

Operador:

Bom dia e sejam bem-vindos à Apresentação de Resultados do Segundo 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 segundo trimestre de 2026 da SABESP. Sou Daniel Szlak, Diretor Financeiro, e apresentarei os destaques financeiros operacionais do trimestre. Em seguida, passarei a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, para que ele os atualize sobre nossas prioridades.

No segundo trimestre de 2026, a produção total de água atingiu 779 milhões de metros cúbicos, 4,3% a menos em relação ao ano anterior. Como mencionado no trimestre passado, o consumo continuou sendo afetado por condições climáticas mais amenas em comparação com o ano anterior, bem como pela aplicação da regra operacional da SP Águas de gerenciamento de pressão noturna, implementada por aproximadamente 10 horas por dia para aumentar a resiliência do sistema durante o segundo trimestre.

Nossa base de clientes ativos permanece estável, com 9,5 milhões de ligações de água e 8,2 milhões de ligações de esgoto. A ligeira redução em relação ao ano anterior deve-se principalmente ao aumento das medidas de garantia de receita e à verticalização das cidades em que operamos.

No comparativo trimestral, observamos um aumento de 0,2% nas ligações de água e esgoto como resultado do programa de acesso universal.

Passando para o Slide 5, antes de começar, gostaria de esclarecer que, neste trimestre, começamos a consolidar os resultados da EMAE em nossos números operacionais. Portanto, os números apresentados neste slide incluem a contribuição da EMAE. A receita líquida ajustada cresceu 9,4% em relação ao ano anterior, refletindo principalmente a tarifa e a expansão da base de clientes.

O EBITDA ajustado foi de R\$3,5 bilhões, uma queda de 2,3% em comparação com o mesmo período do ano passado, com uma margem EBITDA de 58,3%. Esse desempenho reflete os investimentos associados às nossas iniciativas de atendimento ao cliente, bem como as pressões inflacionárias, que abordarei com mais detalhes nos próximos slides.

O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 1,2 bilhão. A queda em relação ao ano anterior reflete o aumento da dívida líquida para financiar nosso programa de acesso universal.

A conversão e a geração de caixa permaneceram sólidas, com o fluxo de caixa operacional atingindo quase R\$3 bilhões no trimestre e uma sólida conversão acima de 75%.

Passando para o slide 6, e antes de me aprofundar no trimestre, farei uma breve revisão da conciliação entre os valores reportados e ajustados. A partir deste ponto, focarei nos valores ajustados, excluindo os efeitos que não refletem o desempenho operacional da SABESP. Como nos trimestres anteriores, excluímos a receita de construção e os efeitos da bifurcação de ativos financeiros, que são meramente contábeis.

Lembre-se de que, embora a SABESP não registre a margem de construção, a EMAE ainda a registra. Também excluímos R\$ 68 milhões, principalmente relacionados ao incidente da Jaguaré e aos números da EMAE. Como a EMAE é muito menor que a Sabesp, excluiremos seus números das próximas páginas para que possamos discutir adequadamente o desempenho do negócio principal. No entanto, os investidores podem encontrar mais informações sobre o desempenho da EMAE no apêndice, em nossos registros na CVM e nos próprios registros da EMAE, visto que ela também é uma empresa de capital aberto.

Analisando o Slide 7 e considerando os fatores que impulsionam nossa receita, os valores ajustados aumentaram 6,7% em relação ao ano anterior. O trimestre também foi afetado por dois fatores adicionais: condições climáticas mais amenas, com temperaturas médias cerca de 1,1% menores em comparação com o ano anterior, e a implementação do nosso sistema ERP. Excluindo esses efeitos, a receita subjacente teria crescido cerca de 10%. O preço contribuiu com 8,7%, impulsionado pelo ciclo tarifário de janeiro de 2026, parcialmente compensado por reformas, que serão posteriormente ajustadas na revisão tarifária de 2027.

Em segundo lugar, o volume contribuiu com 1,1%, explicado por uma contribuição de 1,0% de novas unidades e 0,6% de atualizações de medidores. Esses valores foram parcialmente compensados pelo impacto negativo do clima no consumo. Por fim, a composição da receita teve um efeito negativo de 3,1%, dividido em 2,3% da composição por categoria, refletindo principalmente a expansão das tarifas para baixa renda em comparação com o ano anterior, e um impacto de 0,6% da composição por faixa de consumo, influenciado pelo clima.

No oitavo slide, fornecemos detalhes adicionais sobre o desempenho da receita. Aproximadamente 2 milhões de unidades agora têm acesso a tarifas reduzidas, o que representa um aumento de cerca de 15% em relação ao ano anterior e quase o dobro do que tínhamos antes da privatização. Isso reflete nosso compromisso em expandir o acesso aos serviços de saneamento, ao mesmo tempo em que apoiamos as populações vulneráveis. Um fato interessante é que o novo programa de tarifa social elevou o preço médio para o consumidor.

Para se manter estável em relação ao período anterior à privatização, para os acionistas da Sabesp, esses descontos estão previstos no quadro regulatório e espera-se que sejam abordados em futuras revisões tarifárias. Também observamos uma desaceleração temporária na atividade de substituição de medidores devido a restrições de importação, o que afetou o ritmo de atualizações no trimestre.

Passando para o EBITDA no slide 9, o EBITDA ajustado caiu 3,2% em relação ao ano anterior, para R\$3,5 bilhões. Começando pelo topo, a contribuição positiva da receita líquida foi mais do que compensada por uma forte redução de custos em comparação com o ano anterior. As despesas gerais e administrativas foram impactadas, já que o segundo trimestre de 2025 se beneficiou de R\$230 milhões em reversões de provisões legais.

Os custos de serviços foram impulsionados por investimentos em iniciativas de experiência do cliente, incluindo a expansão dos canais de serviço com agências e Poupatempos, o reforço das operações de campo e o fortalecimento das capacidades de atendimento ao cliente, a expansão da central de atendimento e a mudança de seu fornecedor. Isso também inclui maiores esforços de comunicação com o cliente e de divulgação de marketing como parte de nosso

plano comercial. Também observamos pressões inflacionárias associadas ao ambiente geopolítico de cerca de R\$ 28 milhões no trimestre, afetando principalmente o segmento de produtos químicos.

