

[vídeo institucional]

“A Sabesp chega ao seu primeiro ano de transformação com o compromisso de investir 70 bilhões de reais até 2029. São milhões de pessoas que agora passam a ser atendidas com tratamento de água e esgoto. Mais saúde, dignidade e qualidade de vida chegando às famílias. É cuidado para o meio ambiente e proteção para rios e mananciais. São 5 milhões de pessoas beneficiadas com tarifa social. Isso significa cidadania, acesso à escola e dignidade para as famílias.

Todo o esforço direcionado para levar saúde e saneamento para todos. São números que nos ajudam a contar essa história. 7.500 empregos gerados entre diretos e indiretos. 800 quilômetros de novas redes de água e esgoto instaladas. E o ritmo segue acelerado. Até 2029, a Sabesp vai universalizar o saneamento no estado de São Paulo. É um desafio histórico que precisa de todos nós. População, parceiros, sociedade civil. Juntos, vamos transformar a realidade de milhões de famílias.

Este é o nosso compromisso. Vem conosco nessa transformação”.

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à apresentação dos resultados da Sabesp referentes ao 2T25.

Estão conosco hoje Carlos Piani, Diretor Presidente, Daniel Szlak, Diretor Financeiro, e Tiago Levi, Diretor de Relações com Investidores.

Antes de começarmos, esclarecemos que as declarações feitas durante esta apresentação não incluem projeções nem estimativas de eventos futuros. No entanto, ela poderá conter declarações de caráter prospectivo, indicando possíveis tendências relacionadas à Sabesp com base nas expectativas, convicções e premissas consideradas razoáveis pela administração da Companhia na data de hoje.

Essas declarações envolvem riscos e incertezas e se baseiam em premissas e fatores como condições de mercados, regulatórias e econômicas que podem não se concretizar, além dos fatores de riscos divulgados nos documentos protocolados pela Sabesp junto à CVM e à B3 e divulgados no site de Relações com Investidores da Companhia.

Os investidores devem estar cientes de que mudanças nesses fatores podem levar a resultados divergentes das tendências atuais, e que não se deve depositar confiança indevida nessas declarações. O texto completo do aviso legal será apresentado a seguir e deve ser lido com atenção por todos os participantes. Informamos que esta apresentação está sendo gravada e que todos os participantes permanecerão com o microfone desligado durante a exposição. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, exclusiva para analistas e investidores.

Caso queira fazer uma pergunta, utilize o botão “levantar a mão” e envie-a pelo recurso Q&A do Zoom, informando o seu nome e o nome da empresa que representa. Passo agora a palavra a Daniel Szlak, que apresentará os resultados. Daniel, por favor, pode prosseguir.

Daniel Szlak:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui para apresentar os resultados da Sabesp referentes ao 2T25.

Eu sou Daniel Szlak, Diretor Financeiro da Companhia. Começamos com o panorama da agenda de hoje. Iniciaremos com destaques financeiros e operacionais, e em seguida passaremos aos focos estratégicos com o nosso Diretor Presidente, Carlos Piani. Por fim, abriremos a sessão de perguntas e respostas. No 2T, registramos um desempenho operacional consistente, com a produção de água crescendo 4,8% na comparação anual, alcançando 814 milhões de metros cúbicos. As ligações ativas de água aumentaram 0,8% enquanto as de esgoto avançaram 1,1%. Os resultados refletem nossos esforços contínuos para ampliar o acesso e aprimorar a prestação de serviços.

Passando aos resultados financeiros, a receita líquida ajustada somou R\$ 5,6 bilhões, alta de 3% sobre o 2T24, enquanto o EBITDA ajustado avançou 22%, alcançando 3,6 bi, com margem de 64%. Esse desempenho é resultado do nosso trabalho constante para melhorar a eficiência operacional e liberar recursos para investir no programa de universalização nos próximos anos. O lucro líquido reportado cresceu 77%, alcançando 2,1 bilhões, e o fluxo de caixa operacional aumentou 79,4%, totalizando 3,4 bi.

Os números evidenciam a solidez da execução e a disciplina financeira da Companhia. No próximo slide, fazemos a ponte entre os números reportados e os ajustados. No caso da receita, os ajustes consideram os efeitos da receita de construção e da bifurcação no ativo financeiro. No EBITDA, ajustamos a venda de um conjunto de precatórios de menor valor, realizado em abril. O EBITDA e a receita ajustados oferecem uma visão mais fiel do nosso desempenho operacional, com crescimento anual de 22% e 2,9%, respectivamente.

O crescimento da receita foi impulsionado por reajustes tarifários e pela expansão do volume, parcialmente compensados pelos efeitos do FAUSP e do mix de clientes. O aumento de volume contribuiu com 3,5%, apoiado por 1,5% proveniente de novas ligações de água e esgoto no agregado. Além disso, houve crescimento de 2% no consumo no trimestre, mesmo com temperaturas ligeiramente mais baixas no estado de São Paulo com relação ao mesmo período do ano passado. Como referência, o crescimento médio histórico do consumo no 2T, nos últimos três anos, foi de 3,2%.

