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:

Bom dia a todos e obrigado por participarem da teleconferência de resultados da Sabesp referente ao terceiro trimestre de 2026.

Sou Daniel Szlak, CFO, e apresentarei nossos destaques operacionais e financeiros do trimestre. Em seguida, passarei a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, que fará uma atualização sobre nossas prioridades. Depois, abriremos a sessão de perguntas e respostas.

Começando pelo desempenho operacional no slide 4.

No 3T26, a produção total de água atingiu 796 milhões de metros cúbicos, queda de 1,6% em relação ao mesmo período do ano anterior e alta de 2,2% na comparação trimestral.

A queda anual reflete o maior volume de chuvas, impactado pelo Super El Niño, com precipitação de 204 mm, 175% superior à do ano passado.

Nossa base de clientes ativos continua crescendo, com cerca de 9,5 milhões de ligações de água e 8,3 milhões de ligações de esgoto. Ambas agora apresentam alta de 0,1% em relação ao ano anterior, revertendo a pequena redução anual apresentada no trimestre passado. Na comparação trimestral, observamos aumento de 0,3% tanto nas ligações de água quanto nas de esgoto, resultado do programa de universalização.

Antes de começar a explicar o slide 5, gostaria de lembrar aos participantes que, desde o trimestre passado, começamos a consolidar os resultados da EMAE nos números reportados. Portanto, os valores apresentados neste slide incluem a contribuição da EMAE.

A receita líquida ajustada atingiu R$ 6,0 bilhões, representando crescimento orgânico de 9,0% em relação ao ano passado.

O EBITDA ajustado aumentou 14% na comparação anual, para R$ 3,6 bilhões, com margem EBITDA solidamente acima de 60%.

A margem EBITDA cresceu em razão do forte desempenho da receita e da agenda de eficiência, parcialmente compensados pelos investimentos associados às nossas iniciativas de atendimento ao cliente, explicadas na teleconferência de resultados do 2T26 e que serão atualizadas nos próximos slides.

O lucro líquido ajustado totalizou aproximadamente R$ 1,1 bilhão, refletindo os maiores custos de captação e as taxas de juros associadas ao nosso programa de investimentos.

A geração de caixa permaneceu sólida, com o fluxo de caixa operacional atingindo R$ 2,0 bilhões, aumento de 14% em relação ao ano anterior.

Passando ao slide 6.

Antes de nos aprofundarmos no trimestre, farei uma breve reconciliação entre os números reportados e ajustados. Em seguida, concentrarei a análise nos números ajustados, excluindo os efeitos que não refletem o desempenho principal da Sabesp.

Como nos trimestres anteriores, excluímos os efeitos da construção e da bifurcação do ativo financeiro - lembrando que, embora a Sabesp não registre margens de construção, a EMAE ainda as registra. No nível do EBITDA, também excluímos um ganho tributário não recorrente de R$ 300 milhões e adicionamos R$ 38 milhões relacionados ao incidente de Jaguaré.

Como fizemos no trimestre passado, excluímos os números da EMAE das páginas seguintes para podermos discutir adequadamente o desempenho do negócio principal. Os investidores podem encontrar mais informações sobre o desempenho da EMAE no apêndice, em nossos documentos protocolados na CVM e nos próprios documentos da EMAE, considerando que ela também era uma companhia aberta durante o terceiro trimestre.

Passando ao slide 7 e analisando os fatores que impulsionaram a receita.

A receita líquida ajustada atingiu R$ 6,0 bilhões, aumento de 9,0% em relação ao ano anterior.

Primeiro, preço contribuiu com 7,7%, impulsionado pelo escalonamento tarifário de 10,6%, parcialmente compensado por maiores refaturamentos, que esperamos recuperar no ciclo tarifário de 2028.

Segundo, volume contribuiu com 2,1%, explicado por uma contribuição de 2,2% das novas economias e de 0,4% das atualizações de medidores. Esses efeitos foram parcialmente compensados por um impacto negativo de 0,4% decorrente do clima.

Por fim, o mix teve impacto negativo de 0,8%, refletindo as categorias de clientes e um efeito de 0,6% do mix de faixas de consumo relacionado ao clima. Trata-se de um impacto negativo significativamente menor do que os 3,1% observados no trimestre passado.

No slide 8, apresentamos detalhes adicionais sobre o desempenho da receita.

Mais de 2 milhões de economias agora têm acesso a tarifas com desconto, aumento de aproximadamente 15% em relação ao ano anterior e mais que o dobro do número que tínhamos antes da privatização. O impacto de R$ 44 milhões do mix no trimestre foi causado principalmente pela expansão da tarifa social do CadÚnico, que adicionou 268 mil economias na comparação anual, juntamente com o mix de categorias. Isso reflete nosso compromisso de ampliar o acesso aos serviços de saneamento e, ao mesmo tempo, apoiar as populações vulneráveis.

O gráfico à direita coloca isso em perspectiva. Nos últimos 24 meses, o preço da Sabesp efetivamente pago por nossos clientes aumentou apenas cerca de 5% e permanece aproximadamente 5 pontos percentuais abaixo do IPCA.

Para a Sabesp, esses impactos estão previstos no marco regulatório e deverão ser ajustados anualmente nas revisões tarifárias.

Por fim, as atualizações de medidores foram 58% menores na comparação anual, embora os volumes tenham aumentado em relação ao segundo trimestre. Mais importante, houve aumento mensal nas substituições de medidores de julho a outubro, indicando uma tendência positiva de redução das restrições da cadeia de suprimentos, com a inauguração das fábricas locais de medidores já prevista para a próxima semana.

Passando ao EBITDA no slide 9.

