

Sabesp

DAY2026

9.ABRIL.2026



AVISO LEGAL

Esta apresentação não contém projeções nem estimativas de eventos futuros, mas pode conter considerações que sinalizam tendências relacionadas à Sabesp, conforme expectativas, crenças e previsões razoáveis da administração.

O uso dos termos "projeta", "estima", "antecipa", "prevê", "planeja", "espera" e outros similares não deve ser interpretado como "projeção" ou "guidance" nos termos da regulação em vigor, mas devem ser compreendidos como meras tendências, as quais envolvem riscos e incertezas. Estas considerações baseiam-se em diversos pressupostos e fatores, inclusive condições de mercado, regras governamentais, políticas públicas, condições da concorrência, desempenho do setor e da economia mundial e brasileira, mudanças climáticas, entre outros fatores, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação da Sabesp arquivados junto à CVM, à B3 e ao seu site de relações com investidores. Quaisquer alterações nesses pressupostos e fatores podem levar a resultados diferentes das tendências atuais. Não se deve confiar plenamente nessas considerações. O desempenho passado da Sabesp não é indicativo de resultados futuros.

As considerações e informações contidas nesta apresentação se aplicam somente à data em que foram preparadas. A Sabesp não se obriga a atualizá-las com base em novas informações ou desenvolvimentos futuros.

Esta apresentação e seu conteúdo não devem ser interpretados como uma oferta de venda ou um convite à subscrição de valores mobiliários. As informações aqui contidas não se destinam a servir de fundamento para qualquer contrato ou obrigação.

A Sabesp não se responsabiliza por operações que sejam realizadas ou por decisões de investimento que sejam feitos com base nas informações contidas nesta apresentação.

Todas as informações apresentadas estão em R\$ milhões, quando contrário será sinalizado.



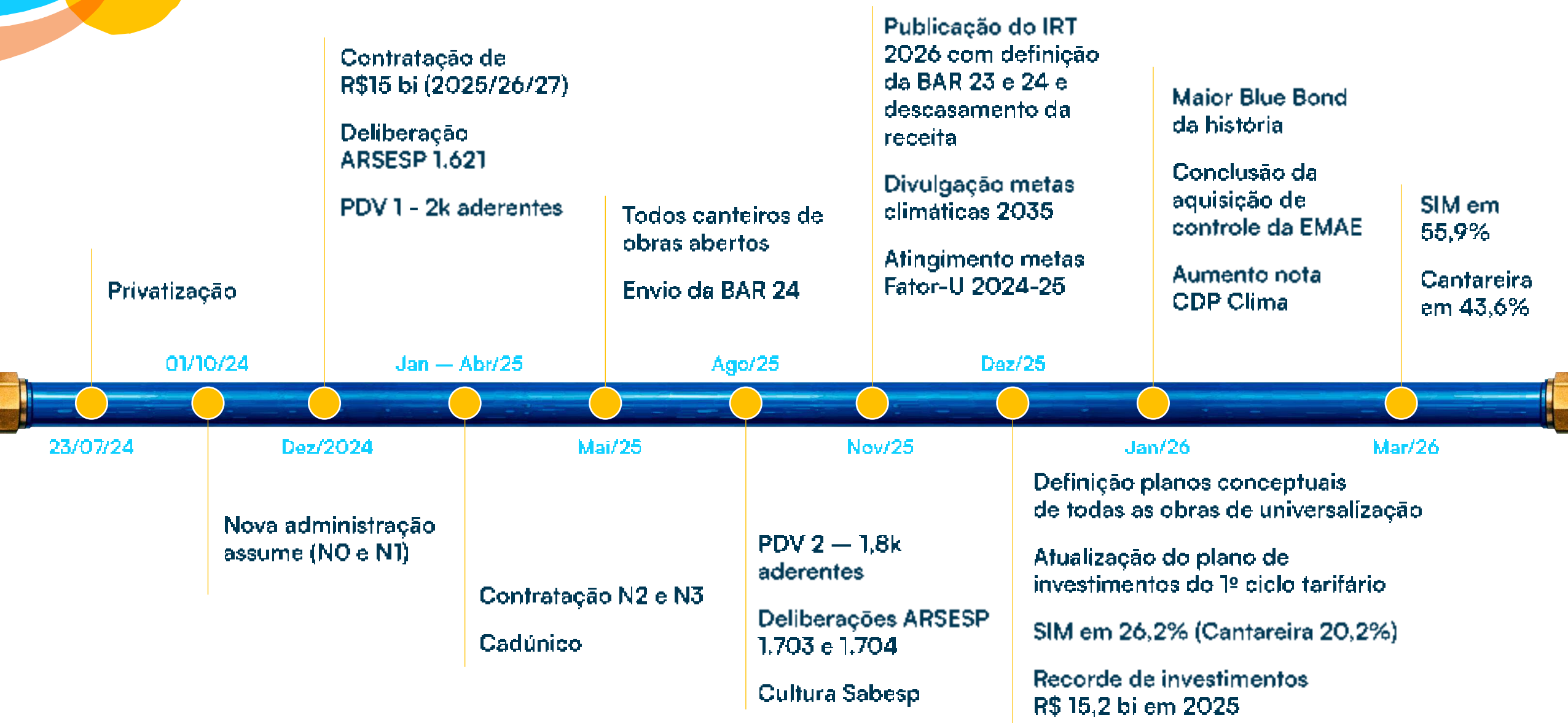
COMENTÁRIOS INICIAIS



Carlos Piani
Diretor Presidente

Sabesp
DAY2026

Muito foi feito nos primeiros 18 meses...