Analisando mais a fundo a dinâmica da receita, o preço médio teve alta de 5%, em grande parte devido ao efeito residual do ciclo tarifário de maio de 2024, refletido em abril e maio de 2025. Em junho, houve uma redução tarifária decorrente do reajuste de menos de 1% aplicado em julho de 2024. Além disso, continuamos a nos beneficiar da retirada de descontos para o primeiro grupo de grandes clientes, com aumento médio de 47% nas tarifas em relação ao 4T24.

Como mencionamos na teleconferência do 1T 25, rescindimos mais contratos e começaremos a sentir o efeito positivo dessas medidas ao longo do 2S. Quanto ao mix, houve impacto do crescimento no número de unidades residenciais subsidiadas, especialmente pela ampliação do público elegível a descontos.

Em julho de 2025, foi aprovada pela concessionária a prorrogação por mais 18 meses dos subsídios a clientes que não se enquadram nas regras do CadÚnico, além da criação de uma nova faixa intermediária de desconto, denominada Tarifa Paulista, que reforçará o apoio a consumidores em situação de vulnerabilidade.

O crescimento do EBITDA foi impulsionado tanto pelo reajuste tarifário, quanto pela disciplina no controle de custos. No que se refere aos custos, já vínhamos comunicando que adotariamos uma nova condução nas ações judiciais, terceirizando uma parte relevante para escritórios de advocacia especializados e implementando acordos. Essa estratégia contribuiu com cerca de R\$ 200 milhões para o EBITDA na comparação anual deste trimestre. Ao

detalharmos as despesas com o pessoal, observamos uma queda de 10,3% em relação ao 2T24, apesar de um aumento de 5,5% decorrente do acordo coletivo com nossos sindicatos.

A redução foi impulsionada principalmente pela diminuição de 11% no quadro de colaboradores, resultado dos planos de desligamento voluntário implementados em 2023 e 2024, cujos efeitos foram substancialmente capturados em junho. Essas medidas integram nossa estratégia mais ampla de eficiência.

O lucro líquido aumentou 77% na comparação anual, alcançando 2,1 bilhões. Entre os principais fatores, estão a bifurcação do ativo financeiro, a redução da amortização decorrente da extensão do contrato de concessão, e os efeitos de juros e atualização monetária, relacionados à reversão das provisões judiciais mencionadas anteriormente. Esse resultado foi parcialmente compensado pela base comparativa, que refletiu uma líquida efetiva de imposto mais baixo no ano anterior.

Passando a um dos nossos compromissos mais relevantes e um pilar fundamental da estratégia para os próximos cinco anos, o CAPEX totalizou 3,6 bilhões no 2T25, crescimento de 178% ano contra ano e aceleração de 26% em relação ao 1T25. Estamos adiantados em relação às metas do fator U para o biênio 24/25, já tendo atingido a meta para as unidades de água, entregando 86% da coleta e 51% do tratamento de esgoto.

Para dar mais contexto aos números, nossos principais programas incluem o Integra Tietê, obras no litoral e na Região Metropolitana de São Paulo. Como exemplo, estamos ampliando a capacidade de tratamento em 68%, acrescentando 16,7 m³ por segundo entre as 5 maiores estações de tratamento de esgoto, como a de Barueri. Nossa alavancagem permanece sob controle, sem exposição cambial efetiva, uma vez que toda a dívida em moeda estrangeira está integralmente protegida por operações de *swap*.

Encerramos julho com um volume de caixa equivalente a 4 anos de amortização da dívida, que pretendemos alocar ao longo dos próximos meses para alavancar a agenda de CAPEX. Além disso, 53% da nossa dívida tem vencimento a partir de 2030, melhorando o perfil de longo prazo. Os principais indicadores financeiros continuam evoluindo. O ROIC chegou a 13% e o ROE 15%, enquanto a relação dívida líquida e EBITDA ajustado permanece conservadora em 1,9 vezes, refletindo a solidez do nosso balanço e modelo operacional.

Para finalizar, uma atualização rápida sobre o ciclo tarifário. Já submetemos à ARSESP os dados referentes à base de ativos regulatória, RAB, de 2024, e esperamos um retorno até o final de setembro. A partir disso, teremos a definição final do reajuste tarifário até 1º de dezembro, data em que se tornará pública e entrará em vigor em 1º de janeiro de 2026.

Entre os principais pontos desta revisão, estão as adições líquidas à RAB, as despesas repassáveis de 2024, o ajuste de compensação relativo ao ciclo prospectivo de 2019-2023 para o CAPEX não executado, a atualização do histograma de 2024 e a emenda contratual assinada em dezembro de 2024.

