

Operador:

Bom dia e sejam bem-vindos à Apresentação de Resultados do Quarto Trimestre de 2025 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. Obrigado por participarem da teleconferência de resultados da SABESP referente ao exercício de 2025. Sou Daniel Szlak, Diretor Financeiro da companhia.

Hoje, apresentarei os principais destaques financeiros e operacionais e, em seguida, passarei a palavra ao nosso Diretor-Presidente, Carlos Piani, que comentará sobre a transformação estratégica em andamento. Após isso, abriremos a sessão de perguntas e respostas.

Vamos começar pelos destaques operacionais do trimestre. Os indicadores operacionais permanecem sólidos, à medida que continuamos expandindo a cobertura dos serviços e avançando nas metas de universalização. A produção de água totalizou 789 milhões de metros cúbicos no trimestre, mantendo-se amplamente estável, reflexo da gestão disciplinada dos sistemas para garantir a segurança hídrica.

Ao mesmo tempo, nossa base de clientes seguiu em expansão. As ligações de água alcançaram aproximadamente 9,5 milhões, crescimento de 0,4% na comparação anual, enquanto as ligações de esgoto cresceram 0,8%, atingindo 8,3 milhões. Esses números refletem o avanço do nosso programa de investimentos e a expansão da infraestrutura de esgotamento sanitário em toda a área de concessão, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida da população do Estado de São Paulo.

Passando agora para os destaques financeiros do trimestre, nossos resultados mais uma vez demonstram as melhorias operacionais e financeiras alcançadas desde o início da transformação da companhia, o que nos confere capacidade para continuar investindo e ampliando os serviços prestados à população.

A receita líquida ajustada atingiu R\$ 5,7 bilhões, crescimento de 2,1% em relação ao 4T24.

O EBITDA ajustado totalizou R\$ 3,4 bilhões, representando crescimento de 13% ano contra ano, com expansão de margem para 60%, refletindo disciplina de custos e iniciativas de eficiência.

O lucro líquido ajustado permaneceu estável, em torno de R\$ 1,9 bilhão.

A geração de caixa foi um dos principais destaques do período. O fluxo de caixa operacional atingiu R\$ 3,0 bilhões, crescimento de 24%, enquanto a conversão de caixa aumentou para 83%, evidenciando a qualidade dos resultados e a gestão disciplinada do capital de giro, que direciona mais recursos para o nosso programa de CAPEX.

Ao analisarmos o resultado anual de 2025, a transformação da companhia se torna ainda mais evidente. A receita líquida ajustada totalizou R\$ 22,2 bilhões, crescimento de 2,2% em relação a 2024. No entanto, o principal destaque foi a rentabilidade.

O EBITDA ajustado alcançou R\$ 13,2 bilhões, crescimento de 17% ano contra ano, com margem também de 60%.

O lucro líquido ajustado atingiu R\$ 6,3 bilhões, representando crescimento de 22%, refletindo tanto melhorias operacionais quanto maior disciplina financeira.

A geração operacional de caixa também apresentou avanço relevante, com fluxo de caixa operacional de R\$ 8,1 bilhões, reforçando nossa capacidade de financiar o programa de investimentos, ao mesmo tempo em que mantemos uma estrutura de capital extremamente sólida.

Para aprofundar a análise dos resultados, explico brevemente a ponte entre os números reportados e ajustados do trimestre. Como de praxe, excluímos os efeitos de construção e da bifurcação do ativo financeiro, que decorrem exclusivamente de normas contábeis. Além disso, o trimestre incluiu alguns itens não recorrentes, como R\$ 60 milhões relacionados à continuidade da reestruturação da rede logística, redução de provisões legais de R\$ 28 milhões, principalmente associada a acordos, e ganhos tributários pontuais de R\$ 370 milhões reconhecidos no período.

Ajustando esses efeitos, chegamos à receita líquida ajustada de R\$ 5,7 bilhões e ao EBITDA ajustado de R\$ 3,4 bilhões, que, na visão da administração, representam melhor o desempenho recorrente do negócio. Reconciliação semelhante se aplica aos resultados do ano, incluindo, entre outros itens, efeitos relacionados a pagamentos judiciais favoráveis à companhia no âmbito do programa Sabesp Gente. O detalhamento completo dessa ponte está disponível no apêndice. Excluídos esses itens, o EBITDA ajustado anual totaliza R\$ 13,2 bilhões, crescimento de 17% ano contra ano.