Também gostaríamos de compartilhar com os investidores uma perspectiva de onde vemos o EBITDA subjacente para o trimestre, excluindo o ganho decorrente de vitórias judiciais em 2025, os efeitos do cronograma do ERP, a experiência do cliente e a inflação extraordinária, o EBITDA subjacente teria crescido cerca de 20% em relação ao ano anterior no trimestre.

Analisando detalhadamente os custos no slide 10, as despesas com pessoal permaneceram controladas, com um aumento de 1% em relação ao ano anterior, apesar de um reajuste salarial de 4,4% abaixo da inflação. Esse aumento foi amplamente compensado pelas iniciativas de otimização da força de trabalho implementadas nos últimos trimestres, com os planos de demissão voluntária. Os custos de energia elétrica aumentaram 2,2%, principalmente devido às tarifas de transmissão e setoriais, incluindo a nova tarifa da Angra. No entanto, a migração para o mercado livre ajudou a mitigar parte dessas pressões, com 88% do consumo total agora proveniente do mercado livre.

Passando para o próximo slide, o lucro líquido reportado atingiu R\$ 1,5 bilhão no trimestre. O principal fator para a queda em relação ao ano anterior foi o aumento das despesas financeiras, refletindo um saldo médio de dívida líquida mais elevado no trimestre. O aumento das despesas com juros está em consonância com as necessidades de financiamento do nosso programa de investimentos em aceleração. As despesas com inflação e amortização também aumentaram, refletindo a expansão da nossa base de ativos, que cresceu de aproximadamente R\$ 55 bilhões para R\$ 70 bilhões em relação ao ano anterior. Esses efeitos foram parcialmente compensados por uma menor alíquota efetiva de imposto, que caiu de 34% para 29%, devido aos juros sobre o capital pagos em abril.

Nos slides 12 e 13, atualizaremos vocês sobre nossos investimentos de capital (Capex). A execução dos investimentos continua sendo um dos destaques da nossa transformação e demonstra nossa capacidade de encontrar soluções definitivas para problemas históricos. O CAPEX totalizou R\$ 7,5 bilhões no acumulado do ano, um aumento de aproximadamente 16% em relação ao ano anterior.

Encerramos o trimestre com mais de R\$ 40 bilhões em carteira de pedidos contratados até 2029, o que proporciona um forte impulso para a execução futura. Gostaríamos de lembrar aos nossos investidores a sazonalidade histórica do nosso CAPEX, que geralmente é maior no segundo semestre do ano. Nossas metas de produção continuam evoluindo em ritmo acelerado.

Em julho, praticamente atingimos as metas de água para o ano, e nossas metas de coleta e tratamento de esgoto alcançaram 90% e 82%, respectivamente, o que nos dá uma boa margem de manobra para este ano e para o próximo.

A evolução física permanece forte em todos os nossos principais programas. Entregamos duas novas estações de tratamento de esgoto, Caieiras e Água Vermelha, que juntas adicionam 0,4 metros cúbicos por segundo de capacidade de tratamento. Com isso, 127 mil pessoas a mais agora têm acesso a esgoto tratado em suas residências.

No interior, a Fase 1 continua avançando com 11 projetos em execução, representando R\$ 5,1 bilhões em investimentos. As próximas fases continuam avançando conforme o esperado.

Passando para o slide 14, nosso balanço patrimonial permanece sólido e bem posicionado para suportar o ciclo de investimentos. A dívida bruta totalizou R\$ 52 bilhões, enquanto a dívida líquida ficou em R\$ 34 bilhões ao final do trimestre.

Vale destacar que 54% da nossa dívida agora está livre de cláusulas restritivas. E, ao atingirmos nossa meta de capital para o ano, teremos dois terços de nossa dívida sem cláusulas financeiras restritivas.

Nosso custo médio da dívida permaneceu próximo ao CDI, com um prazo médio ponderado de vencimento de 6,1 anos. Além disso, 64% de nossa dívida vence a partir de 2031, refletindo o perfil de longo prazo de nossa estrutura de financiamento.

Também encerramos o trimestre com R\$ 17,4 bilhões em caixa, o que cobre mais de quatro anos de amortização e proporciona liquidez e flexibilidade substanciais para continuarmos executando nosso plano de investimentos.

Por fim, no slide 15, nossa dívida líquida fechou em 2,5x o EBITDA, um nível que consideramos apropriado para uma empresa que executa um dos maiores programas de investimento em infraestrutura do Brasil.

Os indicadores de retorno também demonstraram resiliência, mesmo em um cenário de juros altos por um período prolongado.

O ROIC foi de 10% e o ROE foi de 17%, refletindo a solidez do negócio, enquanto continuamos investindo para o crescimento futuro.

Com isso, passo a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, para discutirmos nossas prioridades com mais detalhes.

Carlos Piani:

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos. Antes de abordar os destaques operacionais, gostaria de relembrar o que chamamos de cultura da SABESP em uma página.

Este é o quadro que orientou nossa transformação nos últimos dois anos. Ela reúne nosso propósito, nosso sonho de longo prazo, os caminhos estratégicos que precisamos executar para alcançá-lo e, principalmente, nossos valores, que definem como queremos chegar lá. Completamos dois anos desde a privatização em julho. Acho útil analisar o quanto avançamos e, igualmente importante, onde ainda precisamos melhorar. Fizemos progressos significativos em vários de nossos caminhos estratégicos.

Aceleramos a universalização e fortalecemos a segurança, a resiliência e a qualidade do abastecimento de água e saneamento por meio de investimentos orgânicos e inorgânicos. Impulsionamos a inovação e a transformação digital, fizemos progressos importantes na eficiência dos negócios e continuamos investindo no desenvolvimento de pessoas. Mas a transformação nessa escala é uma jornada, e ainda temos muito trabalho pela frente, sendo a satisfação do cliente uma delas.