Passo agora a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani. Piani, pode prosseguir.

Carlos Piani:

Obrigado mais uma vez, Daniel. Vamos agora avançar para a próxima parte da nossa apresentação e rever os destaques das nossas áreas de foco.

Começando no slide 18, nossa estratégia segue concentrada em três prioridades. Atender aos novos desafios do contrato de concessão por meio da aceleração da universalização e do plano de cumprimento regulatório, elevar os padrões operacionais de qualidade, confiabilidade e atendimento ao cliente e aumentar a eficiência financeira, fortalecendo pessoas, tecnologia e processos para garantir o sucesso de longo prazo.

Passando para o slide 19, a execução do CAPEX continua em ritmo acelerado. No 2T, investimos R\$ 3,6 bilhões, levando o total dos últimos 12 meses a R\$ 10,6 bilhões. Nosso portfólio de obras contratadas já soma R\$ 35 bilhões, distribuídos em 542 projetos, com conclusão prevista até o final de 2029.

No campo regulatório, mantemos um histórico positivo. Cerca de 70% das ações judiciais movidas por grandes clientes em relação a descontos concedidos no passado foram julgadas favoravelmente à Sabesp. Essa é uma das principais iniciativas para reduzir a perda de receita.

Do ponto de vista operacional, registramos avanços significativos no atendimento ao cliente com relação ao trimestre anterior. Redução de 18% nas reclamações sobre falta de água, redução de 23% nos vazamentos relatados pela população e redução de 42% no tempo médio de recomposição do pavimento.

Na área de eficiência estratégica, entraram em operação 32 usinas fotovoltaicas, totalizando 44 MWp de capacidade instalada, com expectativa de gerar economia anual de R\$ 44 milhões. Até o final de 2026, teremos 44 usinas com 60 MWp de capacidade instalada.

No campo comercial, nosso programa de modernização de hidrômetros começa a ganhar escala, com 225 mil unidades instaladas no trimestre, 10% a mais do que no primeiro trimestre. Além disso, a Sabesp assinou recentemente um contrato de investimento de 3,8 bilhões de reais para a substituição de 4,4 milhões de hidrômetros por modelos com tecnologia IoT até 2029. Um marco no uso de dados, na precisão de medição e no avanço da infraestrutura.

Um dos nossos objetivos mais relevantes na área comercial é proteger e assegurar a nossa receita. Nesse sentido, nós nos tornamos a primeira concessionária no Brasil a operar com o recebimento automático via PIX recorrente. Também passamos a utilizar máquinas de POS inteligentes em campo e em maio lançamos nosso canal de atendimento ao cliente via WhatsApp. Esse novo canal já vem apresentando resultados promissores, que eu detalharei no próximo slide.

Em gestão de custos, as iniciativas do ZBB geraram ações concretas, padronização de contratos de manutenção corporativos, mudança na estratégia jurídica para priorizar acordos, otimização do uso de produtos químicos, aprimoramento dos processos de leitura de hidrômetros e priorização da substituição de conjuntos eletromecânicos.

O recém-criado canal do WhatsApp Sabesp já realizou mais de 3 milhões de atendimentos e arrecadou R\$ 96 milhões, com nota média de satisfação de 4,52. Temos orgulho de ser a primeira concessionária do mundo a processar pagamentos pelo WhatsApp, utilizando a tecnologia proprietária da Meta. Também ampliamos os serviços digitais, incluindo emissão de segunda via de faturas, autenticação facial, pagamentos via Pix e cartão e atendimento por inteligência artificial conversacional, proporcionando interações mais rápidas, personalizadas e acessíveis.

Todos esses resultados foram alcançados apenas nos últimos 60 dias. Nosso novo POS inteligente permite a realização de pagamentos diretamente no local de atendimento via PIX ou cartão de crédito em até 24 parcelas, ajudando a evitar cortes imediatos, oferecendo comodidade e garantindo transações seguras, rápidas e inclusivas.

Por fim, no slide 21, vamos refletir sobre o nosso primeiro ano após a privatização. Como Daniel mencionou, nossas metas de universalização estão avançando em ritmo acelerado. No total, mais de 1,3 milhão de pessoas passaram a ter acesso à água potável e 1,4 milhão passaram a contar com tratamento de esgoto apenas neste primeiro ano.

Mais de 5 milhões de pessoas já se beneficiam das tarifas sociais, incluindo a nova tarifa social paulista. Nosso programa de investimentos também viabilizou a criação de 7.500 empregos diretos apenas no nosso setor de construção. Em resumo, o 2T confirma que nossa transformação está no caminho certo. Estamos ampliando a infraestrutura, melhorando a qualidade do serviço, aprimorando a experiência do cliente, fortalecendo nossa posição financeira e gerando benefícios sociais e ambientais concretos.