...mas ainda há
muito por fazer



Nossa estratégia e cultura nos direcionam para alcançar a visão de longo prazo



nossa essência
nossa cultura

nosso propósito

Conectar pessoas a um futuro melhor, oferecendo serviços essenciais com excelência e compromisso com a saúde e o meio ambiente.

nosso sonho

Ser a líder global em saneamento básico, impulsionando uma sociedade mais sustentável e gerando valor robusto e duradouro para nossos acionistas.

nosso caminhos estratégicos

- Universalização do Atendimento
- Satisfação dos clientes
- Compensação e apoio dos stakeholders
- Segurança, resiliência e qualidade dos produtos e serviços
- Engajamento social e ambiental com comunidades
- Inovação e transformação digital
- Eficiência empresarial
- Excelência em gestão regulatória
- Desenvolvimento de pessoas
- Desenvolvimento de Novos Negócios

nosso valores

- entregamos resultados com propósito
- temos atitude de dono
- colaboramos com transparência
- cuidamos do cliente
- reconhecemos quem faz acontecer
- somos guiados pela ética e segurança



Em 2025 demos um passo consistente em relação aos nossos objetivos de médio e longo prazo, batendo nossas metas...

Painel de metas da Companhia 2025

Objetivo Estratégico	Meta	Peso	Status
Alcançar Universalização até 31/12/2029	Atender a meta do índice de desempenho da universalização 2025	40%	■
Atender Novas Obrigações Regulatórias	Reduzir GAPs regulatórios	10%	■
Elevar Patamar de Eficiência Corporativa	Aumentar o Fluxo de caixa operacional	10%	■
Elevar Patamar de Eficiência Corporativa	Atender Fator G 2025	20%	■
Elevar Patamar de Eficiência Corporativa	Aumentar NPS dos Clientes	20%	■

- acima do limite máximo
- entre a meta e o limite máximo
- entre a meta e o limite mínimo
- abaixo do limite mínimo
- indicador não apurado

INCENTIVO A CURTO PRAZO: N1, N2 e N3

$$\text{ICP}_N = \text{Salário} \times \text{Múltiplo de Salários Alvo} \times \text{Fator Bônus}$$

Bônus
Salário
Múltiplo de Salários Alvo
Fator Bônus 50% - 50%

$$\text{EBITDA \%} \times \left(\text{CIA 40\%} + \text{Colaborador 60\%} \right) = \text{Círculo Ajuste 1: 100\% - 150\%}$$

Tamanho de Bola 90 - 100
Atingimento de Metas 90 - 100
Círculo Ajuste 1: 100 - 150

Valor do ICP = Nota Final * Valor-Alvo Individual



Em 2026 ainda precisamos evoluir em todas as frentes

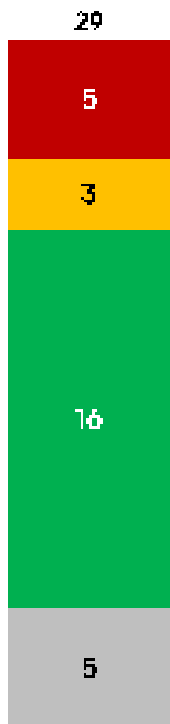
Painel de metas da Companhia 2026

Objetivo Estratégico	Meta	Peso
Universalização do atendimento	Atender a meta do índice de desempenho da universalização 2026	30%
Segurança, resiliência e qualidade dos produtos e serviços	Atender ao índice de qualidade operacional 2026	20%
Satisfação dos clientes	Atender ao índice de satisfação do cliente	15%
Eficiência empresarial	Aumentar o FC da Firma	15%
Excelência em gestão regulatória	Atender utilização Sabesp	10%
Segurança, resiliência e qualidade dos produtos e serviços	Melhorar índices de segurança da Sabesp	10%

E avançar ainda mais no nosso Masterplan

Status dos projetos

projetos



Projetos

Evolução



QUALIDADE

SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

- Experiência do Cliente: 1 (Estável)

DESENVOLV. DE PESSOAS

- Macro Processos, resp. e desenv. org.: 2 (Estável)
- Transformação Cultural: 3 (Estável)
- Desenv. de competências de colaboradores: 4 (Estável)

SEGURANÇA, RESILIÊNCIA E QUALIDADE

- Modelo de gov. para renovação dos ativos: 3 (Estável)
- Resiliência energética: 6 (Estável)
- Ações de segurança e resiliência técnica: 7 (Alerta)
- Processo de integridade de redes e acessórios: 6 (Estável)
- Visão integrada do estado dos ativos: 5 (Estável)

RENTABILIDADE

EFICIÊNCIA EMPRESARIAL

- Implementação do COI: 10 (Alerta)
- Billing: 12 (Estável)
- Retorno tributário obrigações 2025: 14 (Alerta)
- Licenciamento global de materiais: 16 (Alerta)
- Revisão e Governança de Cadastro de Clientes: 11 (Estável)
- Centro de Excelência da Engenharia: 13 (Estável)
- Revisão de Manutenção Estratégica: 13 (Estável)

INOVAÇÃO & TRANSF. DIGITAL

- Implementação Ventas: 17 (Estável)
- Governança do Portfólio de TI: 19 (Estável)
- Segurança de OI: 13 (Estável)
- AMI: 20 (Alerta)

EXCELÊNCIA REGULATÓRIA

- Histograma de perfil de conta: 21 (Estável)
- Auditoria de Retornos e Carg. tributários: 22 (Estável)
- Utilização de perfil a perfil: 23 (Alerta)

CRESCIMENTO

UNIVERSALIZAÇÃO

- Gestão integrada de centros e autorizações: 14 (Estável)

DESENVOLV. DE NOVOS NEGÓCIOS

- Integração dos Novos Negócios adquiridos: 26 (Alerta)
- Drop de ativos: 26 (Estável)
- Est. antenas hidráulicas do S. Metropolitan de água: 22 (Estável)

SOCIEDADE

COMPREENSÃO E APOIO DOS STAKEHOLDERS

- Excelência em gestão contratual e deliberações: 28 (Alerta)

ENGAJAMENTO SOCIAL E AMBI. CI/ COMUNIDADES

- Relações com a comunidade: 29 (Estável)



O primeiro ciclo tarifário (2024-29) ainda está repleto de desafios

Contabilidade Regulatória
(DRC)

2026

Início da Reforma Tributária
Metas de cobertura (%) por
município
Integração hidrica EMAE