Analisando agora os vetores de crescimento da receita no trimestre, observamos avanço de 2%, impulsionado por três fatores principais:

Primeiro, preço, incluindo a continuidade da remoção de descontos anteriormente concedidos a grandes clientes, que, isoladamente, contribuiu com cerca de 1,5 ponto percentual para o crescimento da receita.

Segundo, crescimento de volume, refletindo a adição de novas economias, contribuindo com aproximadamente 3 pontos percentuais.

E terceiro, mix, com a duplicação do número de consumidores atendidos pelos programas de tarifa subsidiada. Esses programas são uma importante ferramenta de acessibilidade para a população de baixa renda, e seus impactos financeiros deverão ser endereçados na próxima revisão tarifária.

No resultado anual, os vetores seguem a mesma dinâmica: crescimento de 2,2% da receita, impulsionado pela remoção de descontos de grandes clientes, efeito remanescente do ciclo tarifário de 2024 e expansão da base de consumidores, parcialmente compensados pelo impacto de mix decorrente da ampliação dos programas de tarifa social. Essa dinâmica reflete o duplo mandato da Sabesp: ampliar acesso e acessibilidade, mantendo a sustentabilidade financeira.

O próximo slide detalha a evolução de preços e do mix de consumidores. O índice de preços, excluindo efeitos de mix, permaneceu estável, como esperado, uma vez que não houve revisões tarifárias em 2025. No entanto, os preços para grandes clientes aumentaram, refletindo a continuidade da retirada de descontos, processo que já trouxe melhorias relevantes na qualidade da receita. Paralelamente, o número de economias beneficiadas por tarifas subsidiadas atingiu quase 2 milhões de ligações, ou cerca de 6 milhões de pessoas, aproximadamente o dobro da média de 2024, reforçando o papel da Sabesp na promoção da inclusão social.

Passando agora para o desempenho do EBITDA, registramos crescimento de 13% no trimestre e 17% no ano. Os principais vetores foram melhorias em despesas gerais e administrativas, impulsionadas por melhor desempenho de arrecadação, eficiência energética decorrente da migração para o mercado livre — que já representa 82% do consumo —, otimização do quadro de pessoal após os programas de desligamento voluntário e menor consumo de materiais operacionais e de tratamento. Parte desses ganhos foi parcialmente compensada por maiores despesas com serviços, principalmente em tecnologia da informação e automação, que devem gerar retorno para a companhia no médio prazo. No conjunto, os resultados evidenciam o avanço da agenda de eficiência para liberar recursos ao programa de investimentos.

No trimestre, as despesas com pessoal recuaram, apesar do reajuste coletivo de 5,5%, refletindo uma redução de 15% no quadro de colaboradores após os programas de desligamento voluntário. No consolidado do ano, registramos cerca de 3.800 desligamentos e 2.500 admissões, encerrando dezembro com aproximadamente 9.200 colaboradores. Essas mudanças fazem parte de um esforço mais amplo de modernização da força de trabalho, com forte investimento em tecnologia e padronização de processos.

Em relação ao lucro líquido reportado, no quarto trimestre alcançamos R\$ 2,7 bilhões, crescimento de 87% ano contra ano, impulsionado principalmente pelo forte crescimento do EBITDA. No acumulado de 2025, o lucro líquido reportado totalizou R\$ 8,5 bilhões. Esse resultado foi impactado negativamente pela base de comparação com o ganho não caixa de R\$ 4,5 bilhões registrado em 2024, relacionado ao contrato com a URAE-1 e à bifurcação de ativos financeiros, e positivamente pelo maior EBITDA operacional e pela atualização monetária de R\$ 1,5 bilhão de créditos judiciais.

A transformação da Sabesp se torna ainda mais visível no programa de investimentos. Em 2025, o CAPEX atingiu R\$ 15,2 bilhões, mais que o dobro do nível investido em 2024. Somente no quarto trimestre, os investimentos somaram R\$ 4,8 bilhões, volume superior ao que a antiga Sabesp estatal investia em um ano inteiro. Esses investimentos sustentam diretamente as metas estabelecidas no contrato de concessão.