Isso conclui a nossa apresentação, mas antes de passarmos à sessão de perguntas e respostas, convido todos vocês a assistirem o vídeo de um minuto. Muito obrigado.

[Vídeo Institucional]

“Tem mais ou menos nove a dez anos que me mudei para cá e a situação aqui não era muito boa. Era barro, não tinha saneamento básico, nós passávamos umas provas aqui. Nós já começamos com tarifa social, então pra nós foi muito bom. Pela questão dos nossos ganhos mensais, que é um salário-mínimo para uma família de sete pessoas, é bem complicado. Se você não souber distribuir a sua renda, você vai passar aperto. Então, tendo a tarifa social, para nós, é importante, é interessante. O que nós economizamos na tarifa social, nós complementamos na alimentação, nós complementamos no outro gasto mensal que nós temos, né? É um benefício que nos traz conforto”.

Sessão de Perguntas e Respostas

Luiza Candiota, Itaú BBA: Bom dia, pessoal, e obrigado pela oportunidade. Vocês podem dar mais detalhes sobre o desempenho do OPEX? Nós vimos uma redução significativa, tanto em base trimestral quanto anual. Então eu queria entender um pouco o que nós devemos esperar daqui em diante no sentido do nível recorrente, não só olhando para as despesas recorrentes, mas também materiais de terceiros e despesas gerais em geral. Essa é a minha primeira pergunta.

Se vocês puderem também dar um pouco mais de detalhe sobre o que vocês mencionaram no início da apresentação com relação à evolução da tarifa social e o potencial impacto nos próximos trimestres, seria ótimo. É isso que nós tínhamos. Obrigada.

Daniel Szlak: Obrigado, Luiza. Obrigado pelas suas perguntas. Com relação ao OPEX, primeiramente, nós temos a missão de investir R\$ 70 bilhões nos próximos cinco anos. E se você for pensar sobre isso em termos anuais, cerca de R\$ 14 milhões, isso é mais do que a empresa teve como lucro até 2024.

Então, o programa de eficiência que estamos implementando é uma parte importante de como estamos viabilizando recursos para investir. Estamos analisando todas as linhas, e nenhuma está isenta de questionamentos enquanto fazemos esse trabalho. Ao considerar

todas essas linhas, a primeira delas é a de pessoal, que reflete o plano de desligamento voluntário que executamos no final de 2024 e início de 2025. Como mencionamos na teleconferência do último trimestre, observamos uma curva de desligamentos ao longo do primeiro semestre. Vimos um efeito positivo disso, de aproximadamente R\$70 milhões, mais ou menos.

Nas demais linhas, como temos comunicado ao mercado, não existe uma solução única. Estamos perseguindo diversas iniciativas. E ao analisá-las, começamos a ver uma combinação dessas ações dando resultado, com algumas ganhando ou perdendo força, dependendo da evolução. Portanto, veremos impactos em todas as linhas.

Na linha de energia, por exemplo, temos aumentado nossa participação no mercado livre. Em junho, mais de 70% do nosso consumo já estava no mercado livre. Estamos realmente avançando em todas as frentes.

Há um item específico que também destacamos, que é a reversão de provisões legais. Como temos comunicado proativamente ao mercado, sendo uma empresa que não é mais estatal, temos mais liberdade para atuar nessa linha. Podemos fazer acordos de forma proativa, terceirizar a condução de processos judiciais, entre outras ações, e isso começou a gerar resultados, como vimos no segundo trimestre, e esperamos que continue contribuindo no futuro.

Quando pensamos nas despesas, evitamos dar guidance, mas há um senso de urgência claro em relação à materialização das economias e iniciativas que visam melhorar a eficiência da Companhia.

Sobre o mix, que é o Cadastro Único, vamos voltar um pouco no tempo. No ano passado, a Companhia tinha um mecanismo que concedia descontos para cerca de 900 mil economias. Em outubro, adotamos o critério de elegibilidade do Cadastro Único, e houve uma sobreposição dos dois mecanismos até o final de novembro.

Com isso, chegamos a quase 1,4 milhão, 1,5 milhão de economias com descontos. Quando desligamos o mecanismo antigo, esse número caiu para cerca de 1 milhão. Ou seja, havia muitas pessoas que ainda precisavam dos descontos, mas que não eram mais elegíveis com a nova regra do Cadastro Único.

O que fizemos, por conta própria e com recursos dos acionistas, foi conceder esses descontos e comunicar à concessão essa necessidade. Ao longo do primeiro semestre, vimos cerca de 1,5 milhão de economias elegíveis para descontos no primeiro trimestre, mantendo ambos os critérios, e quase 1,8 milhão no segundo trimestre, como comunicamos no release.