Portanto, neste trimestre, gostaria de me concentrar em três dos nossos valores corporativos que são particularmente relevantes para a nossa história de sucesso hoje: entregar resultados com propósito, ser guiado pela ética e segurança e priorizar o cliente.

Permitam-me começar com a entrega de resultados com propósito. Para nós, isso significa entregar resultados excepcionais, criando valor sustentável para todos os nossos stakeholders. A sustentabilidade, portanto, não é algo separado da nossa estratégia. Está incorporado na forma como operamos e alocamos capital.

Neste trimestre, recebemos uma melhoria na nossa classificação ESG da MSCI para BBB, reconhecendo o progresso que estamos fazendo na integração da sustentabilidade em nossa estratégia e operações. Isso é particularmente relevante para a Sabesp, porque muitas das questões ESG mais importantes também são questões fundamentais para os nossos negócios. Gerenciar recursos hídricos, aumentar a resiliência do sistema, adaptar-se às mudanças climáticas, expandir a cobertura de saneamento e fornecer serviços essenciais confiáveis e acessíveis. Consideramos esta atualização um reconhecimento do progresso já alcançado, mas também uma indicação de onde podemos continuar a melhorar.

Agora, gostaria de abordar outro valor fundamental para a nossa transformação: guiarmo-nos pela ética e pela segurança. A escala das nossas operações mudou drasticamente nos últimos dois anos.

Há dois anos, a Sabesp contava com uma força de trabalho de aproximadamente 25.000 pessoas, incluindo funcionários próprios e terceirizados, e cerca de 200 canteiros de obras em execução. Hoje, nossa força de trabalho é de aproximadamente 44.000 pessoas, um aumento de cerca de 76%, e temos cerca de 1.500 canteiros de obras em andamento, sete vezes e meia o número de dois anos atrás. Esse aumento extraordinário na atividade é o que nos permite acelerar a universalização, mas também aumenta consideravelmente a complexidade de nossas operações e nossa exposição a riscos de segurança.

Embora nossa taxa de frequência de lesões com afastamento tenha diminuído ano a ano, incidentes recentes deixaram claro que precisávamos ir além. Realizamos, portanto, uma revisão abrangente de nossos procedimentos de segurança e decidimos elevar nossos padrões além dos requisitos técnicos brasileiros.

Como vocês podem ver no slide, ampliamos a zona de atenção ao redor da infraestrutura subterrânea de um metro para três metros, reforçamos os procedimentos de verificação para gás natural e outras infraestruturas subterrâneas e tornamos obrigatório o uso do radar de penetração no solo em toda a zona de atenção. Também triplicamos o número de inspetores de campo, reforçamos a supervisão com base no risco e na complexidade do projeto e estabelecemos requisitos obrigatórios de treinamento, qualificação e certificação para funcionários de subempreiteiras e terceirizadas.

Ao mesmo tempo, estamos utilizando cada vez mais tecnologia, incluindo câmeras e inteligência artificial, para identificar riscos subterrâneos e fortalecer o monitoramento em campo. E, por fim, criamos um grupo de segurança operacional que se reporta diretamente a mim, reforçando a responsabilidade e garantindo que a segurança tenha a visibilidade adequada em toda a organização. A mensagem aqui é clara: a aceleração do nosso programa de investimentos não pode ocorrer em detrimento da segurança. À medida que nosso programa de construção cresce, nossos padrões, controles e capacidades de segurança devem crescer na mesma proporção.

Gostaria agora de abordar o terceiro valor que quero destacar hoje: priorizar os clientes.

Nos últimos dois anos, a transformação da Sabesp acelerou significativamente em praticamente todas as dimensões da empresa. Mas essa transformação também gerou um aumento na demanda em todos os nossos canais de clientes. Mais construções, mais conexões, mudanças em nossos sistemas e processos e um ritmo de atividade muito maior inevitavelmente criam mais interações com nossos clientes.

Reconhecemos que a infraestrutura voltada para o cliente precisa evoluir na mesma velocidade que o restante da SABESP. Portanto, no segundo trimestre, decidimos acelerar os investimentos em despesas operacionais (Opex) e de capital (Capex) em toda a nossa plataforma de atendimento ao cliente.

Nosso plano comercial está organizado em torno de três prioridades. Primeiro, fortalecer nossa infraestrutura e capacidades de atendimento ao cliente.

Criamos uma equipe executiva dedicada à experiência do cliente, contratamos aproximadamente 200 funcionários em tempo integral, incluindo pessoal interno e terceirizado, expandimos nossa presença física com 12 novas lojas, 34 reformas de lojas e 20 novos centros de atendimento Poupatempo, além de fortalecer nossa central de atendimento com um novo provedor, recursos aprimorados e 120 novas posições de atendimento.

Em segundo lugar, redesenhamos a jornada do cliente e aprimoramos cada ponto de interação com a SABESP, com atenção especial aos nossos clientes de baixa renda.

Desde a privatização, o número de clientes com acesso a tarifas reduzidas quase dobrou, passando de aproximadamente 1 milhão para quase 2 milhões de domicílios, com um desconto médio de aproximadamente 66% em comparação com a tarifa residencial padrão.

Para nós, a universalização não se trata apenas de conectar os domicílios à infraestrutura de água e esgoto, mas também de tornar esses serviços acessíveis, econômicos e mais fáceis de usar.

E, em terceiro lugar, aumentamos significativamente a comunicação com nossos clientes. Estamos nos transformando em uma velocidade sem precedentes, mas os benefícios dessa transformação precisam ser compreendidos e vivenciados por nossos clientes.

Isso exigiu que nos comunicássemos com mais frequência e de forma mais proativa sobre a manutenção planejada, obras, conservação de água, alterações nos serviços e as melhorias que estamos implementando.