O EBITDA ajustado cresceu 14% em relação ao ano anterior, para R$ 3,6 bilhões, com expansão da margem de 58,6% para 61,2%. Começando pelo topo, a receita líquida contribuiu com R$ 490 milhões, e as despesas de pessoal contribuíram com outros R$ 147 milhões. Esses efeitos foram parcialmente compensados por:

- Despesas gerais e administrativas, com impacto de R$ 80 milhões, principalmente pelo envelhecimento da carteira, que levou a uma maior provisão para créditos de liquidação duvidosa, de R$ 82 milhões.
- Energia elétrica, com impacto negativo de R$ 112 milhões, refletindo a inflação e os encargos de Angra.
- Pessoal, com contribuição positiva de R$ 147 milhões, decorrente da redução de 3,4% no quadro de funcionários, da migração do plano de saúde, do acordo coletivo e do mix da força de trabalho.

No slide 10, detalhamos a execução do nosso plano comercial neste trimestre.

O impacto total no resultado foi de R$ 179 milhões, dos quais R$ 69 milhões em receita e R$ 110 milhões em OPEX:

- R$ 69 milhões de refaturamento, pois ajustamos proativamente as contas dos clientes que se enquadravam no marco regulatório aplicável.
- R$ 80 milhões em iniciativas de mídia e comunicação para aumentar a conscientização e o engajamento dos clientes.
- R$ 30 milhões em iniciativas de experiência do cliente, à medida que fortalecemos nossos canais de atendimento e simplificamos a jornada do cliente.

É importante observar que R$ 80 milhões do total são não recorrentes e R$ 99 milhões são recorrentes. Além disso, R$ 69 milhões já contam com cobertura tarifária.

Aprofundando a análise dos custos no slide 11.

As despesas de pessoal diminuíram 22% em relação ao ano anterior, apesar de um reajuste salarial de 4,4% vinculado à inflação. Esse efeito foi mais do que compensado pela redução de 3,4% no quadro de funcionários e por outras medidas, como a migração do plano de saúde, o acordo coletivo e o mix da força de trabalho.

Os custos de energia aumentaram 37%. A maior parte desse aumento decorreu da inflação e dos novos encargos setoriais de Angra, bem como dos maiores custos com geradores de energia. A migração para o mercado livre continuou mitigando parte dessas pressões: 89% do consumo total agora é adquirido no mercado livre, aumento de 13 pontos percentuais em relação ao ano anterior.

Passando ao próximo slide, o lucro líquido reportado atingiu R$ 1,4 bilhão no trimestre, em comparação com R$ 2,2 bilhões no terceiro trimestre do ano passado.

O EBITDA contribuiu positivamente com mais de R$ 1,0 bilhão. O principal fator por trás da queda anual foi o resultado financeiro líquido. Vale lembrar que o 3T25 incluiu um ganho não recorrente de R$ 1,5 bilhão referente a pagamentos judiciais, os precatórios. Além disso, as despesas com juros aumentaram R$ 383 milhões em razão do maior saldo da dívida, em linha com as necessidades de financiamento do nosso programa acelerado de investimentos.

A depreciação e a amortização também aumentaram, refletindo a expansão da nossa base de ativos.

Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução do imposto de renda, refletindo o menor lucro antes dos impostos.

Passando aos slides 13 e 14, apresentaremos uma atualização sobre nosso CAPEX.

A execução dos investimentos continua sendo um dos destaques da nossa transformação. Como antecipamos no trimestre passado, o CAPEX acelerou no segundo semestre: investimos R$ 4,5 bilhões no 3T26, 13,8% a mais do que há um ano e 21,4% acima do segundo trimestre. No acumulado do ano, o CAPEX totalizou R$ 12 bilhões, aumento de 15% em relação aos 9M25.

Nossa carteira contratada atingiu R$ 44,2 bilhões até 2029 e além, alta de 9% na comparação trimestral, impulsionada pela contratação das ondas 2 e 3 de universalização.

Um comentário importante sobre a unitização do CAPEX, isto é, a transferência de ativos para o intangível. Como nos anos anteriores, a unitização se concentra no quarto trimestre. Em 2025, cerca de 65% das transferências do ano para ativos intangíveis ocorreram no quarto trimestre, e esperamos que essa proporção seja ainda maior em 2026, por dois motivos.

O primeiro é o cronograma de construção: grande parte dos nossos projetos tem entrega final planejada para dezembro, e a unitização só ocorre depois da conclusão do projeto.

O segundo é um efeito não recorrente da migração do nosso ERP para o SAP S/4HANA. Como previsto no plano de migração, ela reduziu temporariamente o ritmo de unitização, e esse ritmo será recuperado no quarto trimestre.

Com a migração concluída conforme planejado e as entregas dos projetos de fim de ano dentro do cronograma, estamos no caminho certo.

As metas do Fator U continuam evoluindo em ritmo acelerado. Em setembro, alcançamos 118% da nossa meta acumulada de água para 2024-2026 e 103% da meta de coleta de esgoto. Para tratamento de esgoto, atingimos 89% da meta acumulada, sendo o terceiro trimestre o melhor trimestre do ano em novas economias atendidas por tratamento.

No slide 14, apresentamos uma visão geral do nosso programa de universalização. Os projetos estão sendo contratados em quatro ondas, estruturadas em 45 lotes e abrangendo 375 municípios. Somando os R$ 34 bilhões executados desde 2024 à carteira de R$ 44 bilhões, o programa chega a R$ 78 bilhões, 40% acima do valor de um ano atrás.

O Integra Tietê avança em paralelo às ondas. O programa prevê investimento total de R$ 23 bilhões de 2023 a 2029 e beneficiará cerca de 5 milhões de pessoas. O programa está 69% contratado e 39% executado.

As ondas 1 e 2 no interior estão integralmente contratadas, totalizando R$ 13,1 bilhões em 23 lotes e 321 municípios, e já se encontram em execução.

A onda 3, na Região Metropolitana da Baixada Santista e no Litoral Norte, está 88% contratada, com R$ 4,8 bilhões em investimentos, e sua execução começou em setembro.

A onda 4, na Região Metropolitana de São Paulo, é a maior, com R$ 19,7 bilhões distribuídos em 14 lotes, e deverá começar em janeiro de 2027.

Em conjunto, essas quatro ondas beneficiarão aproximadamente 1 milhão de pessoas.