2027

Revisão Tarifária, ano
base para 2030

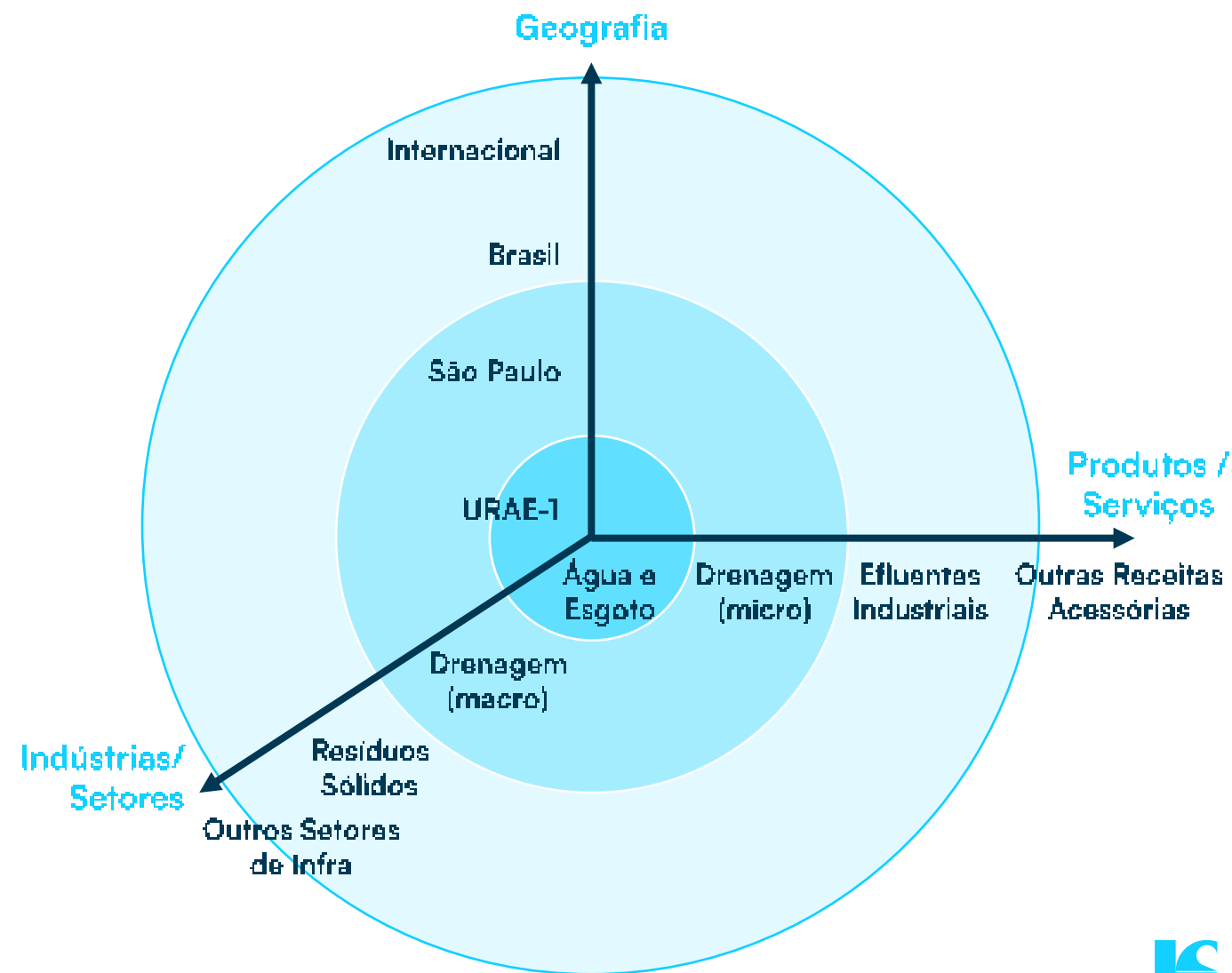
2028

Universalização

2029



A medida em que são superados, podemos acelerar o crescimento inorgânico



Sabesp

DAY2026



sabesp

DIRETORIA
DE FINANÇAS E
RELAÇÕES COM
INVESTIDORES

Daniel Szlak
CFO



Um caminho de
**crescimento
disciplinado e
sustentável** no longo
prazo

Transformação da Sabesp

Antes e depois da privatização

Antes



Pessoas

- ~11 mil colaboradores
- Tempo médio de empresa de 22 anos
- Remuneração baseada em salário fixo



Sistemas de Gestão

- Orçamento com acompanhamento limitado e base caixa
- Financiamentos de curto prazo
- Investimento limitado em tecnologia



Desafios Operacionais e Comerciais

- Operação descentralizada
- Capacidade de investimento limitada (R\$ 3-4bi/ano)
- Base de fornecedores limitada devido ao modelo de empresa estatal (Lei 8.666)
- Jornada do cliente essencialmente física

Depois

- ~9 mil colaboradores: 2 PDVs com ~3.600 adesões
- Tempo médio de empresa de 14 anos
- Remuneração baseada em desempenho e criação de valor

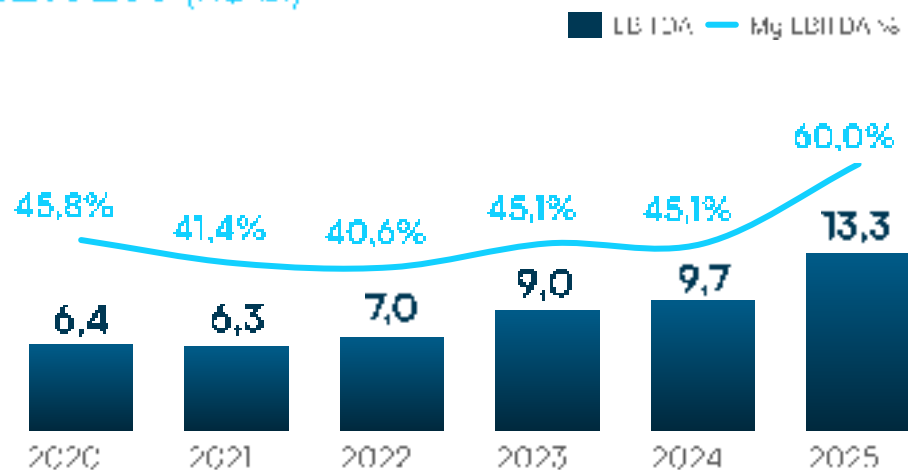
- Implementação do OBZ
- Liability management: custo (-40bps), prazo (+1,4 anos) e hedging
- Infraestrutura de TI e segurança: SAP S/4 Hana