No segundo trimestre, nossas comunicações proativas com os clientes foram aproximadamente 2,4 vezes maiores do que no segundo trimestre de 2025. Essas iniciativas já estão produzindo melhorias tangíveis. O tempo médio de atendimento em junho foi 87% menor do que em dezembro de 2025, e as reclamações em canais críticos diminuíram 31% em relação ao trimestre anterior.

Ao todo, esperamos um gasto e investimento de aproximadamente R\$ 800 milhões em iniciativas comerciais em 2026. À medida que o novo modelo operacional for totalmente implementado e atingir a maturidade, esperamos que parte da base de custos restante se normalize e que a estrutura geral se torne cada vez mais eficiente.

Em última análise, nosso objetivo é muito claro: Queremos que a experiência do cliente acompanhe a transformação que já está acontecendo em toda a Sabesp.

Antes de passarmos para as perguntas e respostas, gostaria de compartilhar uma última reflexão: Dois anos após o início dessa transformação, a Sabesp é uma empresa muito diferente. Estamos investindo e executando em uma escala sem precedentes, acelerando a universalização, fortalecendo a resiliência de nossas operações e construindo as capacidades necessárias para a próxima fase da nossa jornada. Mas a transformação não se trata apenas de fazer mais, mas sim de fazer melhor.

Isso significa entregar resultados com propósito, elevar o padrão de segurança, priorizar o cliente e aprimorar continuamente a eficiência dos negócios para gerar os recursos necessários para financiar essa transformação. Fizemos progressos significativos, mas sabemos que ainda há muito a ser feito. Nossa ambição permanece a mesma: construir a líder global em água e saneamento, criando valor sustentável a longo prazo para nossos acionistas e para a sociedade.

Com isso, podemos prosseguir para as perguntas e respostas.

Perguntas e Respostas

Operador:

Obrigado. Vamos agora iniciar a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Bruno Amorim, do Goldman Sachs.

Bruno Amorin – Goldman Sachs:

Olá, bom dia a todos e obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. Gostaria de saber em que medida o aumento dos custos no segundo trimestre é transitório ou está sujeito à cobertura tarifária futura? E, aproveitando a oportunidade, poderiam explicar melhor a natureza dos componentes da ponte no final do slide nove, especialmente os componentes de receita e prazos, que são excluídos do cálculo do EBITDA subjacente? Muito obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Bruno. Obrigado pela sua pergunta. Bom dia a todos novamente.

Pensando bem, talvez eu comece pelo fim. Acho que isso ajuda a explicar a primeira parte da sua pergunta, certo? Então, na página 9, o que tentamos apresentar foi o que decidimos fazer. Quais são as novidades em comparação com o que já vínhamos comunicando ao mercado? Uma das coisas que começamos a divulgar é o efeito que o clima tem em nossos resultados. Essa é uma boa prática adotada globalmente por nossos concorrentes. Começamos a divulgar essa informação porque ela é muito relevante para o negócio e pode oscilar positiva ou negativamente dependendo do trimestre, e para que o mercado possa compreender essa sensibilidade.

A segunda parte, que ainda se refere à receita líquida, cerca de 60 milhões, e combinada com o segundo item da análise de cronograma, está relacionada à entrada em operação do SAP. O impacto nas receitas deve-se principalmente a taxas fiscais mais altas, uma alíquota de imposto sobre vendas maior em função da entrada em operação do sistema, porque recebemos menos faturas que nos permitiam obter créditos fiscais. Portanto, tivemos mais provisões para refletir o custo real do trimestre. E, conseqüentemente, esperamos que essa situação se reduza no terceiro trimestre.

Portanto, ao analisarmos o cronograma dos custos, diria que metade se refere a despesas do primeiro trimestre que foram transferidas para o segundo trimestre, e a outra metade a despesas do terceiro trimestre que foram transferidas para o segundo trimestre. Assim, prevejo que metade desse valor será recuperada ao longo do segundo semestre. Considerando todos os outros aspectos, deixarei a experiência do cliente para o final, pois é o ponto que queremos analisar com mais detalhes.

Mas neste ano, durante o trimestre, os preços do petróleo chegaram a 115 e 110 dólares, o que pressionou ainda mais nossos custos com produtos químicos. Isso representou um aumento médio de cerca de 20% nos custos com produtos químicos. Há produtos químicos que tiveram aumentos maiores, e outros que não aumentaram, mas que estão ligados à cadeia de suprimentos que vem do Oriente Médio. Portanto, nesse aspecto, tivemos custos extraordinários.

Agora, nossa tarefa e desafio é negociar isso de volta aos níveis atuais e tentar retomar esse patamar para o segundo semestre do ano. Já estamos progredindo nesse sentido, mas ainda temos algumas coisas a fazer. Pensando no plano comercial, como Piani destacou em seu discurso, esperamos gastar cerca de R\$ 800 milhões este ano em diversas áreas. Parte desse valor será coberta por custos, e parte por receitas.

Em relação à receita, algo que não mencionamos aqui, mas que resultou em um aumento de R\$ 50 milhões de reais em reformas neste trimestre, arredondando os números. Esperamos que isso continue. Uma das práticas que tínhamos em relação às reformas era ser mais reativo do que proativo quando percebíamos um aumento no volume de consumo para uma determinada conexão. O que fizemos foi antecipar o tempo de resolução, sinalizando proativamente o problema ao consumidor e resolvendo-o.

Parte do aumento de custos também se deve ao aumento do número de pessoas que efetivamente realizam esse trabalho e à redução do atrito para o consumidor. Além disso, temos outros R\$ 150 milhões em custos adicionais, que também foram previstos. Isso se relaciona principalmente à comunicação que Piani mencionou.

E a outra metade está principalmente ligada à expansão das agências de atendimento ao cliente, como a Poupatempos, com a contratação de 200 pessoas para as agências que efetivamente prestam serviço à população. E outras 120 pessoas trabalham na central de atendimento. Assim, conseguimos resolver o acúmulo de chamados que tínhamos.