No que se refere às metas de universalização, atingimos o objetivo de 2025 com um mês de antecedência e iniciamos 2026 em ritmo acelerado. Em fevereiro, já havíamos alcançado 84% das metas de água, 74% de coleta de esgoto e 70% de tratamento de esgoto previstas para o ano de 2026.

Em termos de entregas físicas em 2025, foram concluídos 32 projetos estruturantes, com mais de 827 quilômetros de nova infraestrutura, ampliando o acesso ao tratamento de esgoto para mais de 3,8 milhões de pessoas. Para 2026, estão previstos 38 novos projetos, incluindo iniciativas do programa Integra Tietê, projetos de segurança hídrica e expansão de infraestrutura tanto no litoral quanto no interior. Ao final de 2025, também concluímos todos os projetos de engenharia conceitual previstos até 2029.

Aproveitamos ainda para atualizar o plano de CAPEX do período. Partindo dos R\$ 70 bilhões definidos a preços de 2022, atualizamos o valor pela inflação até dezembro de 2025 e antecipamos alguns projetos de ciclos futuros, principalmente em segurança hídrica, modernização da medição e instalação de sensores de rede. Esses projetos contribuirão para a redução de perdas e maior segurança no abastecimento. Houve também ajustes decorrentes de mudanças regulatórias, atualmente em discussão com o regulador, sobre as quais manteremos nossos acionistas informados.

Passando ao balanço patrimonial, ao final de 2025, a dívida bruta totalizava R\$ 40 bilhões, com dívida líquida de R\$ 28 bilhões. O custo médio da dívida permanece atrativo, em CDI menos 0,2%, com prazo médio de 5,6 anos. Destacamos que 49% da dívida vence após 2031, refletindo um perfil de vencimento de longo prazo bem estruturado. Encerramos o ano com R\$ 12 bilhões em caixa, suficientes para cobrir mais de três anos de amortizações, garantindo elevada liquidez e flexibilidade financeira.

Por fim, analisando nossos principais indicadores financeiros, a relação dívida líquida/EBITDA ajustado ficou em aproximadamente 2,2x, permanecendo em nível confortável mesmo com a aceleração dos investimentos. Os indicadores de rentabilidade seguem em trajetória de melhora, com ROIC de 11% e ROE de 17%, refletindo o fortalecimento dos resultados e maior eficiência da estrutura de capital.

Com isso, passo agora a palavra ao nosso Diretor-Presidente, Carlos Piani. Nos vemos novamente na sessão de perguntas e respostas.

Carlos Piani:

Obrigado, Daniel. Vamos agora para a segunda parte da apresentação de hoje, que trata de nossas prioridades estratégicas e dos avanços alcançados ao longo do trimestre.

Como temos destacado, nossa estratégia segue estruturada em três pilares principais.

O primeiro é entregar as obrigações do novo contrato de concessão, acelerando a universalização, fechando lacunas regulatórias e continuando a ampliar o acesso de novos consumidores a tarifas acessíveis.

O segundo é promover uma mudança estrutural na eficiência operacional e comercial, com maior qualidade, maior confiabilidade dos serviços e fortalecimento da garantia de receita.

O terceiro é aumentar a eficiência financeira, por meio da otimização de custos e do fortalecimento da estrutura de capital.

No quarto trimestre, avançamos de forma consistente nos três pilares, com resultados claros e mensuráveis.

Passando ao Slide 21, começo pela execução dos investimentos. Somente no quarto trimestre, o CAPEX atingiu R\$ 4,8 bilhões, elevando os investimentos totais de 2025 para R\$ 15,2 bilhões, um crescimento de 120% na comparação anual. Esse resultado reforça nosso compromisso com a aceleração da universalização e com a expansão da capacidade de infraestrutura necessária.

Esses investimentos se traduziram em resultados concretos. Um adicional de 1,8 milhão de pessoas passou a ter acesso à água potável; 2,1 milhões de pessoas passaram a contar com coleta de esgoto; e 3,8 milhões de pessoas tiveram acesso ao tratamento de esgoto. Mais importante, atingimos o ritmo trimestral de execução necessário para cumprir as metas de universalização previstas no contrato de concessão.

