semestre do ano passado.

Observamos queda ano a ano nas despesas com energia, pois estamos consumindo menos devido à menor produção, influenciada pela gestão de pressão noturna.

Por outro lado, há aumento de custo por kWh no mercado cativo.

Sobre materiais, trata-se mais de efeito de fase — não houve itens relevantes.

Quanto à tarifa social, o número de beneficiários está estável em cerca de 2 milhões. Houve crescimento forte ano contra ano, mas estabilidade trimestre contra trimestre.

O crescimento tende a ser mais orgânico daqui para frente, com maior penetração em comunidades de baixa renda.

**Operador:**

Nossa próxima pergunta vem de Maria Carolina, do Safra. Você pode abrir seu microfone.

**Pergunta – Maria Carolina:**

Bom dia. Obrigada pela call.

Tenho duas perguntas: Sobre regulação: vocês podem comentar a nova normativa da ARSESP sobre políticas de desconto para grandes usuários? Como isso impacta negociações futuras?

Sobre o programa Universaliza São Paulo: quais as primeiras impressões sobre blocos, tamanho, diferenças vs modelo anterior e cronograma?

Pergunta adicional: a curva de amortização (annuitization) pareceu mais lenta neste trimestre. Houve algum evento específico?

**Resposta – Daniel Szlak:**

Sobre a política de descontos, vamos submeter uma proposta nas próximas semanas. Esperamos aprovação ainda neste trimestre, com impacto no segundo semestre.

Isso deve reduzir pressão de grandes clientes.

Sobre universalização, o principal ponto ainda é a incerteza sobre número de municípios e blocos.

Há novidade na inclusão de drenagem.

**Resposta – Carlos Piani:**

Há sazonalidade: o 4T é mais forte por questões regulatórias; o 1T tende a ser mais fraco.

**Operador:**

Nossa próxima pergunta vem de Bruno Amorim, do Goldman Sachs.

**Bruno Amorim – Goldman Sachs:**

Bom dia.

Em que estágio está a jornada de eficiência operacional? Quanto espaço ainda existe para melhorias? Sobre Copasa: caso participem, será com a Equatorial?

**Resposta – Daniel Szlak:**

Fizemos muitas iniciativas no ano passado e continuamos neste ano.

Estamos investindo fortemente e controlando custos para financiar esse CapEx.

Destaque para autoprodução de energia e melhorias operacionais com SAP.

**Resposta – Carlos Piani:**

Parcerias são bem-vindas. Não confirmamos nada, mas Equatorial seria um parceiro natural.

**Operador:**

Nossa próxima pergunta vem de Fillipe Andrade, do Itaú.

**Fillipe Andrade – Itaú:**

Bom dia a todos. Obrigado por responderem às minhas perguntas.

Um rápido follow-up sobre uma pergunta anterior. No Investor Day, a Sabesp apresentou uma estimativa de CapEx de aproximadamente R\$ 20 bilhões para 2026.

Vocês poderiam compartilhar suas expectativas para a curva de desembolso nos próximos trimestres, bem como a taxa normalizada esperada de ativação?

E também, se puderem comentar sobre as discussões com a agência reguladora em relação aos planos de CapEx para 2024–2030. Vocês têm alguma visão sobre o timing para a conclusão dessas discussões?

Obrigado.

**Resposta – Daniel Szlak:**

Ok, obrigado pela pergunta, Felipe.

Deixe-me começar pela parte interna. O CapEx normalmente começa mais devagar no primeiro trimestre e depois acelera ao longo do ano. Em todos os lugares onde trabalhei isso acontece, e aqui na Sabesp não é diferente.

Quando olhamos para o ano passado, parte da inclinação da curva de aceleração foi influenciada por mudanças nos processos. Mas sempre haverá uma curva crescente ao longo do ano em termos de CapEx.

Parte disso vem do fato de termos iniciado os programas em áreas rurais. Dividimos esses programas em duas fases: o primeiro lote já começou, e o segundo está recebendo propostas agora, devendo começar ainda este ano.

Além disso, estamos contratando a expansão de grandes estações de tratamento de esgoto, o que também aumentará o CapEx ao longo do ano.

Do ponto de vista mecânico, é assim que funciona a unitização: os ativos precisam entrar em operação — ou seja, precisam estar efetivamente sendo utilizados com fluxo de água ou esgoto. Isso normalmente acontece ao longo do ano.

Portanto, a curva de unitização também cresce ao longo do tempo.

Como já comentamos, não esperamos uma unitização de um para um nos primeiros anos. Esperamos algo como dois terços sendo ativados por ano, com cerca de um terço ficando para períodos posteriores, revertendo essa tendência nos últimos anos do ciclo.

**Resposta – Carlos Piani:**

Do ponto de vista regulatório, não há um prazo formal para termos uma definição sobre o CapEx projetado.

Mas esperamos ter alguma visibilidade até o início do segundo semestre, porque precisamos começar a planejar o próximo ano.

Já temos uma parte relevante do CapEx contratada, mas ainda existe alguma flexibilidade sobre quanto investir nos próximos anos.

Do nosso ponto de vista, precisamos de maior clareza até o início do terceiro trimestre.

**Operador:**

Nossa próxima pergunta vem de Matthias.

**Matthias:**

Olá, obrigado por aceitarem a pergunta. Parabéns pelos excelentes resultados.

Gostaria de entender um pouco mais quais são as ações de vocês ao longo do restante deste ano em relação à garantia de receita e como vocês veem essa evolução ao longo deste ano e talvez do próximo.

Muito obrigado.

**Resposta – Carlos Piani:**

Obrigado, Matthias. Esse é um pilar muito importante para nós.