À medida que crescíamos, começamos a perceber que também nos tornávamos mais precisos na cobrança. E, com isso, percebemos que precisávamos expandir nossa capacidade de atendimento para responder às perguntas e preocupações dos clientes e, assim, melhorar o serviço. Esse é um breve panorama geral. Dentro desse panorama geral, com base nas regras 106 estabelecidas por nós e em todas as outras regras do nosso contrato, esperamos que um pouco mais da metade desse valor seja repassado ou coberto pelo histograma nos próximos ciclos tarifários.

Ao analisarmos isso, percebemos que parte do valor mencionado por Piani também se refere à expectativa da audiência pública que se aproxima sobre descontos para grandes clientes. Portanto, já incluímos um valor nesse montante de R\$ 800 milhões, considerando que a medida entre em vigor em breve, para sermos conservadores. E o restante, eu diria que cerca de 20% a 25%, esperamos manter, e a outra metade esperamos que aumente a produtividade à medida que migramos para canais digitais em vez de canais físicos.

Então, é mais ou menos isso que esperamos daqui para frente e como vemos essa transição. Não sei se consegui responder a tudo, Bruno, mas pelo que me lembro de você ter perguntado, acho que abordei todo o assunto.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Artur Pereira, do JP Morgan.

Artur Pereira – JP. Morgan:

Você mencionou que os R\$ 800 milhões incluem despesas operacionais (OPEX) e receitas, apenas para confirmar que não há nenhum componente relacionado a CAPEX. Também citou aproximadamente R\$ 150 milhões em despesas e R\$ 50 milhões em receitas reconhecidas no 2T26. Nesse contexto, os cerca de R\$ 600 milhões remanescentes devem impactar o segundo semestre deste ano ou parte desse valor já foi reconhecida no 1T26?

Além disso, essas despesas foram integralmente registradas na rubrica de serviços de terceiros ou também incluíram despesas com pessoal? Pergunto porque observamos um aumento na linha de pessoal em relação ao trimestre anterior.

Por fim, apenas para recapitular, qual é a melhor forma de enxergar o impacto líquido desse tema nos resultados da Companhia?

Você excluiu os R\$ 150 milhões registrados neste trimestre do resultado subjacente. Olhando para frente, quanto desse OPEX relacionado às atividades comerciais deve ser considerado recorrente a partir de 2027?

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Arthur. Muito obrigado.

Pergunta longa. Vou tentar me lembrar de tudo. Anotei a maior parte do que você disse, mas me avise se eu esqueci de algo. Olha, como eu disse, acho que de 20% a 25% disso é o que eu espero que se mantenha, visto que, em certa medida, recuperaremos uma parte.

Então, deixe-me explicar de outra forma. Uma parte disso, que é a maior parte, permanecerá, mas a outra metade, mais da metade, retornará aos ciclos tarifários, que é a parte vinculada às receitas, aos descontos para grandes clientes e à comunicação obrigatória durante a execução dos trabalhos de construção. Esses são itens obrigatórios por lei e serão reembolsados eventualmente.

Outros 20% são itens em que estamos aumentando os custos e que manteremos. E o restante, esperamos que se reflita em um aumento de produtividade nos próximos anos. Portanto, não esperamos que esses aumentos se mantenham após 2027 e anos seguintes. Assim, da perspectiva do VPL (Valor Presente Líquido), a única parcela com desempenho inferior será a dos 20% referentes aos custos que manteremos.

Sei que é para lá que você está indo. Em termos de pessoal, uma pequena parte disso se refere a recursos humanos. Não espero que uma grande parte desse plano atinja a área de pessoal. Eu não faria essa previsão.

Na minha opinião, a oscilação que você observa no quadro de funcionários está mais ligada ao cronograma de benefícios e coisas do tipo que nem consideramos relevantes mencionar. E em relação ao cronograma comercial, você tem razão. Já processamos cerca de 200 dos 800 funcionários que mencionamos. Veremos os próximos 600 nos próximos trimestres, entre o terceiro e o quarto trimestre.

É aí que esperamos pousar. Esqueci de alguma coisa?

Resposta – Carlos Piani:

Não, Daniel, acho que você entendeu tudo, mas deixe-me dar uma visão geral. O que estamos fazendo é pegar o cliente pela mão. Em vez de deixá-lo reclamar, estamos antecipando grandes variações nas contas e conversando com esses clientes para ver se há alguma reforma disponível dentro da regulamentação para esse aumento.

Antes, reagíamos, esperando que o cliente reclamasse. Agora, de forma proativa, usamos as regras do jogo e tentamos repassar esse benefício ao consumidor. Essa é a parte do investimento comercial, em um sentido mais amplo, que se reflete nas receitas, pois se trata de uma reforma tarifária, certo? Basicamente, é uma antecipação de algo que nos compensará por meio de diferentes revisões tarifárias no futuro. Só para deixar isso bem claro.

O segundo ponto que considero importante é que investimos muito, muito mais do que o habitual, em comunicação. Além de tudo o que fazemos e que precisamos comunicar, estamos comunicando todas essas mudanças ao consumidor para que ele possa entender e conhecer seus direitos. Claro que isso gera um impacto inicial, seguido por uma redução e, de modo geral, por uma estabilização, independentemente de haver ou não reconhecimento regulatório. E parte dessa comunicação também se concentra nisso.

Então, a conformidade regulatória pode ser compensada pelos ciclos tarifários. E, para ser bem específico, uma das medidas que Daniel tomou foi a criação, como mencionei na abertura da chamada, de um pequeno grupo adicional.

Não acho que seja relevante para vocês criarem modelos, mas temos uma equipe dedicada a aprimorar a experiência do consumidor. Então, sim, houve um aumento no número de funcionários, mas não acreditamos que isso vá alterar a trajetória que tínhamos antes.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Francisco Navarrete, do Bradesco BBI.

Francisco Navarrete – Bradesco BBI:

Certo, obrigado, Piani e Daniel. Só tenho duas perguntas, se me permitem. Uma delas é se vocês poderiam comentar sobre o nivelamento do CAPEX.