Em pessoas e cultura, incorporamos os novos princípios da cultura SABESP às rotinas diárias, reforçando valores como transparência, ética e colaboração. Por meio do programa SABESP Gente, ampliamos o número de estagiários, lançamos nosso primeiro programa de trainee e concluímos um ciclo de otimização organizacional que aumentou a eficiência e o alinhamento estratégico.

Dando continuidade a esses avanços, no último trimestre fortalecemos o alinhamento de longo prazo e a retenção de talentos ao expandir o plano de incentivo de longo prazo para 52 líderes e profissionais-chave, reforçando a meritocracia e o alinhamento com a agenda de criação de valor de longo prazo da SABESP. Ao longo do tempo, esperamos ampliar ainda mais essa participação, à medida que a organização continue evoluindo. Nosso backlog de expansão permanece robusto, com aproximadamente R\$ 39 bilhões em investimentos contratados até 2029.

No campo regulatório, 74% das liminares relacionadas aos descontos concedidos a grandes clientes já foram revertidas em favor da SABESP. Também lançamos um novo plano integrado de relacionamento com comunidades, atuando lado a lado com as principais comunidades para apoiar a universalização e atender demandas sociais locais.

Em eficiência operacional, avançamos na renovação do parque de medição. Ao longo de 2025, instalamos 1,5 milhão de novos hidrômetros, melhorando a precisão e a equidade da cobrança. Esperamos instalar cerca de 9 milhões de hidrômetros adicionais entre 2026 e 2029. Além disso, concluímos o primeiro ciclo completo de orçamento base zero da história da companhia, reforçando a responsabilização e consolidando uma cultura de disciplina de custos em toda a organização.

A qualidade dos serviços e a experiência do cliente continuam evoluindo de forma positiva. O Net Promoter Score (NPS) atingiu 47 pontos, aumento de 2 pontos na comparação anual. O atendimento via WhatsApp cresceu de forma significativa, alcançando 2,6 milhões de interações em fevereiro, reduzindo o tempo médio de atendimento em 21% e atingindo uma avaliação de satisfação de 4,4.

Os indicadores de qualidade operacional permaneceram em níveis elevados. A qualidade da água distribuída atingiu 98,8%, a qualidade nas estações de tratamento alcançou 99,9% e a conformidade regulatória no tratamento de esgoto chegou a 96,2%, o maior nível já registrado pela companhia. O desempenho de arrecadação também se manteve sólido, com 100% de arrecadação no trimestre, excluindo pagamentos judiciais.

Passando ao Slide 22, a resiliência hídrica permanece como um pilar central da nossa estratégia de longo prazo. Entre 2015 e 2025, ampliamos a capacidade de transferência dos sistemas em 14,2 metros cúbicos por segundo. Olhando adiante, os projetos programados entre 2026 e 2030 adicionarão mais 12,8 metros cúbicos por segundo, apoiados por R\$ 5,9 bilhões em investimentos. Esses projetos foram antecipados devido à sua importância estratégica, viabilizada por nossa sólida estrutura de capital.

Os níveis dos reservatórios vêm apresentando melhora mês a mês, com o Sistema Integrado Metropolitano acima de 50% e o Sistema Cantareira superando 40%, à medida que nos aproximamos do fim do período chuvoso, em abril.

No Slide 23, o crescimento da SABESP continua se traduzindo em benefícios concretos para a sociedade. Em 2025, geramos R\$ 8,5 bilhões em lucro líquido, dos quais 75% foram reinvestidos para apoiar a expansão da infraestrutura. Esses investimentos sustentaram R\$ 15,2 bilhões em atividade econômica, cerca de 40 mil empregos, R\$ 5,8 bilhões em tributos e R\$ 1,3 bilhão por meio do FAUSP, contribuindo para a moderação dos impactos tarifários. O acesso à tarifa social foi ampliado para aproximadamente 6 milhões de pessoas, crescimento de 60% na comparação anual.

Por fim, no Slide 24, concluímos em janeiro a aquisição das ações ordinárias e preferenciais de controle da EMAE. Além disso, na última semana, adquirimos uma participação adicional junto ao Oceania Fund, correspondente a 23,17% das ações ordinárias e 9,22% do capital total da EMAE, ao preço equivalente a 80% do valor pago ao acionista controlador pelas ações com direito a voto, ajustado pelo CDI.