Ao analisarmos esses dois números e o que aconteceu depois — a aprovação da Tarifa Paulista e a extensão de 18 meses para os descontos aos clientes elegíveis às tarifas sociais e vulneráveis — vimos um impacto incremental de mix de R\$40 milhões no primeiro trimestre, e de R\$130 milhões no segundo trimestre, ambos em relação ao critério do Cadastro Único.

No total, a Companhia investiu R\$170 milhões na população nos primeiros seis meses, valor que será compensado no ciclo tarifário a partir de julho. Para alinhar o timing, essa compensação ocorrerá em janeiro de 2027, quando emitirmos o ciclo tarifário com base no mercado de 2025, que será feito em 2026. Apenas para manter isso em mente.

Dito isso, ao olharmos para os resultados financeiros da Companhia no segundo semestre, continuaremos vendo esse impacto, mas ele será compensado na tarifa que entrará em vigor em 1º de janeiro de 2027.

Giuliano Ajeje, UBS: Oi, pessoal, bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre o CAPEX da universalização. A Sabesp tem uma meta de mais de 1 milhão de conexões de esgoto para o ciclo de 2024 e 2025. No entanto, até o 2T, apenas metade dessa meta foi entregue, o que implica que a empresa deverá concluir mais de 500 mil novas conexões no 2S25. O nosso entendimento é que as conexões de tratamento de esgoto podem ser entregues em grandes blocos, à medida que a capacidade de vocês é expandida. Isso nos traz duas perguntas. Primeiro, se essa é uma explicação correta. E a segunda, quais projetos ainda precisam ser concluídos em 2025? Qual o percentual de conclusão já atingido? E quando se espera que essas entregas aconteçam? Além disso, pessoal, se vocês pudessem responder uma terceira pergunta, eu gostaria de ouvir mais informações também sobre a redução em materiais no OPEX. Então, duas perguntas, materiais e a primeira sobre o CAPEX e a universalização.

Carlos Piani: Giuliano, obrigado pela sua pergunta. Eu vou responder a primeira parte e o Daniel ficará com a segunda. Basicamente, temos três tipos de metas: cobertura de abastecimento de água, cobertura de coleta de esgoto e cobertura de tratamento de esgoto. O tratamento, que é a última, é a mais desafiadora, porque precisamos expandir nossa capacidade de tratamento para atender unidades que já estão conectadas à rede de coleta de esgoto.

Estamos mais avançados do que imaginávamos para este período do ano. Então, não estamos preocupados com esse desafio relacionado ao 1 milhão. Já se passaram aproximadamente 18 meses desde o início da nossa meta, que começou no início de 2024, e será medida até o final de 2025.

Ainda temos, com base nos dados fornecidos até o final do trimestre, cerca de 500 mil unidades para conectar, e estamos acima do ritmo esperado. Provavelmente vamos atingir essa meta apenas no quarto trimestre, porque, como você mencionou, as conexões serão feitas em blocos. Para te dar um pouco mais de detalhe: isso será concentrado na conexão de unidades na região norte da Região Metropolitana de São Paulo, especificamente em Guarulhos.

Temos 15 projetos concentrados nessa região, e a maioria dessas unidades será conectada até o final do ano. Você verá essa evolução com base nos acordos de transparência que assinamos como compromisso nos contratos de concessão. Vamos publicar essas informações ao longo do tempo. Mas posso te dizer que não estou preocupado com isso, embora vá acontecer bem no final.

Então, temos 15 projetos localizados na região norte da metrópole, que vão nos proporcionar essas 500 mil conexões.

Levando em conta também que estamos com um ritmo ainda melhor nas metas de abastecimento de água e coleta de esgoto, essas conexões também vão contribuir para essas outras metas. Toda nova conexão de esgoto em uma área onde o esgoto já é tratado se torna uma unidade adicional para o tratamento.

Estamos avançando em duas frentes e, mesmo que alcancemos a meta, vamos ultrapassá-la, o que também vai ajudar no tratamento de esgoto.

Daniel, a segunda parte?

Daniel Szlak: Obrigado, Giuliano. Na linha de materiais, especificamente para isso e para produtos químicos, o que temos feito? A Sabesp foi formada há 52 anos como uma união de várias empresas. E por muitos e muitos anos, como a Débora costuma dizer, ainda tínhamos os “Sabespinhas”. As unidades tinham muitas diferenças operacionais e autonomia, e havia pouca padronização na operação.

Então, o que temos feito é nomear dois papéis distintos aqui. Temos um responsável pela água, um responsável pelo esgoto, e começamos a padronizar a forma como trabalhamos em toda a rede, tanto na aplicação de materiais quanto na execução das atividades. E já começamos a ver os frutos disso.

Paralelamente, também fortalecemos nossa equipe de compras e temos menos restrições, já que não somos mais uma empresa estatal, o que nos permite operar de forma diferente na condução das aquisições e em outros aspectos.