Acho que o ritmo do CAPEX no segundo trimestre ficou um pouco abaixo das expectativas, e se você pudesse falar sobre isso e nos dizer qual é a sua visão para o CAPEX para o ano todo de 2026, seria ótimo. Essa é uma pergunta. E a segunda, sei que você já explicou parte disso, mas se pudesse fornecer mais detalhes sobre a diferença de receita que estamos observando, acho que estamos estimando algo um pouco maior do que no primeiro trimestre. Então, se pudesse nos ajudar a entender isso, seria ótimo.

Sei que no comunicado de imprensa vocês já mencionaram R\$ 170 milhões de mix, mas o que mais devemos considerar para cobrir essa diferença? Muito obrigado.

Resposta – Carlos Piani:

Obrigado pela pergunta. Vou fazer uma breve introdução, passar a palavra para o Daniel e talvez eu volte depois. Mas, em termos de despesas de capital (Capex), geralmente o primeiro trimestre é o mais fraco do ano, porque as pessoas estão cansadas de esperar até o final do quarto trimestre, considerando todos os incentivos que temos, as revisões anuais da base de ativos regulatórios e assim por diante.

Então, há uma sazonalidade, um ritmo, e o projeto se concentra no final. Isso é natural, como esperado. O segundo comentário, acredito, é importante. Os trabalhos que estávamos desenvolvendo no início dessa jornada, que já dura menos de dois anos, eram os projetos mais próximos de nós, basicamente aqui na região norte da área metropolitana de São Paulo, que já eram conhecidos, e assim por diante. A mudança, por que estamos confiantes de que vamos acelerar bastante o ritmo? Porque, como acho que destacamos na apresentação, e o Daniel pode dar mais detalhes, estamos concluindo a contratação de quatro fases. Mencionamos duas, mas são quatro fases do programa de universalização para o interior de São Paulo. É isso que vamos avaliar no próximo ano. Precisamos atingir 100% dos municípios da URAE.

Então, há um grande volume de obras sendo contratadas e isso nos dá a convicção de que vamos atingir a meta no final do ano. Claro, como sempre, há desafios, não é moleza, mas acho que temos, e o que posso dizer a vocês é que temos um plano de ação para chegar lá e sabemos como chegar lá, certo? Claro, precisamos provar isso diariamente, mas já temos os contratos assinados e um plano para atingir essa meta até o quarto trimestre deste ano.

Resposta – Daniel Szlak:

Certo, só para complementar, falando sobre o CAPEX, temos cerca de R\$ 40 bilhões em carteira de pedidos. Estamos agora na fase final de contratação, final mesmo, mas eu diria que nos próximos nove meses, mais ou menos, fecharemos mais 20 contratos, aproximadamente. Isso nos permitirá continuar aumentando o CAPEX.

Atualmente, temos cerca de 1.500 frentes de CAPEX ativas. Esperamos atingir, no final do próximo ano, um número próximo a esse, que será o nosso pico, cerca de 4.000 projetos simultâneos em canteiros de obras. Portanto, esse é definitivamente um grande aumento, como Piani mencionou.

Temos muitas pessoas trabalhando internamente e também em empresas terceirizadas. Esses números quase dobrarão até o final do próximo ano. Portanto, estamos bem avançados em relação às metas do fator U para este ano, como vocês podem ver na apresentação. E agora estamos concentrando nossos esforços nas metas do fator U para o próximo ano.

Então, é mais ou menos essa a nossa situação em relação a isso. Em termos da diferença entre a receita e o cenário regulatório, temos basicamente três itens relevantes. O primeiro, como você mencionou, é a composição, cerca de R\$ 877 milhões provenientes de tarifas sociais e da variação da faixa de consumo devido às temperaturas mais baixas. A segunda parte são as reformas que mencionei e, como você bem apontou, cerca de R\$ 15 milhões no trimestre. E... Quando olhamos para os R\$ 50 milhões restantes, que, em nossa opinião, ainda existem, isso se deve principalmente a grandes clientes.

Basicamente, isso tem um impacto de R\$ 50 milhões no trimestre, que está ligado principalmente ao número muito pequeno de clientes que ainda possuem contratos de desconto ativos, representando metade desse valor. A outra metade se deve a outras liminares que ainda estão em vigor. A cada trimestre, reduziremos esse número. Mas ainda temos algumas liminares ativas que nos impedem de cobrar o preço integral de alguns clientes.

Certo. Então, é mais ou menos aí que vemos a lacuna regulatória hoje.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem da Sra. Sofia Gran, de Moneda. Se o microfone dela não estiver desligado, posso ler a pergunta aqui. Acho que é direcionada diretamente a Daniel.

A pergunta dela é: Qual a porcentagem de cobertura universal que vocês já alcançaram e quantas conexões ainda faltam? Há algumas outras perguntas. Como vocês planejam financiar o CAPEX para a cobertura universal e qual a porcentagem do CAPEX total que se espera ser destinada ao esgoto e ao abastecimento de água? Quanto do CAPEX será usado para melhorar a rede?

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigada, Sofia, pela sua pergunta. Então, quando pensamos na nossa cobertura percentual, isso é algo que não temos. Não posso lhe dar um valor final. Ainda não temos esse número, porque ainda estamos realizando o censo, certo? E é isso que será usado para calcular a porcentagem de cobertura. E isso vai acontecer até o final deste ano.

O que posso dizer hoje é que, da nossa meta que precisa ser atingida com a adição de um número líquido de novas economias, alcançamos 105% da meta de três anos para água, 90% para coleta de esgoto e 82% para tratamento de esgoto, o que significa que estamos muito avançados, considerando que ainda temos seis meses para concluir o projeto. E, como eu disse, nossa atenção está focada agora na contratação do que é 2027.