Passando ao slide 15, nosso balanço patrimonial permanece sólido e bem posicionado para apoiar o ciclo de investimentos.

A dívida bruta totalizou R$ 46,4 bilhões, enquanto a dívida líquida ficou em R$ 38,6 bilhões ao final do trimestre. Em outubro, 66% da nossa dívida estava livre de covenants financeiros.

Nosso custo médio da dívida permanece próximo ao CDI, com prazo médio ponderado de 6,2 anos. Além disso, 71% da nossa dívida vence a partir de 2031, proporção que aumenta para 74% após o novo empréstimo A/B assinado em outubro, refletindo o perfil de longo prazo da nossa estrutura de financiamento.

Encerramos o trimestre com R$ 7,9 bilhões em caixa, ou R$ 12,8 bilhões incluindo os recursos do empréstimo A/B, o que cobre todas as nossas amortizações até 2029 e proporciona liquidez e flexibilidade para continuarmos executando nosso plano de investimentos.

Monitoramos de perto o ambiente de taxas de juros, dado seu impacto sobre nossos resultados. Como a maior parte da nossa dívida está atrelada ao CDI, cada aumento de 100 pontos-base na taxa Selic reduz nosso lucro antes dos impostos em aproximadamente R$ 340 milhões e nosso lucro líquido em aproximadamente R$ 230 milhões.

No entanto, nosso marco regulatório prevê um mecanismo para capturar esse ambiente ao longo do tempo. Taxas de juros e inflação mais elevadas, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, são componentes do WACC regulatório, que será redefinido em 2030. Portanto, um custo de capital de mercado mais alto seria refletido em nosso retorno permitido na próxima redefinição, compensando o impacto de curto prazo em nossos resultados financeiros.

Por fim, no slide 16.

Nossa dívida líquida encerrou o período em 2,7 vezes o EBITDA, nível que consideramos adequado para uma empresa que executa um dos maiores programas de investimento em infraestrutura do mundo.

As métricas de retorno permaneceram resilientes em um cenário de juros elevados por mais tempo, mantendo-se estáveis em relação aos trimestres anteriores e refletindo a solidez do negócio enquanto continuamos investindo para o crescimento futuro.

Com isso, passo agora a palavra ao nosso CEO, Carlos Piani, para discutir nossas prioridades em mais detalhes.

Carlos Piani:

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos.

No trimestre passado, quando completamos dois anos desde a privatização, destaquei nesta página três valores da nossa cultura: entregar resultados com propósito, agir com ética e segurança e colocar os clientes em primeiro lugar. Também apontei duas áreas que exigiam atenção especial. Nossa experiência do cliente precisava acompanhar a transformação em toda a Sabesp, e nossos padrões de segurança precisavam acompanhar a expansão do nosso programa de construção.

Hoje, quero retomar esses compromissos e mostrar o progresso que alcançamos. Os valores se tornam críveis quando as pessoas conseguem vê-los em ação.

Permitam-me começar pelo ponto em que eu disse que mais precisávamos trabalhar: o atendimento ao cliente. Há três meses, apresentei nosso plano comercial estruturado em torno de três prioridades: fortalecer nossa infraestrutura de atendimento, redesenhar a jornada do cliente e ampliar a comunicação com nossos clientes. Neste ano, abrimos 36 agências e instalamos 78 totens de autoatendimento.

Nossas agências oferecem mais posições de atendimento, layouts acessíveis e um ambiente mais confortável, apoiados pela gestão em tempo real das filas e dos tempos de atendimento. Os totens ajudam os clientes a realizar tarefas rotineiras, como obter uma segunda via da conta, efetuar um pagamento ou alterar o titular da conta, sem precisar aguardar na fila.

Por meio da iniciativa Vambora Digitalizar, as equipes das agências também ajudam os clientes a utilizar nossos canais digitais. Fortalecemos a forma como gerenciamos o atendimento e, sempre que o tempo médio de espera em uma agência ultrapassa 20 minutos, um alerta nos permite responder ajustando a equipe e os horários de funcionamento. Também analisamos gravações de chamadas e interações nas agências para identificar reclamações recorrentes e melhorar o acompanhamento, o treinamento, a qualidade do atendimento e a conformidade.

Também estamos fechando o ciclo de feedback por meio do nosso processo Voz do Cliente. Os clientes recebem uma pesquisa pelo WhatsApp três dias após cada contato, o que nos ajuda a entender se o problema foi resolvido e como avaliaram a experiência por canal, jornada e município. Isso nos proporciona uma visão muito mais clara da experiência do cliente e de onde ainda precisamos melhorar.

Permitam-me mostrar os resultados que essas mudanças estão produzindo. Como vocês podem ver no gráfico, o tempo médio de espera em nossas agências atingiu um pico de quase 14 minutos em abril, quando nossos canais de atendimento estavam sob maior pressão. Em setembro, havia caído para pouco mais de três minutos, uma redução de 70% em relação a março.

As reclamações também estão diminuindo. Entre março e setembro, as reclamações recebidas pela ouvidoria e pelos canais críticos caíram 51%, enquanto as reclamações registradas no Procon, órgão de proteção ao consumidor, caíram 46%.

No trimestre passado, reportei uma redução trimestral de 31% nas reclamações, e o progresso deste trimestre mostra que estamos sustentando essa melhora. Os clientes também estão relatando uma experiência melhor, com nosso Net Promoter Score aumentando 23,5% no terceiro trimestre em comparação com o segundo.

A escala é relevante: em 2026, atendemos, em média, 318 mil consumidores por mês em nossas agências e 400 mil por meio da central de atendimento. Portanto, as melhorias nesses canais afetam centenas de milhares de interações todos os meses.

Ainda temos trabalho a fazer, mas a experiência do cliente está começando a acompanhar a transformação em toda a Sabesp.