Então, acredito que é a combinação dessas duas frentes que está começando a mostrar resultados e nos ajudar a gerar melhores economias.

Giuliano Ajeje, UBS: Excelente. Se eu puder acrescentar só mais uma pergunta: O ritmo de CAPEX de 3,5 bilhões por trimestre deve se manter?

Daniel Szlak: Acho que sim, provavelmente o perfil do CAPEX vai mudar ao longo do tempo, e vamos observar pequenas variações no nível de CAPEX. A primeira coisa que fizemos foi a expansão das maiores estações de tratamento de esgoto para lidar exatamente com a meta de tratamento que você mencionou.

Com o tempo, vamos concluir essas expansões e passaremos a ter ciclos de CAPEX mais curtos, geralmente voltados para conexões menores no interior de São Paulo. Então, provavelmente veremos uma mudança no perfil do CAPEX, mantendo aproximadamente o mesmo nível. Essa é a minha estimativa hoje.

Acho que a “lei da média” é uma boa forma de pensar sobre nosso CAPEX para os próximos 5 anos — a média por trimestre. Então, é uma boa maneira de visualizar.

Guilherme Lima, Santander: Bom dia, pessoal. Eu só queria fazer um *follow-up* sobre a pergunta do OPEX. Na linha de despesas gerais e administrativas da planilha, há uma despesa negativa de R\$50 milhões, e assumimos que essa linha foi impactada por uma reversão de provisão de R\$200 milhões. Isso está correto? Podemos esperar que essa linha continue acima de R\$200 milhões negativos daqui para frente? No 1T25, estava próximo de R\$216 milhões negativos. É apenas para nos ajudar a entender qual poderia ser um nível recorrente para essa linha de despesas gerais e administrativas na planilha.

E a segunda pergunta é sobre os descontos tarifários para grandes consumidores. Vocês reportaram um ganho de R\$111 milhões no trimestre com poucos descontos. No 1T25, houve um ganho de R\$100 milhões, encerrando o 1S25 com um ganho de R\$211 milhões. Podemos esperar que o 2S25 tenha um ganho semelhante ao 1S25, ou devemos esperar que esse ganho acelere daqui para frente? E qual poderia ser esse ganho no 2S25?

Daniel Szlak: Boa pergunta, Guilherme. Muito obrigado. Falando primeiro sobre as despesas, sim, houve uma reversão de provisões legais no valor de R\$200 milhões. Além

disso, ao comparar ano contra ano, também tivemos mais repasses de fundos municipais, cerca de R\$100 milhões, devido ao fato de termos antecipado esses repasses no ano passado. Então veremos menos disso daqui para frente. Se você olhar para o 1T, verá exatamente o mesmo número quando considerar o efeito ano contra ano. Esse é o primeiro ponto, sobre as despesas.

Sobre a receita, removemos os descontos do nosso primeiro grupo de clientes, o que ocorreu no final do ano passado, e estamos vendo os benefícios disso no 2T. Já havíamos visto parte disso no 1T. Estamos agora em um ritmo constante. Existem algumas ações judiciais que foram movidas e que ainda estamos contestando, mas são de valor pequeno.

O que fizemos — e também comunicamos isso na divulgação do 1T — foi remover os descontos da maioria dos clientes, mas isso também tem um período de carência, ou seja, leva um tempo até que os descontos sejam efetivamente retirados: 60 dias, 90 dias, 120 dias.

Então, à medida que avançamos e que os ciclos de medição dos nossos leitores se completam, começaremos a ver a captura da segunda rodada de remoção de descontos até o final do ano. Portanto, esperamos uma aceleração disso no segundo semestre. Essa é a nossa expectativa hoje.

Daniel Travitzky, Safra: Oi, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Primeiramente, vocês podem nos dar mais informações sobre o porquê nós vimos um aumento inadimplência neste período?

Segundo, vocês poderiam falar um pouco mais sobre a iniciativa de contratos de hidrômetros inteligentes que vocês assinaram neste trimestre? Obrigada.

Daniel Szlak: Sobre a PCLD, no ano passado tivemos cerca de R\$60 milhões em acordos ou negociações com clientes inadimplentes. Então, na comparação ano contra ano, esse efeito explica mais ou menos metade da diferença.

Além disso, também tivemos um reajuste tarifário, que contribuiu para um leve aumento na inadimplência. Mas, mais importante que isso, lembre-se que mencionei o CadÚnico, do qual removemos os descontos em dezembro e janeiro para muitos clientes. Estamos começando a ver esse efeito agora.

Esses clientes foram refaturados posteriormente, então é possível que vejamos uma mudança no perfil no 3T por conta disso. Mas esse é apenas o efeito defasado dessa medida. Esses são os três principais fatores que explicam esse impacto.