Todos os esforços comerciais relacionados à garantia de receita são centrais em qualquer transformação de uma empresa estatal para uma empresa privada.

Temos avançado rapidamente em várias frentes: substituição de hidrômetros, melhorias em cobrança, ajustes de processos, negatização de clientes inadimplentes, entre outros.

Isso gerou um aumento significativo no volume de atendimento nos nossos canais de relacionamento com clientes, que também estão sendo redesenhados ao mesmo tempo.

Estamos constantemente ajustando o equilíbrio entre o volume de demanda e a capacidade de atendimento.

Sabemos, como consumidores, que o atendimento em utilities nem sempre é simples, então esperamos fazer ajustes ao longo do segundo trimestre e até o final do ano.

Podemos reduzir um pouco o volume ou investir mais na estrutura, se necessário.

O foco é o longo prazo e garantir uma boa experiência para o cliente durante essa transição.

**Operador:**

Nossa próxima pergunta vem de Giuliano Ajeje, do UBS. Você pode abrir seu microfone.

**Giuliano Ajeje – UBS:**

Olá Piani, Daniel, bom dia. Tenho duas, três perguntas.

Deixe-me começar com o tema das tarifas — sobre o mix tarifário. Vocês reportaram crescimento no número de domicílios com tarifas subsidiadas.

Tenho duas perguntas aqui:

A primeira é se a companhia projeta que esse ritmo de crescimento das tarifas subsidiadas continuará até 2027 e 2028, e, caso contrário, qual seria o nível esperado.

A segunda é sobre o status do trabalho regulatório com a ARSESP para recompor isso.

Outra pergunta é sobre a Copasa: é uma pergunta simples — vocês já se registraram para participar do processo?

E, por fim, uma pergunta sobre CapEx: no slide 13 vocês mostram o CapEx esperado para 2024 a 2029 considerando a antecipação do segundo ciclo.

Assumindo que essa antecipação não ocorra, qual seria o CapEx?

E, sobre os R\$ 70 bilhões iniciais, quanto deveria ser ajustado por inflação? E quanto corresponde à antecipação do segundo ciclo?

Então são três temas aqui.

Complemento:

A companhia reportou inadimplência próxima de R\$ 50 a R\$ 54 milhões por ano.

Minha pergunta é se a modernização com hidrômetros inteligentes e melhorias nos canais digitais pode mudar esse nível.

Obrigado.

**Resposta – Daniel Szlak:**

Talvez eu comece pela primeira.

Passamos por várias mudanças recentes nos critérios de elegibilidade para tarifas sociais — migramos para o CadÚnico e depois incorporamos a Tarifa Paulista.

Durante esse período, houve mudanças frequentes nas regras, o que gerou volatilidade.

Agora o sistema está mais estabilizado.

Dessa forma, não esperamos mais oscilações fortes como no ano passado. A tendência é de crescimento mais orgânico, principalmente associado à expansão da base em áreas de menor renda.

**Resposta – Carlos Piani:**

Sobre a Copasa, sim, vamos participar do processo.

Em relação ao CapEx, ainda precisamos aguardar definições regulatórias.

Há três fatores principais: inflação sobre os R\$ 70 bilhões, maior complexidade das conexões, possíveis mudanças de escopo, inclusive com soluções alternativas em áreas rurais

Isso pode reduzir parte dos investimentos necessários.

Portanto, ainda preferimos aguardar antes de dar um número final.

Reduzimos a provisão para inadimplência porque a performance de cobrança melhorou.

A metodologia continua a mesma — baseada no histórico.

Se a arrecadação melhora, a provisão cai; se piorar, sobe.

Sobre hidrômetros inteligentes, eles ajudam bastante — permitem leitura mais frequente, reduzem disputas e aumentam eficiência de cobrança.

Mas o impacto relevante leva tempo, talvez cerca de dois anos para ganhar escala.

Só complementando: tivemos também um efeito pontual positivo de cerca de R\$ 30 milhões relacionado a um acordo com um município, o que impactou o resultado do trimestre.

**Operador:**

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

**João Pimentel – UBS:**

Oi, pessoal. Bom dia. Tenho uma pergunta mais ampla.

Como vocês veem a Sabesp alocando capital eventualmente em mercados diferentes, fora do Brasil, ou em segmentos distintos?

A Sabesp já é uma empresa com mais de R\$ 100 bilhões de valor de mercado. Claro que temos Copasa e Universaliza, mas mesmo participando em consórcios, isso não representa um investimento tão relevante em relação ao tamanho da companhia.

Então gostaria de entender como vocês enxergam esse momento da jornada de universalização — se já estão em um estágio mais maduro — e se faz sentido buscar outras geografias ou segmentos.

Considerando, claro, riscos regulatórios e exposição cambial.

Obrigado.

**Resposta – Daniel Szlak:**

Obrigado pela pergunta.

Crescimento inorgânico tende a ser mais arriscado, especialmente fora da nossa área principal.

Temos a obrigação fiduciária de avaliar oportunidades, mas ainda estamos no início da nossa jornada de transformação.

Se fizermos algo, deve ser pequeno no começo — quase como uma opção — para testar.

Não estamos buscando aquisições grandes fora do nosso core ou da nossa geografia.

Nosso foco continua sendo executar bem em São Paulo.

Se surgirem oportunidades com bom risco-retorno, vamos avaliar — caso contrário, seguimos focados no core e na geração de valor.

**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:**

Novamente, gostaria de agradecer a todos pelas perguntas e pelo interesse contínuo na Sabesp.

Agradecemos a participação nas nossas teleconferências trimestrais e esperamos continuar atualizando vocês sobre nosso progresso nos próximos períodos.

Tenham todos um ótimo dia e até o próximo trimestre.

**Operador:**

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