Esse progresso também é importante para a forma como a sociedade enxerga nossa empresa. No trimestre passado, eu disse que os clientes precisam compreender e vivenciar os benefícios da nossa transformação, e o mesmo vale para a

sociedade de forma mais ampla. Conquistar a compreensão e o apoio dos stakeholders é um dos nossos caminhos estratégicos. Por isso, aumentamos o investimento em marca e comunicação para R$ 94,4 milhões no acumulado do ano, em comparação com R$ 26,3 milhões no mesmo período de 2025.

Nosso alcance aumentou significativamente. De janeiro a setembro, a Sabesp gerou mais de 6 bilhões de impressões de mídia, em comparação com cerca de 3,4 bilhões em todo o ano de 2025. Também registramos quase 65 mil publicações na imprensa, 35% a mais do que no mesmo período do ano passado. Nosso custo por mil impressões foi de R$ 12,44, queda de 53% em relação a 2024 e de 20% em relação a 2025.

Mais importante, estamos observando uma melhora na reputação. Nosso índice de reputação atingiu 8 em 10, classificado como bom, alta de 5,3% na comparação trimestral. Ao mesmo tempo, a parcela de consumidores com avaliação positiva da Sabesp subiu de 21% em junho para 39% em setembro, aumento de 18 pontos percentuais.

Passando agora à segurança, um compromisso que deve orientar todas as etapas do nosso trabalho em campo. No trimestre passado, eu disse que os incidentes recentes haviam deixado claro que precisávamos avançar ainda mais em segurança.

Elevamos nossos padrões além dos requisitos técnicos brasileiros, triplicamos o número de inspetores de campo e criamos um grupo de segurança operacional que se reporta diretamente a mim.

Os primeiros resultados são animadores: nossa taxa de frequência de acidentes com afastamento, incluindo empregados e contratados, caiu 67% no terceiro trimestre em comparação com o mesmo período do ano passado, enquanto as inspeções de segurança em campo foram 2,6 vezes maiores.

Esses resultados reforçam a importância das medidas que adotamos, mas sustentá-los exige capacidades permanentes, que estamos construindo em três áreas.

Primeiro, tecnologia e prevenção. Investiremos aproximadamente R$ 41 milhões em monitoramento baseado em inteligência artificial até 2029, com a meta de equipar todas as nossas retroescavadeiras com câmeras embarcadas de IA, complementadas por unidades móveis de monitoramento utilizadas por nossas equipes de inspeção de campo.

Segundo, governança e garantia. Agora temos um departamento dedicado à segurança, com cerca de 65 empregados e 70 profissionais terceirizados, abrangendo pessoas, processos de gestão de segurança e segurança de campo. Por

meio do nosso Programa de Excelência em Segurança, acompanhamos individualmente mais de 50 mil trabalhadores terceirizados e já validamos mais de 2,5 milhões de documentos com o apoio de inteligência artificial.

Terceiro, padrões de campo e treinamento. Reforçamos os protocolos de perfuração e escavação, criamos uma função específica de liderança em segurança no campo e ampliamos as investigações de zoneamento e de condições subterrâneas. Também estamos construindo um centro de treinamento para obras subterrâneas na Vila Leopoldina e mantemos parcerias de treinamento com associações do setor e com o SENAI.

Nosso compromisso permanece claro: a aceleração do nosso programa de investimentos não pode ocorrer em detrimento da segurança.

Gostaria de encerrar com um exemplo concreto do que significa entregar resultados com propósito. Durante décadas, o Rio Tietê simbolizou o desafio do saneamento em São Paulo, e o progresso que observamos agora mostra o que investimentos e execução sustentados podem alcançar.

De acordo com uma nota técnica da CETESB publicada em 15 de setembro, a carga orgânica lançada no Tietê na Região Metropolitana de São Paulo caiu aproximadamente 30% em comparação com 2024.

Por trás desse número estão projetos entregues por meio do Integra Tietê. Adicionamos sete novas estações de tratamento de esgoto e mais de mil quilômetros de rede de esgoto. Agora tratamos, todos os meses, um volume adicional de esgoto equivalente a 5.500 piscinas olímpicas, beneficiando cerca de 3 milhões de pessoas. Há muito mais pela frente, e nosso investimento total no Integra Tietê chegará a R$ 23 bilhões até 2029.

Antes de passarmos às perguntas e respostas, permitam-me retomar os compromissos que discuti no trimestre passado. Dissemos que a experiência do cliente precisava acompanhar a transformação da Sabesp. Os tempos de espera já caíram 70%, as reclamações diminuíram cerca de 50% e a percepção dos clientes está melhorando.

Dissemos que os padrões de segurança precisavam acompanhar nosso programa de construção. Reforçamos nossos controles e capacidades, e os primeiros resultados são animadores.

E dissemos que entregaríamos resultados com propósito. O progresso no Tietê mostra o que isso significa para as comunidades que atendemos.

Ainda há muito a fazer, e nossa responsabilidade agora é sustentar esse progresso enquanto continuamos investindo e executando. Nossa ambição permanece inalterada: construir a líder global em água e saneamento, criando valor sustentável de longo prazo para nossos acionistas e para a sociedade.

Com isso, podemos passar à sessão de perguntas e respostas.

Perguntas e Respostas

Operador:

Obrigado. Iniciaremos agora nossa sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Para fazer uma pergunta, envie-a pelo Q&A do Zoom, informando seu nome e empresa. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Filipe Andrade, do Itaú BBA.

Filipe Andrade - Itaú BBA:

Olá a todos. Bom dia. Obrigado por aceitarem a pergunta. Sobre o plano comercial, vocês classificaram aproximadamente R$ 99 milhões do impacto do plano comercial como recorrente. Então, tenho apenas dois pontos aqui. Primeiro, devemos interpretar isso como um impacto recorrente trimestral ou como um impacto que deve persistir, mas não necessariamente na mesma magnitude em todos os trimestres? E, segundo, considerando que dois terços são pass-through, o impacto esperado agora deveria permanecer em aproximadamente R$ 120 milhões por ano, em comparação com os R$ 200 milhões anteriores? Obrigado.