Sobre sua segunda pergunta, primeiro vamos contextualizar. Temos a obrigação, conforme o novo contrato de concessão, de instalar medidores inteligentes nas cidades de São Paulo e São José dos Campos. Pelo menos nesses dois municípios, isso é obrigatório, e temos liberdade para decidir se faremos isso nos demais.

Desde que chegamos aqui — estamos na Sabesp há 11 meses — iniciamos uma jornada para entender quais experiências existem no mundo com medidores inteligentes. Fomos à Europa, à Ásia, e com base nessa investigação, escolhemos uma tecnologia baseada em NB-IoT, que utiliza parte do espectro das operadoras de telecomunicações.

Também decidimos cumprir essa obrigação por meio de um projeto *turnkey*, pois normalmente há discussões sobre responsabilidade quando há problemas envolvendo a

operadora de telecom e o fabricante dos medidores. Então, optamos por ter apenas um ponto de contato principal, que será a empresa de telecomunicações.

Estamos muito animados com o acordo que fechamos com a Vivo, Telefónica da Espanha. Eles já prestam esse tipo de serviço na Espanha para o setor de água e no Reino Unido para o setor de energia elétrica. Ou seja, têm experiência em fornecer tecnologia de medição inteligente para outras *utilities*. Eles serão responsáveis pela implementação dessa obrigação.

Já pré-negociamos com algumas fabricantes de medidores, que fornecerão os equipamentos diretamente para a Sabesp, e esses serão incorporados à nossa base de ativos regulatórios. Mas toda a interação será feita por meio da Vivo, que será responsável pela execução.

Provavelmente vamos trazer outras empresas internacionais de medição para nos ajudar a cumprir essa meta. Já temos algumas empresas estrangeiras interessadas nesse contrato, para nos ajudar a atingir a meta de 4,4 milhões de unidades, conforme comunicamos ao mercado.

Basicamente, esse é o modelo de relacionamento. Parte do valor de R\$3,8 bilhões que mencionamos está relacionado aos medidores, mas também há uma taxa a ser paga pela comunicação, configuração, software e toda a infraestrutura que será montada pela Vivo. Eles também vão garantir a vida útil dos medidores, que é de cerca de 10 anos, conforme o ciclo regulatório.

Arthur Pereira, JP Morgan: Bom dia. Duas perguntas sobre o processo de revisão tarifária. Primeiro, sobre o cronograma — parece que ele diferiu um pouco das expectativas que nós e os investidores tínhamos em relação à divulgação pública. Você mencionou que a única divulgação pública seria a revisão final no início de dezembro, e esperávamos algo pelo menos em setembro ou outubro.

E a principal questão sobre isso é: por que não realizar um processo de audiência pública? Isso é comum para qualquer empresa regulada, especialmente em um processo no qual será discutida uma nova metodologia sobre a compensação financeira dos investimentos (CAPEX) incluídos no aditivo contratual de dezembro. Isso não representaria um risco de atrito com associações de consumidores, etc.?

A segunda pergunta, como o Daniel mencionou, é que entre os três principais fatores dessa revisão tarifária, um deles seria a compensação financeira pelos investimentos não executados no ciclo tarifário anterior. Vocês poderiam fornecer algum tipo de detalhe ou expectativa sobre quanto de CAPEX não foi executado, ou pelo menos qual seria a melhor forma de analisar isso? Sabemos que pode haver diferenças entre o CAPEX reportado e o que o regulador considera como válido na revisão tarifária. Obrigado.

Daniel Szlak: Obrigado, Arthur. Acho que o que tentamos fazer aqui foi apenas dar visibilidade ao que já está previsto nos contratos. Muitos investidores nos perguntam: qual é o cronograma? O que vai acontecer? Então, o que apresentamos hoje é o roteiro que já está acordado e descrito no contrato.

Sobre a BAR (Base de Ativos Regulatórios), já submetemos a BAR de 2024 no final de maio, e o regulador, a Arsesp, tem até o final de setembro para nos fornecer o número final.

Ainda não sabemos se esse número será confidencial ou público, mas minha opinião pessoal — e vamos viver esse primeiro ciclo — é que, se for definitivo, provavelmente vou defender que seja divulgado publicamente, porque não pretendo manter uma informação final em sigilo. Provavelmente será mais fácil divulgar essa informação. Vamos ver como isso se desenrola em setembro.

Em outubro, vamos receber o número que será incorporado ao reajuste tarifário do próximo ano, para que possamos aplicá-lo adequadamente a partir de 1º de janeiro do ano seguinte. Essa é a mecânica. Há algumas coisas que vamos aprender junto com a Arsesp.

Acho que a segunda pergunta que você mencionou é sobre a mudança na metodologia de avaliação da BAR. Nesse caso, vamos sim ter uma audiência pública. Acho que está um pouco atrasado, mas pelo que entendo, essa audiência pública vai acontecer, e todos os stakeholders terão a oportunidade de se manifestar e expressar suas opiniões sobre a proposta que o regulador vai apresentar.