- Operações integradas e padronizadas
- Maior capacidade de investimento e execução (R\$ 15 bi em 2025)
- Modelo de compras ágil e competitivo: R\$ 39 bi de Capex contratado
- Canais de atendimento digital: WhatsApp com mais de 2,6 milhões de conversas/mês e redução de 21% no tempo de espera

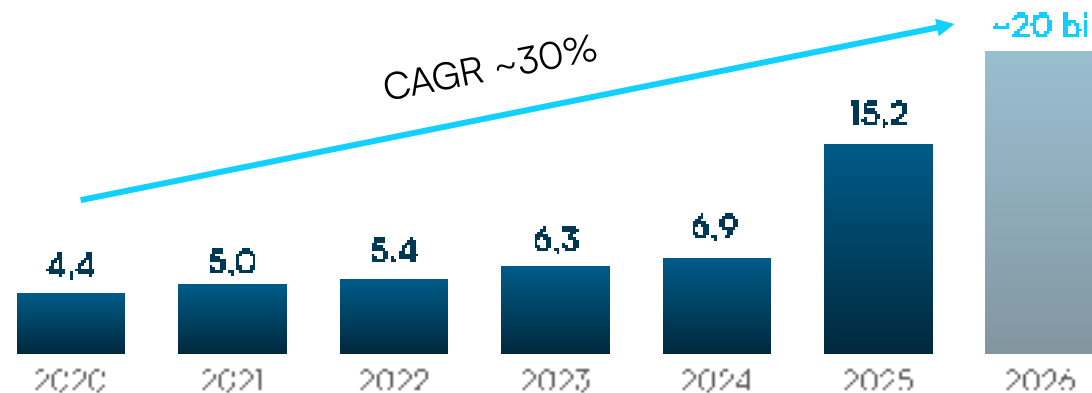


Principais conquistas após a privatização

EBITDA¹ (R\$ bi)



CAPEX (R\$ bi)



1- EBITDA inclui o custo de depreciação e amortização de ativos

MARGENS MAIS
FORTES

MAIS
INVESTIMENTOS

CRESCIMENTO
SUSTENTÁVEL

Sabesp: Desempenho de Líder, Impacto Global



Maior empresa de água de capital aberto do mundo, em número de consumidores

Atuação principal no estado de São Paulo, fornecendo serviços essenciais de abastecimento de água e tratamento de esgoto para **~30 milhões de pessoas**

Forte relevância operacional e financeira, reconhecida pela sua escala, eficiência e capacidade de investimento, impulsionando a universalização, sustentabilidade e inovação no setor