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado. Obrigado, Filipe. Bom dia. Olhando para o plano comercial, tivemos um impacto recorrente de R$ 99 milhões no segundo trimestre, dos quais R$ 7 milhões correspondem aos refaturamentos. E é isso que esperamos que se

mantenha. Naturalmente, à medida que nos tornarmos mais eficientes, esse valor pode cair um pouco, mas eu esperaria que esse fosse o nível adequado daqui para frente.

E lembrem-se do que isso gera. Isso reduz o mercado. E essa redução do mercado será considerada na próxima revisão tarifária, que entrará em vigor em janeiro de 2028. Então, mecanicamente, é dessa forma que vocês devem pensar sobre isso.

Sobre os descontos, acho que essa foi sua segunda pergunta, quando você mencionou R$ 120 milhões. Os descontos para grandes clientes, correto?

Filipe Andrade - Itaú BBA:

Sim. O um terço que não é recorrente.

Resposta - Daniel Szlak:

Um terço não é recorrente. Desculpe. Certo, então temos cerca de R$ 80 milhões que não são recorrentes. A maior parte disso está relacionada à comunicação e assim por diante. Percebemos que a maioria dos nossos clientes não entendia o que estávamos fazendo, como estávamos fazendo e por que estávamos fazendo aquilo que estávamos fazendo.

Então, decidimos que precisávamos melhorar essa comunicação com eles, especificamente neste ano. Também temos a reforma tributária, sobre a qual começaremos a nos comunicar bastante com os clientes nos próximos dias. Por isso, decidimos que precisávamos investir um pouco mais em comunicação neste ano, algo que não esperamos que continue no mesmo nível de 2026. Esperamos que retorne a níveis consistentes com os de 2025.

Filipe Andrade - Itaú BBA:

Ótimo. Obrigado, Daniel.

Operador:

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

Francisco Navarrete - Bradesco BBI:

Olá. Bom dia. Conseguem me ouvir agora?

Resposta - Daniel Szlak:

Sim, Francisco. Pode prosseguir.

Francisco Navarrete - Bradesco BBI:

Certo, obrigado. Obrigado pela oportunidade. Nossa pergunta é sobre o ritmo de execução do CAPEX. No terceiro trimestre, ele foi de R$ 4,4 bilhões. Anualizando os nove meses, chegaríamos mais perto de R$ 17,7 bilhões. E essa é uma das perguntas que recebemos dos investidores: se esse ritmo é o adequado, se ele vai acelerar e se podemos esperar algo em torno de R$ 18 bilhões, ou mais próximo disso, para o ano fiscal de 2026. E se vocês enxergam algum problema no ritmo de execução do CAPEX.

Ainda sobre o CAPEX, vocês já falaram sobre isso, mas gostaria que pudessem comentar novamente. O CAPEX unitizado no trimestre foi de R$ 1,8 bilhão, o que visualmente parece baixo, mas sabemos que existe sazonalidade. Então, o que podemos esperar para o quarto trimestre de 2026? E existe algum problema que possa estar impedindo vocês de unitizar o CAPEX em um ritmo mais acelerado? Muito obrigado.

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado. Nava, vou responder esta também. Bom dia. Em relação ao CAPEX, nossa visão continua sendo o intervalo que fornecemos no segundo trimestre, entre R$ 18 bilhões e R$ 20 bilhões, sendo R$ 18 bilhões o piso. Estamos muito confiantes nisso. O terceiro trimestre já mostrou alguma aceleração. E, para o quarto trimestre, aquela página que apresentamos explicando as ondas e as fases de contratação dessas ondas tem exatamente o objetivo de reduzir essa distância entre nós, que estamos no dia a dia, e vocês, que estão fora do dia a dia, mostrando como todas essas coisas estão se combinando para aumentar o ritmo de execução do CAPEX.

Portanto, nossa visão continua sendo que, no piso, faremos R$ 18 bilhões e potencialmente poderemos chegar próximos de R$ 20 bilhões, mas é mais provável que fiquemos próximos de R$ 18 bilhões. Isso significa que, implicitamente, sairemos deste ano em um ritmo muito elevado de execução, o que nos levará para 2027 nesse patamar.

Em relação à unitização, em primeiro lugar, acho que é sempre importante lembrar a todos na call, considerando que temos diferentes níveis de conhecimento e entendimento, como o nosso CAPEX é reconhecido na base regulatória. Durante o período de construção, recebemos juros sobre a construção. Portanto, desde que executemos a obra dentro do prazo que a regulação estabelece para cada tipo de ativo, continuamos remunerando esse ativo e preservamos seu valor econômico, independentemente de ele ser unitizado mais rapidamente ou não. Esse é o primeiro ponto a ter em mente.

O segundo ponto é que, a partir do mês em que o ativo é comissionado, ou seja, unitizado e colocado em operação, ele começa a acumular WACC mais inflação, conforme previsto no primeiro aditivo do contrato. Faço essa explicação apenas para garantir que todos estejam na mesma página. Sei que você conhece isso muito bem, mas temos muitas pessoas na call.

A unitização normalmente tem uma curva mais concentrada no final do ano. No ano passado, vimos o mesmo efeito e, neste ano, em particular, também tivemos o go-live do SAP, que gerou algum ruído no segundo e no terceiro trimestres. Mas, ao final do terceiro trimestre, vocês já começaram a observar uma aceleração no ritmo de unitização.

E o que já posso dizer, considerando que esta é uma call pública, é que, em outubro, tivemos quase o mesmo volume de unitização que tivemos durante todo o terceiro trimestre. Portanto, a unitização está acelerando significativamente e esperamos continuar avançando para unitizar dois terços do CAPEX que executarmos em 2026 até o final do ano.

Resposta - Carlos Augusto Leone Piani:

Muito obrigado. E, apenas para complementar um pouco o que o Daniel disse, não existe nenhuma restrição à execução do CAPEX. Não há nada nos impedindo de avançar. O que aconteceu foi que tivemos alguns eventos extraordinários ao longo do ano. O Daniel já mencionou a mudança do SAP. Também alteramos alguns protocolos relacionados aos procedimentos de segurança, como discutimos anteriormente na apresentação.