Inclusive nós. Vamos fazer comentários e mostrar como vemos essa proposta de mudanças. Então, isso faz parte do processo e ainda vai acontecer no tempo adequado. Essa é a minha visão.

Você quer responder a segunda parte?

Carlos Piani: Tudo certo. Acho que, com relação ao ajuste baseado no CAPEX não executado no último ciclo, ou na metodologia antiga, se preferir, a metodologia prospectiva, sim, esse é um dos itens da revisão tarifária. Não estamos divulgando publicamente o que achamos que será o número, porque essa revisão não é uma revisão completa, é apenas uma incorporação da BAR (Base de Ativos Regulatórios).

Mas vamos ver isso junto com o resultado da revisão tarifária. Não deveria haver grandes interpretações aqui — essa é, pelo menos, a nossa expectativa, de que seja algo bem técnico.

Só um comentário final, Arthur: o regulador fornece um número preliminar, sobre o qual temos a oportunidade de questionar e contestar algumas posições. Então, mesmo nós temos uma estimativa, mas ela não é definitiva. Isso nos coloca numa posição em que não faz sentido divulgar esse número agora.

Mas com certeza, há uma diferença nesse número que será considerada no reajuste tarifário do próximo ano. E quando tivermos os números definitivos, acredito que vamos trabalhar para torná-los públicos assim que forem finalizados.

Arthur Pereira, JP Morgan: Ok, perfeito. E essa divulgação seria de extrema importância. E uma última pergunta sobre a compensação financeira para o ciclo anterior. Com relação ao CAPEX, há alguma linha onde houve ajuste para receita, taxa de compensação ou o CAPEX seria o grande responsável?

Carlos Piani: Sim, o CAPEX é grande parte, mas como nós somos novos aqui, nós estamos avaliando tudo o que já aconteceu no passado. Há pontos positivos, pontos negativos. Nós estamos tentando levantar um inventário de tudo o que está disponível. E nós devemos fazer uma proposta considerando 100% desses ativos.

Geralmente o que acontece é que não dá para cobrir tudo, mas nós estamos tentando avaliar tudo o que faz sentido para a Sabesp para apresentarmos à reguladora e nós vamos realizar

todo o processo devido antes de nós termos uma posição final de acordo com essa avaliação. Muito obrigado.

Bruno Amorim, Goldman Sachs: Olá, pessoal, bom dia. Obrigado por responderem a minha pergunta. Eu acho que talvez o Piani possa responder, agora que vocês já estão na empresa há quase um ano. Qual a avaliação de vocês sobre as oportunidades da Sabesp? Vocês encontraram ainda mais oportunidades de gerar valor? E quais são as áreas onde há mais desafios que talvez não fossem esperados um ano atrás?

Carlos Piani: Obrigado, Bruno. Eu acho que a Sabesp é uma das maiores empresas do mundo. Então, é uma oportunidade para mim, para o Daniel, o Thiago, todos os que têm feito parte dessa transformação. Todos os dias, nós vemos prova de que há muitas oportunidades aqui. Eu acho que o que nós não imaginávamos é o quão aquecida a economia de São Paulo estaria. Eu acho que o governo promoveu diversos investimentos no Estado. Então, há muita demanda para serviços, para pessoas, mercado de trabalho, isso é algo que nós não visualizávamos.

O desafio para nós tem sido encontrar o equilíbrio entre os benefícios no mercado, que sempre é um compromisso da nossa parte, e equilibrar isso com as nossas metas anuais. Nós temos objetivos de números específicos que nós temos que atingir, independentemente das economias. Então, nós temos que equilibrar esses dois pratos.

E até agora, eu acho que nós temos feito um bom trabalho. Ainda é cedo, mas me entusiasma muito aquilo que nós já fizemos até agora. Tivemos pouco atrito e poucos impactos negativos. Então, nessa frente, eu acho que nós estamos indo bem.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada.

Passamos agora a palavra ao Sr. Carlos Piani para as considerações finais da Companhia.

Carlos Piani:

Bom, eu queria agradecer a todos pelas perguntas, pela participação na nossa conferência. Eu entendo que a Sabesp está entregando e cumprindo seus compromissos. Eu acho que nós avançamos a passos largos em direção à universalização, que é um grande desafio aqui no estado de São Paulo. Estamos melhorando a qualidade do serviço, estamos fortalecendo o desempenho financeiro e o atendimento ao mesmo tempo. O que aconteceu até agora nos entusiasma muito e nós estamos também otimistas com o futuro.

Obrigado pelo apoio de vocês e nós nos vemos novamente no call para os resultados do 3T. Bom dia a todos.

Operador:

A apresentação de resultados da Sabesp está encerrada. Agradecemos a participação e desejamos a todos um excelente dia.