R\$ 24 bi
Receita em 2025

17,6 mi
Ligações em 2025

R\$ 13 bi
EBITDA em 2025

Operadores Nacionais

R\$ 6 bi-R\$ 12 bi
Receita

R\$ 2 bi-R\$ 7 bi
EBITDA

3 mi-9 mi
Ligações

Operadores Estrangeiros

R\$ 13 bi-R\$ 288 bi
Receita

R\$ 7 bi-R\$ 43 bi
EBITDA

2 mi-33 mi
Ligações



Não estamos apenas crescendo

ESTAMOS ELEVANDO O PADRÃO DE QUALIDADE

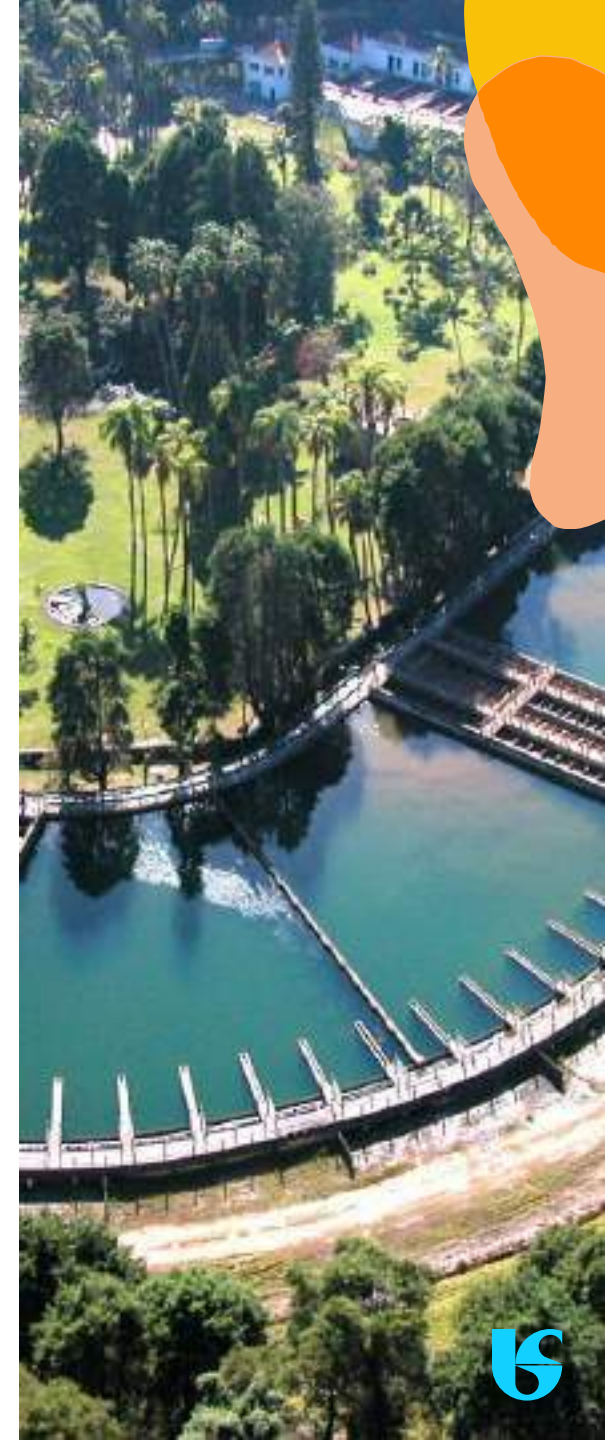
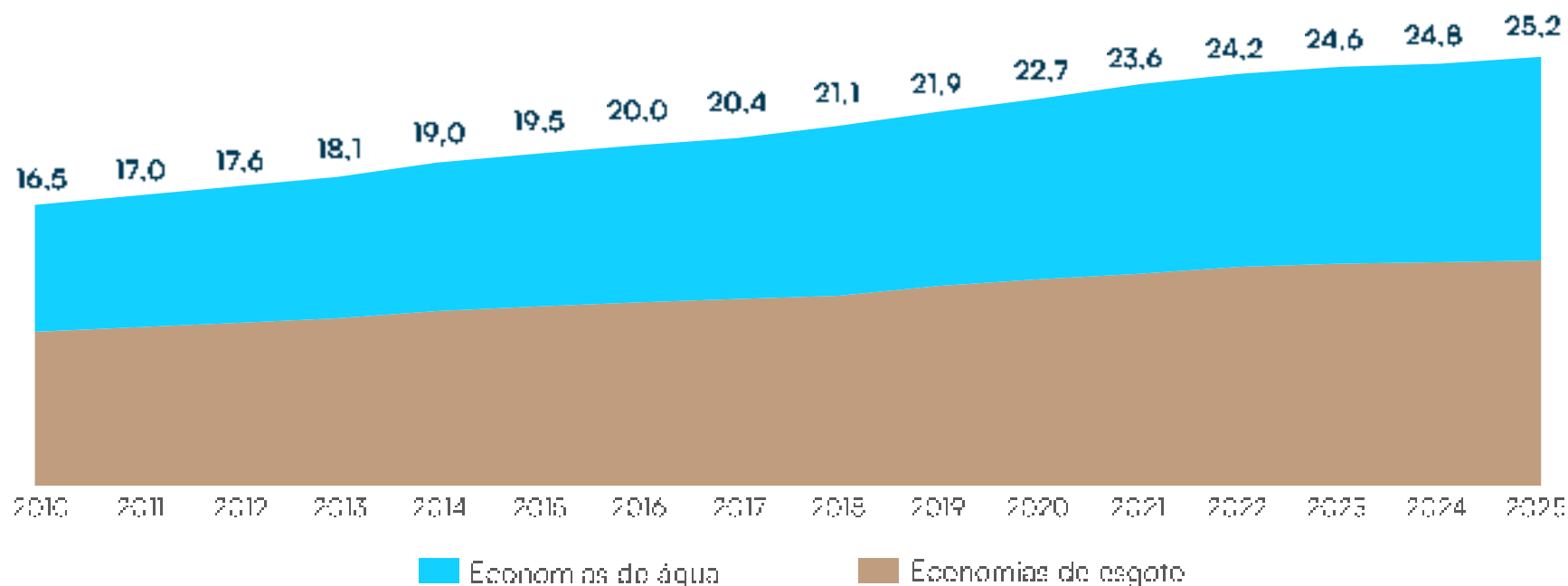
+8.700 novas economias adicionadas ao longo de 15 anos

+3,8M pessoas com acesso a tratamento de esgoto em 2025

Qualidade da água distribuída: 98,8% em dez/25 (+4 p.p. vs. meta)

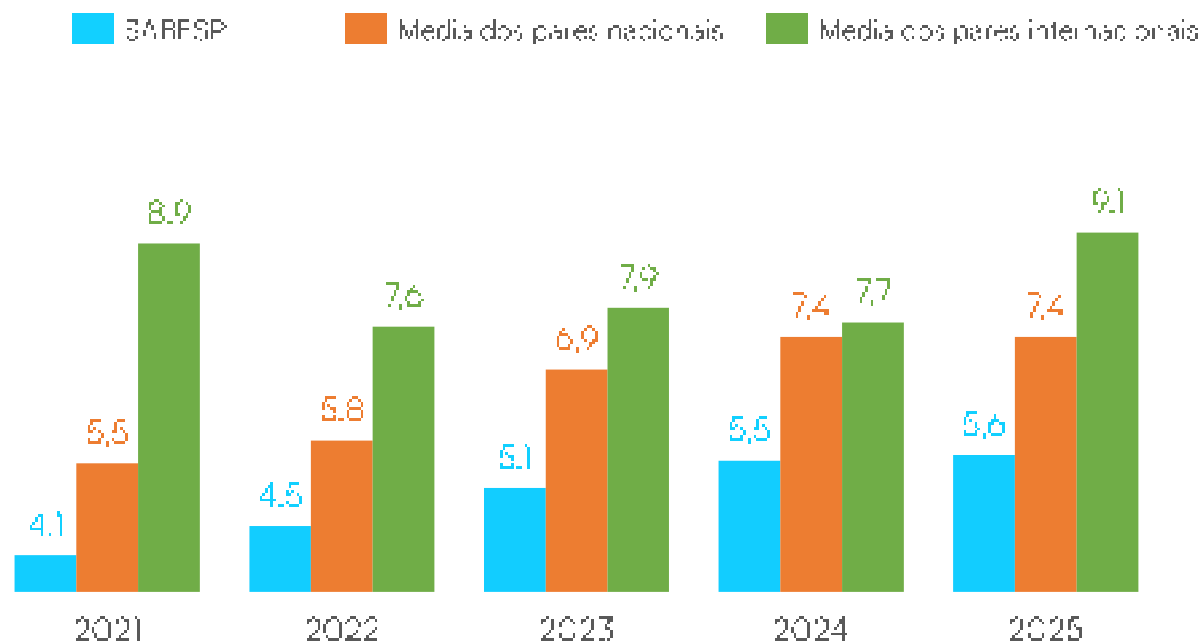
Qualidade da água tratada: 99,9% em dezembro de 2025 (+5 p.p. vs meta)