Então, olhando para frente, acredito que existe um momentum para aumentar o ritmo. E, mesmo que haja algum pequeno desvio em relação ao nosso guidance de CAPEX, como o Daniel destacou, é importante que todos tenham o mesmo entendimento de que, do ponto de vista econômico, somos neutros.

Mas, é claro, liquidez é importante. Portanto, estamos fazendo o máximo possível para executar e unitizar, como chamamos, todos os investimentos o mais rapidamente possível. Acredito que a tendência seja de aceleração e de melhora consistente em relação ao que reportamos nos trimestres anteriores.

Francisco Navarrete - Bradesco BBI:

Muito obrigado. Parabéns pela apresentação e pelos resultados.

Operador:

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

Bruno Amorim - Goldman Sachs:

Olá, bom dia. Obrigado por aceitarem minha pergunta. Tenho uma pergunta mais ampla relacionada à alocação de capital. Vocês poderiam comentar, primeiro, se houve alguma mudança no apetite por M&As e novas concessões diante da recente mudança no ambiente de juros, que provavelmente exigiria retornos maiores e uma abordagem mais prudente em relação ao balanço?

E, do lado das oportunidades, vocês poderiam nos atualizar sobre o projeto em São Paulo? Imagino que juros mais altos provavelmente signifiquem ainda menos competição para a Sabesp. Também sabemos que alguns de seus concorrentes pelo país estão bastante alavancados e, no ambiente atual, as fontes de financiamento provavelmente estão mais escassas, o que significa que alguns desses ativos podem se tornar alvos para a Sabesp. Então, essa é a pergunta, uma visão mais ampla de como vocês estão enxergando a alocação de capital no ambiente atual. Muito obrigado.

Resposta - Carlos Augusto Leone Piani:

Obrigado pela pergunta, Bruno. De forma geral, não temos nenhuma novidade sobre a Universaliza. Estamos acompanhando o processo à medida que ele avança. É claro que temos interesse. Vamos analisar com bastante atenção, considerando que isso está, por assim dizer, no nosso quintal. Então, faz total sentido para nós.

Em um sentido mais amplo, existe um trade-off. O ambiente está um pouco mais desafiador do ponto de vista do ciclo econômico. O custo de capital está mais alto, como você mencionou, mas a dinâmica é um pouco diferente dos mercados públicos. Quando você está lidando com mercados ilíquidos, o vintage é muito importante. Normalmente, ele é uma das principais variáveis correlacionadas aos retornos.

Como somos investidores de longo prazo, talvez este seja um vintage que ofereça mais oportunidades, mas ao preço correto, considerando que o custo de capital está mais alto. É dessa forma que pensamos.

Também sempre olhamos para nossa própria ação. Podemos recomprar nossas ações e isso funciona como uma referência para compararmos essa oportunidade com as demais oportunidades disponíveis no mercado. Nosso compromisso é sempre analisar essas oportunidades sem comprometer o plano e os compromissos que temos na Sabesp e que assumimos na privatização.

Dito isso, vamos analisar tudo, como sempre fazemos, sabendo, com base na experiência passada, que este pode ser um bom vintage, desde que tenhamos o preço correto.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Sophia Braine, da Moneda Investments. Ela pergunta: qual é o prazo médio entre o desembolso do CAPEX e seu reconhecimento na tarifa, considerando tanto o processo de reajuste tarifário quanto o fato de que as obras só são reconhecidas quando entram em operação? E vocês poderiam dar mais detalhes sobre a evolução da inadimplência? Vocês observam inadimplência mais elevada nas novas economias incorporadas em comparação com as economias existentes?

Sophia Braine - Moneda Investments:

Qual é o prazo médio entre o desembolso do CAPEX e seu reconhecimento na tarifa, considerando tanto o processo de reajuste tarifário quanto o fato de que as obras só são reconhecidas quando entram em operação? E vocês poderiam dar mais detalhes sobre a evolução da inadimplência? Vocês observam inadimplência mais elevada nas novas economias incorporadas em comparação com as economias existentes?

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado, Sophia, pelas perguntas. Sobre o prazo médio entre o CAPEX e seu reconhecimento na tarifa, vocês devem pensar em aproximadamente 18 meses entre o momento em que o ativo é efetivamente colocado em operação e o momento em que começamos efetivamente a receber remuneração por ele.

A razão é que executamos ou unitizamos o CAPEX ao longo do ano, o que representa uma média de seis meses. Depois disso, precisamos entregar essas informações ao regulador, que faz sua avaliação e auditoria, entre outros

procedimentos, e então incorpora esses valores à RAB e, posteriormente, à tarifa de janeiro do ano seguinte. Portanto, temos um processo de 12 meses entre a entrega ao regulador e a incorporação na tarifa e um período médio de seis meses entre a unitização e a entrega efetiva ao regulador.

Esse é o estágio final do processo. A execução do CAPEX começa antes disso. O CAPEX começa a ser executado e o ativo entra em operação quando o projeto é concluído. Atualmente, esse processo de construção leva, em média, aproximadamente 20 meses. Temos obras que chegam a 36 meses e temos obras que são realizadas no mesmo dia e, em teoria, podem entrar na RAB no mesmo dia. Mas a média atual é de aproximadamente 20 meses.

O principal fator que faz essa média ser mais longa é que estamos expandindo principalmente estações de tratamento de esgoto, que normalmente exigem volumes elevados de investimento e possuem prazos de execução mais longos.

Mas lembrem-se de que, durante a fase de construção, recebemos juros sobre a construção. Depois que o ativo é unitizado, também começamos a receber WACC mais inflação antes mesmo de ele efetivamente entrar na tarifa. Portanto, economicamente estamos bem protegidos durante todo esse período.

Sobre sua próxima pergunta, relacionada à provisão para inadimplência, quando começamos tínhamos aproximadamente 4% de inadimplência. Reduzimos esse percentual para 1%. Esperamos que o benchmark fique em torno de 2%. Teremos altas e baixas, mas esperamos que, em média e no longo prazo, fique em aproximadamente 2%, que é o benchmark médio que temos para utilities.