Assim, conforme avançarmos e tivermos o resultado do censo, poderemos atualizar a todos sobre a porcentagem de cobertura em comparação com os 99% que precisamos atingir até 2029. Certo, como planejamos financiar o Capex? Temos financiado principalmente dessa forma e provavelmente continuaremos fazendo isso no próximo ano, com a expectativa de que, até 2028, comecemos a gerar fluxo de caixa suficiente para continuar financiando isso com uma porcentagem menor.

Aproximadamente dois terços desse investimento de capital (Capex) são destinados ao tratamento de esgoto e um terço ao tratamento de água. Essa é a proporção. Em termos de melhoria da rede, cerca de 10% do Capex total é investido em manutenção, modernização e outras atividades semelhantes. A maior parte do Capex é destinada à expansão e ampliação da rede e da capacidade da estação de tratamento de esgoto, para que possamos obter mais economia.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Felipe Andrade, do Itaú BBA.

Felipe Andrade - Itaú BBA:

Olá, bom dia. Obrigado por aceitar as perguntas. Se possível, gostaria de pedir que comentassem o aumento da provisão para contas atrasadas. O que explica esse aumento de 1,4% nos últimos três trimestres para 2,5% no segundo trimestre de 2026? Além disso, se possível, gostaria de comentar sobre o ritmo de unitização esperado para 2026 e se a empresa prevê alguma mudança em relação às expectativas anteriores à redução no investimento de capital (CAPEX) do segundo trimestre.

Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Felipe. Então, em termos de ajustes contábeis, acho que vale a pena voltar um pouco mais no filme.

Quando assumimos o cargo, a taxa de execução da provisão para devedores duvidosos era de cerca de 4% das receitas, o que significava que isso criava um grande acúmulo de cobranças que podíamos processar, e processamos, e conseguimos atingir o menor índice histórico, que foi de 1,4% no final do primeiro trimestre deste ano, e até mesmo, creio eu, no final do quarto trimestre do ano passado também.

Então, atingimos o melhor resultado histórico, mas isso também ocorreu à custa da cobrança de parte da carteira de pedidos. Naturalmente, à medida que começamos a lidar com essa carteira, essa oportunidade também diminui. Acredito que, daqui para frente, e falarei sobre o segundo trimestre, esperamos que a taxa de inadimplência se estabilize em um patamar semelhante ao de outras concessionárias, com base em nossa referência, próximo a 2%, um pouco menos, um pouco mais, mas é o que esperamos que se torne o padrão recorrente da empresa. À medida que atualizamos para medidores inteligentes, isso pode representar uma oportunidade para continuarmos a melhorar estruturalmente. Conforme eles se tornarem uma parte maior de nossa frota de medidores, essa situação poderá melhorar. Dito isso, historicamente, o segundo trimestre é um dos nossos trimestres com maior provisão para devedores duvidosos, devido à sazonalidade. Portanto, isso se deve em parte a esse fator. Eu consideraria esse trimestre mais como um período do primeiro semestre do que do primeiro ou segundo trimestres em si. Mas é aí que vemos os números.

Em termos de monetização, não esperamos nenhuma mudança em relação ao que temos comunicado, onde acreditamos que cerca de dois terços do CAPEX do ano geralmente são investidos em projetos em andamento. E um terço é destinado ao trabalho em curso. Isso é mais ou menos o que continuamos a esperar. Não prevemos grandes mudanças nesse sentido.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Carolina Carneiro, de Safra.

Carolina Carneiro – Safra:

Olá a todos. Bom dia. Gostaria de voltar a falar sobre investimentos de capital (Capex).

Se puder nos atualizar um pouco sobre o plano geral de investimentos (Capex), especialmente no que diz respeito à possível dissipação dos projetos que visam aumentar a resiliência hídrica e a segurança do abastecimento aqui em São Paulo, e também como estão as conversas com o órgão regulador para o reconhecimento desse apoio, principalmente considerando que teremos este ano a aplicação da metodologia para reconhecimento do Capex anual na tarifa, seria ótimo se pudesse nos dar algumas dicas sobre esses pontos específicos. Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Carolina. Desde agosto do ano passado, o governo estadual implementou um protocolo específico, que hoje prevê reuniões semanais, onde toda a estratégia relacionada à escassez hídrica, envolvendo todos os atores envolvidos, era decidida. Esse grupo decidiu, em conjunto, antecipar alguns investimentos, como já mencionamos anteriormente. O principal deles é a interligação entre Billings e a bacia hidrográfica do Alto Tietê, para que possamos captar água da Billings e levá-la até a estação de tratamento de água de Taiaçupeba, que representa aproximadamente 30% da água potável da região metropolitana de São Paulo.

A previsão é que essa construção seja concluída até o terceiro trimestre do próximo ano, e o custo gira em torno de R\$ 1,4 bilhão. Portanto, isso está alinhado, todos sabem. Ainda não temos clareza sobre a nova metodologia, como você mencionou, que já passou por uma audiência pública. Esperamos que ela seja divulgada ao mercado, provavelmente até o final do terceiro trimestre. Mas acho que o que posso dizer é que todos sabem que estamos fazendo o possível para evitar um evento extremo, certo?

Há outros dois investimentos menores, mas acho que o principal é o que acabei de descrever. Nossa estratégia é antecipar alguns investimentos, mas nada que possamos fazer resolverá os próximos 2 a 3 meses, certo? Acho que o

gerenciamento da pressão noturna é a alavanca que, como comunidade, podemos acionar juntos. Mas tudo o que estamos fazendo está alinhado e esperamos que seja reconhecido na tarifa, na base de ativos regulatórios, independentemente da metodologia que será apresentada nos próximos trimestres.

Operador:

Certo, nossa próxima pergunta vem do Sr. André Sampaio, do Santander, e eu a lerei. Gostaria de voltar ao OPEX, mas com foco na perspectiva extraterritorial de longo prazo. Como a empresa vê a agenda de eficiência daqui para frente?

Resposta – Carlos Piani:

Obrigado, operador.