Evolução total das economias¹ de Água e Esgoto (em milhões de economias)



Nossas tarifas estão entre as mais acessíveis

Tarifa média (R\$/m³)



Historicamente, a Sabesp mantém a tarifa mais baixa entre seus concorrentes nacionais e estrangeiros

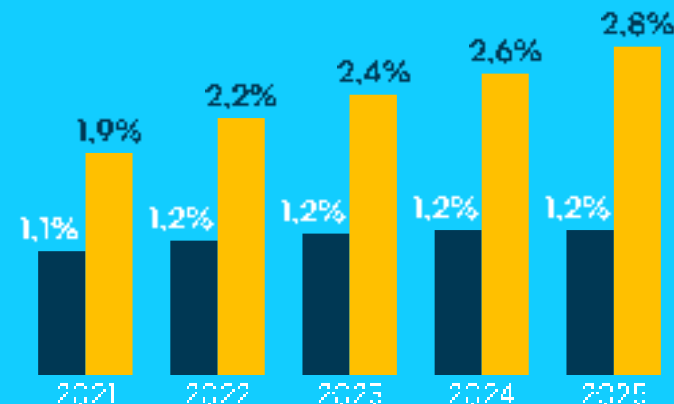
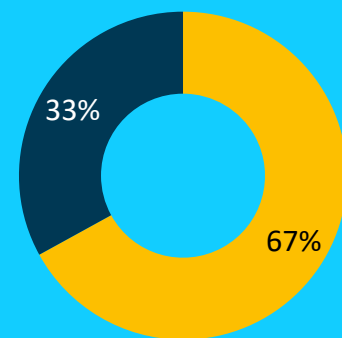
Fonte: Datawatch, Quest Global e outros concorrentes nacionais e internacionais

Impacto das contas de água e energia no orçamento das famílias de São Paulo



O saneamento representa 33% do gasto das famílias com contas de água e energia

Em 2025 a conta de água representou 1,2% do PIB per capita de São Paulo



■ Água e Esgoto ■ Energia

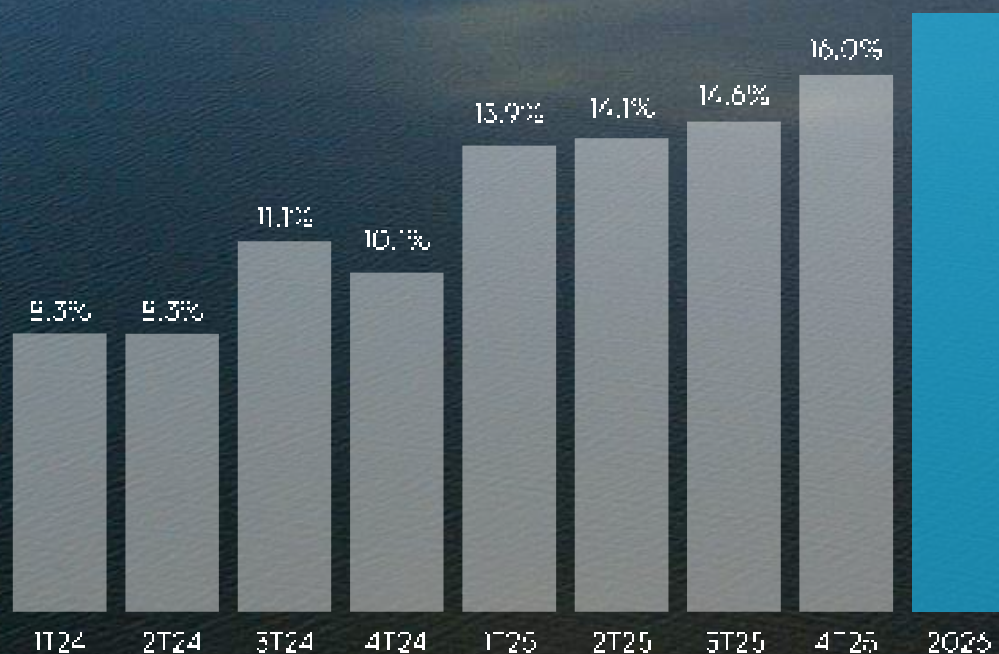
A Sabesp fornece serviços essenciais a um custo significativamente menor em comparação com a energia



Tarifas Subsidiadas

Economias com acesso a tarifas subsidiadas

(% do total residencial)



Programas sociais da Sabesp

REURB-S

- Formaliza assentamentos informais
- Amplia o acesso a tarifas subsidiadas (com base no CadÚnico)
- Comunidades de baixa renda

BPC

Benefício de Prestação Continuada

- Amplia a elegibilidade
- Integra os beneficiários ao programa nacional de assistência social
- Aumenta o número de famílias

Água Legal

- Amplia a elegibilidade
- Integra os beneficiários ao programa nacional de assistência social
- Aumenta o número de famílias

Tarifa Social Paulista

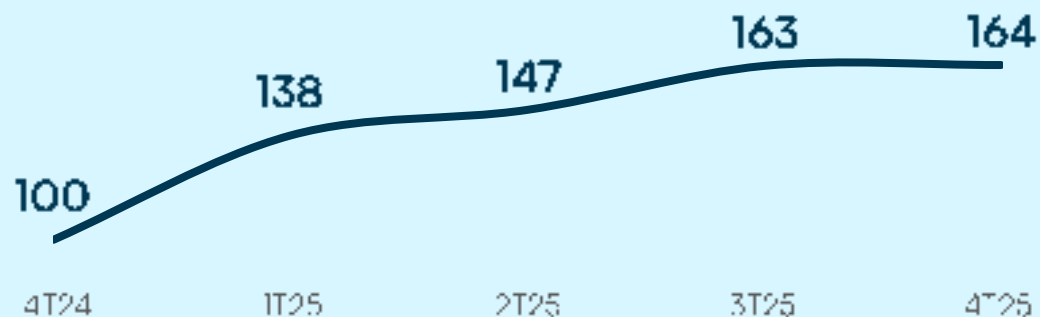
- Beneficia uma parcela significativamente maior da população
- Maiores descontos
- Os beneficiários podem incluir desempregados, moradores de habitações sociais e famílias em assentamentos informais