Não vejo um comportamento muito diferente nas novas economias que estamos adicionando. O principal motivo para isso são as tarifas sociais. Quando analisamos as safras, cerca de 70% do que adicionamos normalmente é elegível às tarifas sociais. Quando comparo as safras de consumidores com tarifa social com as de consumidores residenciais com tarifa regular, o comportamento é aproximadamente o mesmo. Isso demonstra que as tarifas sociais efetivamente funcionam.

Operador:

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

Artur Pereira - JP Morgan:

Bom dia, pessoal. Minha pergunta é sobre as tarifas efetivas. Quando vocês as comparam com as tarifas regulatórias, poderiam compartilhar a estimativa de impacto acumulado no ano considerando o processo de refaturamento, os descontos para grandes clientes industriais, as tarifas subsidiadas e também o mix de clientes? E, se possível, poderiam compartilhar também a abertura desses impactos?

Vocês já mencionaram o processo de refaturamento e que se trata apenas de um ajuste dos volumes futuros na tarifa. Mas poderiam relembrar quais itens dão direito a compensação financeira pelos impactos passados e quais representam apenas ajustes nas tarifas futuras?

E, se eu puder fazer dois breves follow-ups sobre as perguntas anteriores: em relação às despesas com satisfação dos clientes, vocês já mencionaram o nível recorrente, mas, nos resultados do segundo trimestre, falaram em um impacto potencial de R$ 800 milhões relacionado a 2026 e, até agora, entendo que o valor ficou abaixo de R$ 400 milhões. Portanto, devemos esperar um impacto maior no quarto trimestre ou podemos considerar o terceiro trimestre como a melhor referência para o quarto trimestre?

E, sobre a unitização, vocês mencionaram dois terços do CAPEX executado durante o ano. Mas e o CAPEX que foi executado em 2025 e ainda não foi unitizado? Devemos esperar alguma unitização desse valor também? Obrigado.

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado, Artur. Talvez eu comece pelo final. É mais simples. Quando dizemos que aproximadamente dois terços do CAPEX do ano correspondem à unitização, tentamos usar isso como uma referência para facilitar o entendimento dos investidores.

Então, esses dois terços representam o acumulado entre aquilo que já tínhamos em obras em andamento e o que executamos neste ano. Portanto, para pensar em unitização, vocês não devem olhar para o estoque. Pensem no número como CAPEX vezes dois terços. É isso que unitizamos neste ano, considerando tanto o que estava no estoque quanto o que foi adicionado à base.

Em relação aos custos do plano comercial, nós mencionamos que tínhamos um programa de descontos comerciais que esperávamos que fosse aprovado pelo regulador. Ele foi aprovado, mas só começará a produzir efeitos em janeiro. Portanto, R$ 120 milhões daqueles R$ 800 milhões deixam de existir.

Em relação aos refaturamentos, mencionamos que esperávamos aproximadamente R$ 290 milhões. Tivemos R$ 50 milhões no segundo trimestre e R$ 70 milhões no terceiro trimestre. Eu esperaria que o quarto trimestre ficasse mais próximo do terceiro trimestre, embora possa haver alguma aceleração ou desaceleração, porque esse processo está em andamento.

E essa parcela acaba sendo compensada para nós por meio da redução do volume de mercado. A tarifa é a receita requerida dividida pelo volume de mercado. É dessa forma e por esse motivo que esse valor retorna para nós.

Em relação à comunicação e ao atendimento ao cliente, acredito que os R$ 200 milhões que mencionamos para ambos deverão ser integralmente incorridos no ano. É dessa forma que penso sobre isso.

Quanto ao gap de receita, da maneira como pensamos atualmente, existem basicamente dois tipos de gaps: gaps reais e gaps de timing. Os refaturamentos são gaps de timing, o mix é um gap de timing, tudo isso é um gap de timing. E nós divulgamos esses impactos a cada trimestre: qual é o impacto dos refaturamentos, qual é o impacto do mix e assim por diante.

O impacto que efetivamente representa uma perda real para nós, por assim dizer, são os descontos concedidos aos grandes clientes. Na nossa visão, temos atualmente um desconto anualizado de R$ 150 milhões e, no acumulado do ano, aproximadamente R$ 130 milhões.

A razão para isso é que temos aproximadamente um cliente que ainda possui descontos, o que representa aproximadamente um terço do valor total. Também temos alguns clientes com liminares ainda vigentes. Temos vencido essas disputas ao longo do ano, mas o valor remanescente vem dessas liminares.

Então, é essa a situação atual. Dito isso, com o novo programa de descontos comerciais, também estamos oferecendo aos grandes clientes a oportunidade de aderir ao programa, o que também deve nos ajudar a resolver essas questões.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Ricardo Bello, do Safra.

Ricardo Bello - Safra:

Olá, pessoal. Obrigado por aceitarem minhas perguntas. A primeira é sobre o crescimento dos volumes. Gostaria de entender quanto veio de novas ligações versus atualização de medidores e qual crescimento devemos esperar para o próximo trimestre, na verdade, para este trimestre, e quais são as expectativas para o próximo ano, considerando os possíveis efeitos climáticos.

Minha segunda pergunta é sobre o Fator X. Qual é o cronograma esperado para a decisão final da ARSESP após a consulta pública? Quais foram os principais pontos da contribuição da Companhia à consulta e como tem sido o diálogo com o regulador?

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado. Pensando no crescimento do trimestre relacionado às novas economias e à atualização dos medidores, tivemos aproximadamente 2,2% de crescimento da receita vindo de novos clientes adicionados à base. Esperamos que isso continue porque, à medida que avançamos, esperamos que esse ritmo permaneça mais ou menos constante. Temos observado aproximadamente o mesmo nível de crescimento.