Com isso, a SABESP passou a deter aproximadamente 98% das ações ordinárias da EMAE, e a oferta pública de aquisição das ações remanescentes com direito a voto deverá ocorrer em abril.

A EMAE é um ativo altamente estratégico, com potencial para ampliar em até 52% a capacidade de reservação do sistema metropolitano no longo prazo.

Em última instância, esses resultados reforçam que a transformação da SABESP vai além da eficiência operacional e do desempenho financeiro. Trata-se de converter escala, disciplina e capital em valor de longo prazo para a sociedade e para os acionistas.

Com isso, encerro minha apresentação. Podemos agora seguir para a sessão de perguntas e respostas.

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 Bruno Amorim, do Goldman Sachs.

Pergunta – Bruno Amorim:

Bom dia. Obrigado por responderem às minhas perguntas. A primeira está relacionada à mensagem apresentada no Slide 16. Poderiam comentar sobre o potencial de aumento em relação aos R\$ 70 bilhões de CAPEX previstos para este ciclo? Que tipos de investimentos estão sendo considerados? São investimentos que podem gerar ganhos adicionais de eficiência de custos, aumento de volumes, ou outra forma de criação de valor com esses investimentos adicionais?

A segunda pergunta diz respeito ao nível anualizado de CAPEX no quarto trimestre, que ficou em torno de R\$ 19 bilhões por ano. Isso significa que podemos esperar um novo patamar de CAPEX nesse nível ou o quarto trimestre foi algo pontual?

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Bruno. Bom dia novamente a todos os nossos acionistas.

Em relação à sua primeira pergunta, o valor de CAPEX que temos comunicado ao mercado foi definido a preços de 2022 e 2023. Desde então, houve naturalmente um impacto inflacionário acumulado que eleva esse montante. Esse é um primeiro fator.

O segundo fator é que, à medida que aprofundamos o entendimento do negócio, passamos a identificar novas necessidades à medida que a operação evolui. Há investimentos que estavam originalmente previstos para ciclos futuros e que agora estão sendo antecipados para o ciclo atual. Um exemplo claro é segurança hídrica. Estamos implementando a primeira planta de reúso indireto de água em escala na região metropolitana, além de integrar novas fontes de água ao nosso sistema integrado.

Outro ponto relevante é a antecipação da modernização da medição, com a implantação de hidrômetros inteligentes. No contrato, estavam previstos cerca de sete ciclos de atualização de medição a cada cinco anos. Estamos adotando tecnologias mais avançadas, que demandam menos substituições ao longo do tempo, mas com maior antecipação. Além disso, estamos ampliando a instalação de sensores e controle remoto da rede, o que aumenta a flexibilidade operacional e melhora a prevenção e detecção de perdas, contribuindo para a conservação da água, um recurso essencial.

Esses são os principais vetores por trás do aumento do CAPEX. Ainda estamos discutindo esses investimentos com o regulador para garantir que sejam prudentes e façam sentido para os consumidores. Manteremos o mercado atualizado sobre esses avanços.

Quanto à segunda pergunta, sobre o ritmo de investimentos, nosso objetivo é acelerar o máximo possível. Se entendermos que é viável antecipar a universalização, faremos isso. Esse é o nosso principal objetivo. Em 2025, ainda havia 3,8 milhões de pessoas sem acesso ao tratamento de esgoto, e sabemos o impacto que isso tem na vida das pessoas. Por isso, buscamos antecipar e acelerar ao máximo. Se acreditarmos que conseguimos executar mais em 2026, faremos mais em 2026 e tentaremos manter — ou até acelerar — esse ritmo.

Operador:

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

Pergunta – Francisco Navarrete:

Obrigado pela teleconferência. Tenho uma pergunta operacional e outra mais estratégica.

Na parte operacional, observamos que no 4T25 a linha de despesas com pessoal veio bastante reduzida. Entendemos que a companhia tem capturado ganhos relevantes com redução de custos, ajuste de quadro e maior eficiência. Gostaria de saber se houve um nível maior de capitalização dessas despesas no 4T25 em relação ao 4T24 e, em caso positivo, se isso é um efeito sazonal, pontual ou algo que não deve ser considerado para frente.