Todos os descontos sociais do 3T25 em diante são totalmente compensados por meio do processo de revisão tarifária, preservando o equilíbrio econômico-financeiro da concessão



Geração de receita

Preço para Grandes Clientes (base 100)



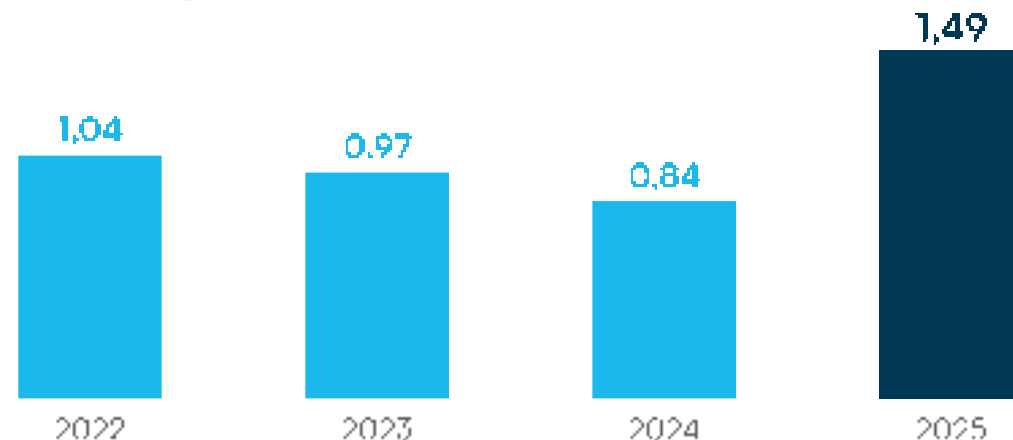
VALOR DESTRAVADO:

- 500+ contratos totalmente reavaliados
- 45-60% de descontos eliminados

EXECUÇÃO E RÁPIDA ENTREGA DE RESULTADOS:

- Recuperação de ~R\$ 600 milhões em 2025
- Apenas 15 liminares restantes
- Exposição reduzida a dois clientes

Substituição do medidor (# em milhões)



HIDRÔMETROS INTELIGENTES, RETORNO INTELIGENTE

- 4,4 milhões de dispositivos, plataforma única conectada (obrigação contratual)
- Criação de valor atraente: ROI +40%
- Redução de OPEX por meio da digitalização
- Redução de ~8% nas perdas de água possibilitada por hidrômetros inteligentes
- NB-IoT implementado em larga escala