Quando pensamos na atualização dos medidores, observamos uma contribuição de 0,4% para a receita. E esperamos que isso acelere. Se vocês se lembrarem, mencionamos no segundo trimestre que tivemos alguns problemas na cadeia de suprimentos relacionados aos medidores inteligentes.

Já alcançamos 100 mil medidores inteligentes instalados. E, na próxima semana, teremos a inauguração das quatro fábricas locais que estão produzindo esses medidores inteligentes. Portanto, no próximo ano, esperamos acelerar e começar a avançar no cumprimento da nossa obrigação regulatória de substituição dos medidores em São Paulo e São José dos Campos.

Em relação ao Fator X, temos uma consulta pública aberta que deve ser encerrada em 23 de novembro e veremos como o processo avançará. Nosso contrato já define, até 2029, a aplicação de um fator de eficiência de 0,89% sobre o OPEX. Portanto, já temos uma definição prévia até 2029. Desculpe, não sei se havia uma terceira pergunta.

Ricardo Bello - Safra:

Volume para o próximo ano, considerando o que foi mencionado anteriormente.

Resposta - Carlos Augusto Leone Piani:

Sim, essa é uma pergunta muito difícil. Existe uma correlação com o clima. Estamos trabalhando nisso e desenvolvemos modelos internos para lidar com essa questão, mas não temos nenhum guidance para fornecer ao mercado porque existe bastante incerteza.

Deixe-me dar um passo atrás. Na nossa região, no Estado de São Paulo, os impactos do El Niño não são tão marcantes. Eles não são tão fortes quanto no Sul e no Nordeste do Brasil. Portanto, isso varia de acordo com a estação e com o fenômeno, o que torna muito difícil prever o que acontecerá.

Em geral, quando temos um El Niño muito forte, no início da estação chuvosa e durante a estação seca tende a chover um pouco mais, enquanto na estação chuvosa, durante o verão, tende a chover um pouco menos. Esse é um padrão que vimos com alguma correlação, mas não há garantia.

Tudo isso para dizer que precisamos ter um pouco mais de visibilidade e estar um pouco mais próximos do período para fornecer comentários e orientações mais fundamentados ao mercado. Neste momento, não temos nada que possamos indicar ao mercado em relação ao volume, além de dizer que existe uma correlação entre o clima e nossos volumes.

Hoje, o volume está um pouco abaixo do que imaginávamos no início do ano, considerando o que está acontecendo. Assim que tivermos uma estimativa melhor, Daniel e a equipe poderão discutir isso com vocês.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem de Liliana Young, do HSBC.

Liliana Young - HSBC:

Olá. Bom dia. Obrigada pela call. Vocês poderiam esclarecer ou relembrar o impacto da reforma tributária nas demonstrações financeiras e nas operações da Companhia? Obrigada.

Resposta - Daniel Szlak:

Oi, Lili, bom falar com você. Obrigado pela pergunta. Em relação à reforma tributária, a primeira coisa que posso dizer é que nosso contrato é neutro em relação a isso. Isso está previsto de forma muito explícita no contrato. Esse é o primeiro ponto.

Inicialmente, teremos poucas mudanças, porque basicamente estaremos substituindo tributos pela CBS. Naturalmente, qualquer que seja a alíquota final, ela será refletida nas nossas demonstrações financeiras, e estamos discutindo isso com o regulador. Portanto, é uma conversa muito próxima e isso permitirá ampliar nossa base de créditos.

Depois, quando o IBS entrar em vigor, naturalmente teremos outro imposto além daqueles que já temos, porque atualmente não temos ICMS. O setor é isento de ICMS, e esse impacto deverá ser repassado à tarifa.

Do ponto de vista do P&L, é assim que isso será refletido. Na leitura da demonstração de resultados, naturalmente a receita bruta passará a se aproximar da receita líquida, ficando mais próxima da forma como empresas estrangeiras reportam suas demonstrações do que da forma como as empresas brasileiras fazem atualmente.

Também haverá impactos no dia a dia, porque teremos que emitir notas fiscais, algo que atualmente não fazemos. Portanto, temos um modelo específico de documento de cobrança, a nota fiscal, que entrará em vigor em 1º de dezembro. Na verdade, entraremos em produção já na próxima semana para antecipar o processo e garantir que não tenhamos nenhum problema.

Operador:

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

Artur Pereira - JP Morgan:

Olá. Uma breve pergunta sobre alavancagem. Vocês poderiam compartilhar a perspectiva para financiamento e alavancagem diante do recente aumento das taxas de juros no Brasil? E também considerando o robusto plano de CAPEX da Sabesp para 2027 a 2029?

Resposta - Daniel Szlak:

Obrigado, Artur. Em termos de alavancagem e financiamento, captamos R$ 40 bilhões até o momento desde a privatização. Estamos finalizando nosso orçamento para o próximo ano, mas esperamos captar um valor menor no ano que vem, principalmente porque as amortizações serão menores.

Alongamos bastante o prazo da dívida, portanto teremos menos amortizações no próximo ano, e também teremos uma tarifa mais alta. Esses dois fatores combinados devem reduzir nossa necessidade de capital para o próximo ano.

Dito isso, vamos supor que precisássemos captar os mesmos R$ 20 bilhões que captamos neste ano também no próximo ano. Temos um mercado local de aproximadamente R$ 1 trilhão no mercado corporativo, além do mercado de instrumentos incentivados. Portanto, existe amplo espaço para captarmos capital e garantirmos esse financiamento.

Isso é especialmente relevante agora que o custo de capital no exterior está um pouco mais caro. Vamos ver o que acontece e como isso se sustenta no mercado. Mas, nas condições atuais, nosso plano A é o mercado local.

Em relação à forma como isso será refletido, naturalmente, quando fizermos o reset do WACC, temos uma fórmula já predefinida no contrato que deverá atualizar os índices incorporados à fórmula e, consequentemente, capturar esse período de juros mais elevados. Portanto, em algum momento, isso será reequilibrado no contrato.

Operador:

A apresentação da Sabesp está encerrada. Muito obrigado pela participação e desejamos a todos um excelente dia. O evento foi encerrado.