Na parte estratégica, gostaria de entender como vocês estão pensando a alocação de CAPEX na concessão atual em São Paulo — que tende a crescer — versus oportunidades fora do estado, como a Copasa ou outras possíveis privatizações no setor de saneamento nos próximos 12 a 36 meses. Em especial sobre a Copasa, além do preço, quais são os principais pontos de atenção que determinariam a decisão de participar ou não do processo?

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Nav. Posso responder a primeira parte e o Piani a segunda, tudo bem?

Em relação às despesas com pessoal, todos os anos revisamos os centros de custo da companhia. Com o crescimento do CAPEX, passamos a absorver uma parcela maior das despesas indiretas nos investimentos. Isso reflete uma revisão estrutural ao longo do ano, e não um efeito pontual de trimestre. No ano passado fizemos uma primeira revisão, e neste ano avançamos ainda mais, inclusive revisando centros de custo operacionais, algo que não havia sido feito antes. À medida que centralizamos operações, conseguimos alocar de forma mais adequada o que é CAPEX e o que é OPEX.

Resposta – Carlos Piani:

Sobre a parte estratégica, a SABESP é uma companhia de grande porte, com elevado valor de mercado. Gerar incrementalidade relevante em termos de valor presente líquido (VPL) é um desafio. Por isso, quando olhamos oportunidades inorgânicas, buscamos operações de grande escala. Negócios pequenos, mesmo com alto retorno, tendem a ser pouco relevantes para os acionistas.

A Copasa é o segundo maior ativo listado do setor e, naturalmente, é uma oportunidade de interesse. Para nossa tomada de decisão, há dois pilares principais além do preço. O primeiro é o arcabouço regulatório. O segundo é a estrutura do processo de venda, seja por leilão ou bookbuilding.

No caso da Copasa, o cronograma tem sido desafiador e algumas decisões regulatórias ainda estão pendentes, como a renovação do contrato de alguns municípios relevantes. Isso é crítico para entendermos a economia do ativo e a divisão do resultado entre os entes envolvidos. O formato do processo também pode favorecer mais investidores estratégicos ou financeiros, o que impacta nosso interesse.

Em resumo, buscamos bons investimentos em boas empresas, mas essas condições precisam estar claras para avançarmos. Seguiremos acompanhando a evolução do processo e manteremos o mercado informado.

Além disso, no Estado de São Paulo, continuamos avaliando oportunidades menores, os chamados tuck-ins, para defender nossa posição geográfica, dado que o custo marginal de atendimento é praticamente zero. Quanto à universalização e à drenagem urbana, vemos oportunidades relevantes no médio e longo prazo, mas que exigem cautela e um arcabouço regulatório adequado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Ricardo Bello, do Safra.

Ricardo Bello – Safra:

Parabéns pelos resultados. Minha pergunta é sobre tarifas. Poderiam comentar sobre a evolução da remoção de descontos concedidos a grandes clientes e quanto ainda falta para encerrar esse processo?

Além disso, poderiam atualizar o andamento dos investimentos em segurança hídrica para este ano e o próximo?

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Ricardo. Em relação aos descontos para grandes clientes, em 2025 capturamos aproximadamente R\$ 450 milhões com a remoção desses descontos e praticamente zeramos os contratos existentes. Restam apenas alguns poucos contratos ativos. Ainda temos entre R\$ 50 milhões e R\$ 100 milhões relacionados a liminares em disputa, das quais já vencemos cerca de 70%.

Sobre segurança hídrica, investimos cerca de R\$ 700 milhões em 2025. Para este ano, esperamos investir entre R\$ 1,5 bilhão e R\$ 2 bilhões, com um pipeline total estimado em torno de R\$ 8 bilhões ao longo do contrato. Estamos avaliando com o regulador e a concessão quais projetos antecipar para maximizar os benefícios à população.

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:

Obrigado pelas perguntas e pelo contínuo interesse na SABESP. Agradecemos a participação de todos e esperamos mantê-los atualizados sobre nossos avanços nos próximos trimestres. Tenham todos um excelente dia. Obrigado.

Operador:

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