Obrigado, André. Veja bem, a agenda de eficiência continua sendo um dos principais pilares estratégicos da empresa, certo? Existem três pilares estratégicos: proporcionar acesso universal, garantir a eficiência no financiamento do acesso universal e, à medida que progredimos, eventualmente, conforme alcançamos boa satisfação do cliente, bons níveis de serviço e assim por diante, sonhamos um pouco além das nossas fronteiras. Essa é basicamente a nossa estratégia em poucas palavras. Certo.

Já alcançamos marcos muito importantes. Começamos com o que eu diria serem os mais fáceis de alcançar e aproveitamos boa parte disso. Ainda existem algumas oportunidades a serem exploradas nesse sentido. Mas acho que fizemos muito nessa primeira fase.

O que eu espero agora é que entremos em uma fase diferente, que vem de cima e de baixo. No topo, temos iniciativas importantes, iniciativas estratégicas como o centro de operações integrado, a atualização da medição para medidores inteligentes, os projetos de biogás e todas as atualizações de software que estamos implementando e que nos permitirão, no futuro, usar ainda mais a inteligência artificial para ganhar produtividade. Todas essas são iniciativas de alto nível que impulsionamos aqui na sede. Mas outra coisa importante, como Piani começou a falar sobre nossos valores, é a cultura, a cultura de tratar a empresa como se fosse nossa, certo? De tomar as decisões certas no dia a dia e de ser realmente frugal na gestão da empresa, para que isso proporcione um efeito cumulativo de economia e um efeito composto.

Então, acho que veremos iniciativas de grande porte no topo, com alocação de capital e investimentos que seguem uma curva, e na base, a mudança cultural e como isso evolui no dia a dia e na linha de frente das operações. É mais ou menos isso que prevejo para o futuro.

Operador:

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Henrique Simões da UBS.

Henrique Simões – UBS:

Obrigado por responder às minhas perguntas. Primeiramente, gostaria de complementar a pergunta do Bruno sobre o impacto do prazo nas receitas. Eu tinha em mente que, no primeiro trimestre, vocês tiveram dois dias de receita não faturados devido à migração do ERP, e que, na verdade, vocês os faturaram. Esperava uma reversão dessa situação, que devêssemos excluir esses dois dias de receita deste trimestre, mas vocês novamente tiveram um impacto positivo no prazo.

Só estou curioso para saber se esses são efeitos separados e se seria justo ainda assim fazer esse ajuste nas receitas. E a segunda pergunta era sobre os custos, a qualidade do serviço e a comunicação: esse deveria ser o novo nível recorrente ou é algo temporário para este ano, voltando aos níveis normais no ano que vem? Obrigado.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado.

Obrigado, Henrique. Pensando em responder primeiro à sua primeira pergunta. No SAP, quando entramos em operação com o sistema, houve uma queda no volume de vendas, mas também contabilizamos como provisão as receitas não faturadas. Portanto, do ponto de vista da receita, o impacto da entrada em operação do SAP não é visível no primeiro trimestre.

No segundo trimestre, observamos um volume maior, mas também a reversão da provisão para receita não faturada. Portanto, a receita líquida não se alterou quando analisada por componente desde a implementação do SAP. O que destacamos como um saldo positivo do terceiro trimestre, em comparação com o segundo trimestre, está relacionado ao lançamento de faturas que foi atrasado devido a alguns contratos que não conseguimos vincular corretamente naquela fase. À medida que as faturas chegam no terceiro trimestre, conseguimos, naturalmente, aproveitar mais créditos fiscais sobre o imposto sobre vendas, enquanto que, ao realizar as provisões para manter os custos alinhados com o que sabemos ser o custo, não conseguimos aproveitar esses créditos fiscais.

Então, essa é a diferença entre o segundo e o terceiro trimestre, que agora chamamos de segundo trimestre. Pensando em custos, acredito que, no geral, nossa agenda de eficiência continua, certo? E continuaremos a persegui-la. Vimos resultados muito bons na migração, por exemplo, de energia. Continuamos a colher os efeitos positivos dos programas de demissão voluntária em termos de custos.

Então, tudo isso continua acontecendo e vemos esse impulso. O que fizemos foi decidir investir seletivamente no plano comercial para explorarmos melhor nosso valor de priorizar o consumidor. E no setor químico, estamos lutando agora para reduzir esses custos aos níveis anteriores ao aumento do preço do petróleo. Mas é só isso.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Sushinta Chakravorty, do Goldman Sachs, e eu a lerei. Forneça uma atualização sobre a estratégia de financiamento da empresa, incluindo as necessidades de financiamento anual previstas para os próximos anos.

Resposta – Daniel Szlak:

Obrigado, Sushinta, pela sua pergunta. Obrigado, Operador, por ler. Em termos de financiamento, certo, previmos nosso financiamento para o ano de 2026. Entre janeiro e fevereiro, captamos cerca de R\$ 14,14 bilhões. E até o final do terceiro trimestre, provavelmente teremos atingido todas as nossas metas de financiamento para o ano. Isso nos colocará em uma boa posição, na qual provavelmente teremos mais de 60% do valor necessário, sem cláusulas financeiras restritivas, com um prazo de vencimento mais longo e um ritmo mais estruturado.

Ao analisarmos os próximos anos, naturalmente, essas necessidades de financiamento começarão a diminuir à medida que o fluxo de caixa da empresa também começar a aumentar. Mas, naturalmente, os anos de 2025 e 2026 representaram, em nossa opinião, as maiores necessidades de financiamento. Portanto, é isso que podemos afirmar. Em termos de números concretos para essas necessidades de captação de recursos, todos os modelos de análise de mercado são bastante precisos e podem fornecer informações úteis sobre isso, visto que não divulgamos projeções.

Operador:

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

Resposta – Carlos Piani:

Gostaria de agradecer a todos pela participação na teleconferência de hoje e pelo apoio contínuo. Espero ver todos vocês na próxima teleconferência.

Tenham todos um bom dia. Muito obrigado. Tchau.

Operador:

A apresentação de Sabesp está agora encerrada.

Muito obrigado pela sua participação e desejamos a todos um ótimo dia. O evento terminou.