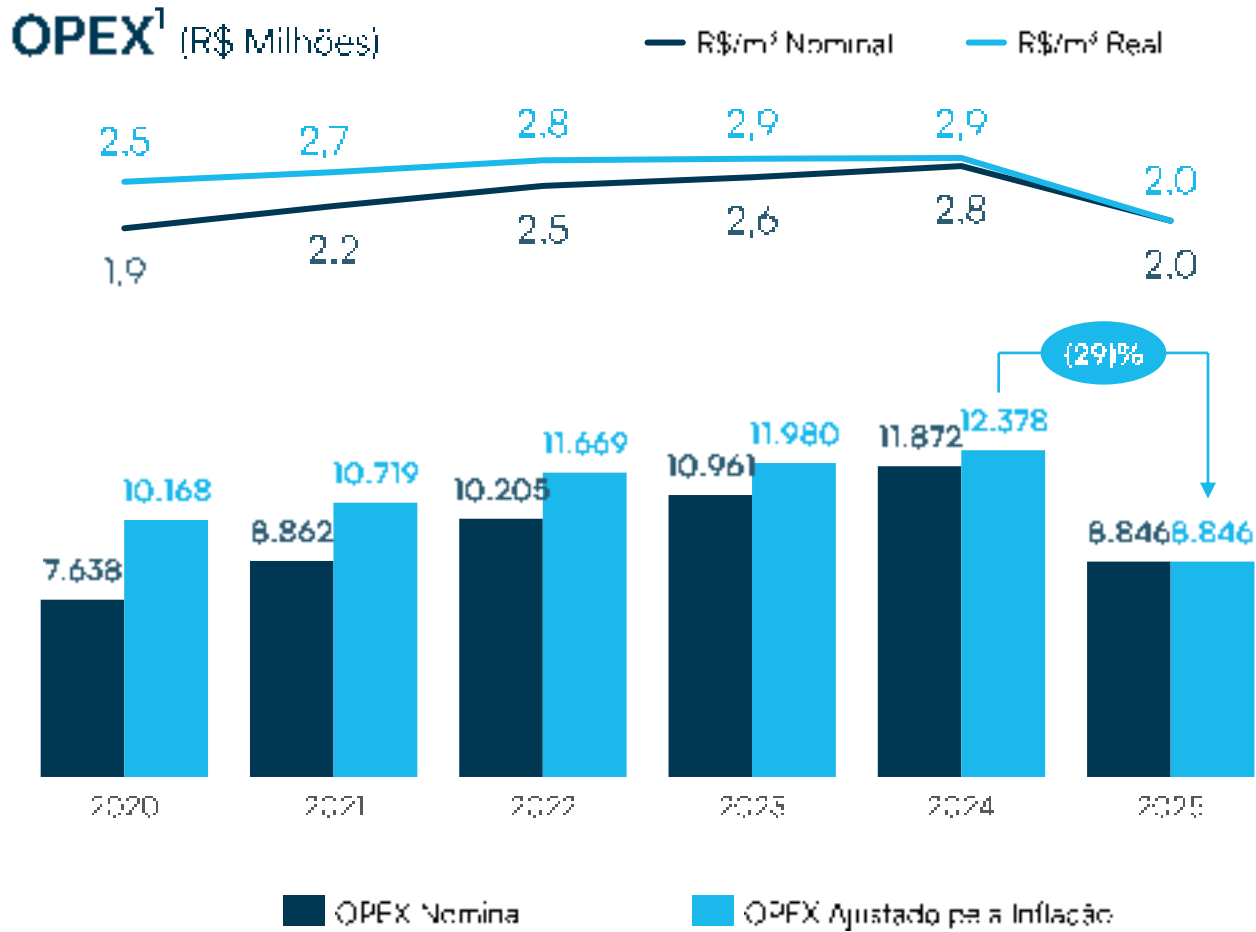


**Excelência operacional e
redução estratégica de
custos**



Fortalecendo a disciplina de custos

Levando a redução de despesas



OPEX excluindo custos de construção

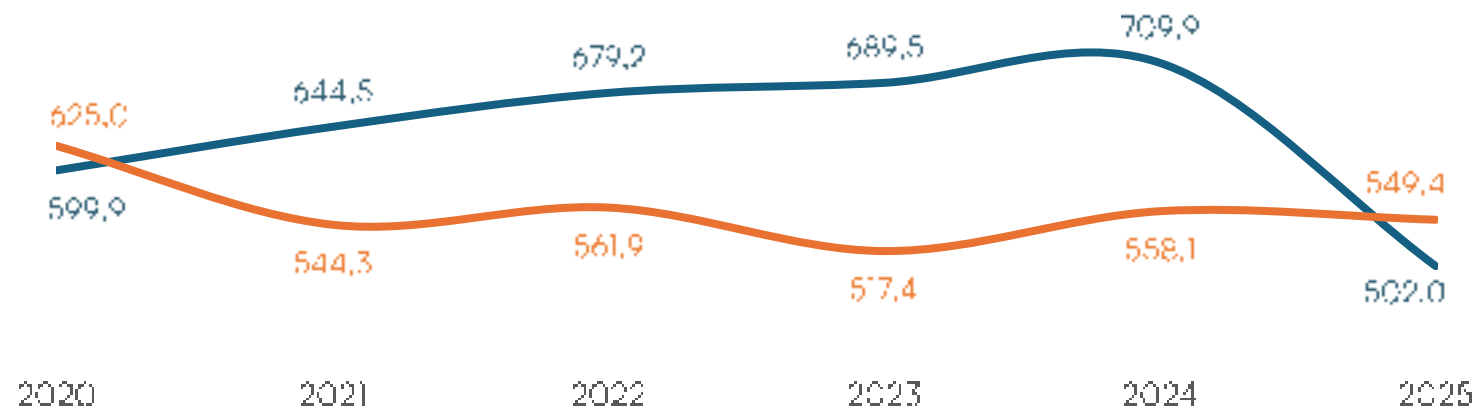




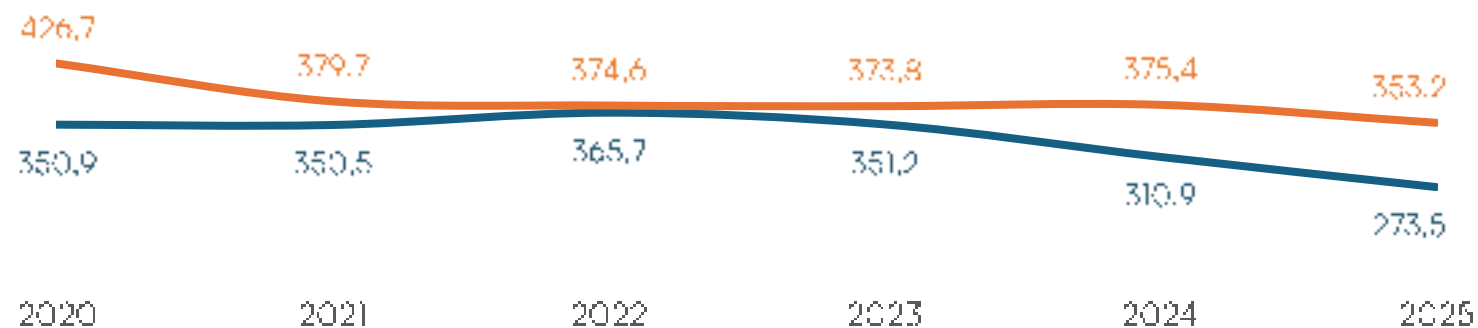
Custos (R\$/1.000 ligações)

— SABESP — Pares Nacionais

OPEX¹ por 1.000 Ligações



O&M² por 1.000 Ligações



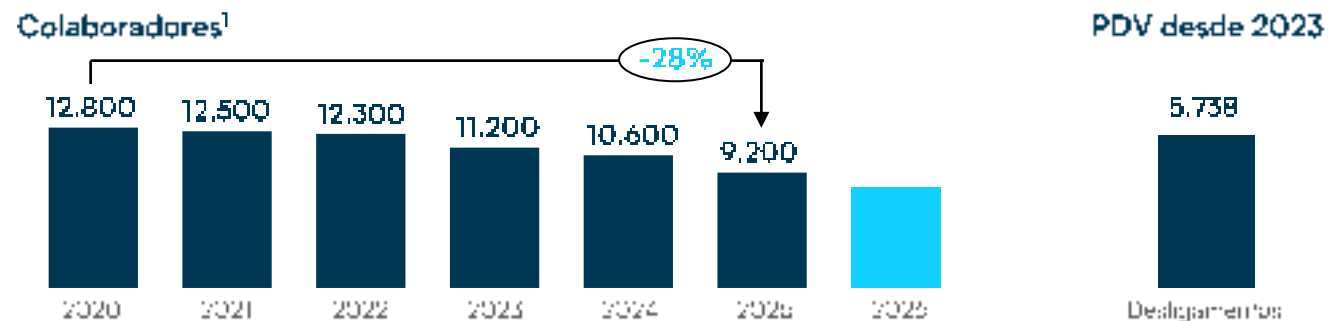
¹ Baseado nos dados de custos operacionais de construção.
² Baseado nos dados de manutenção e operação, incluindo o custo de mão de obra e materiais.
 Os dados foram arredondados para a unidade mais próxima.





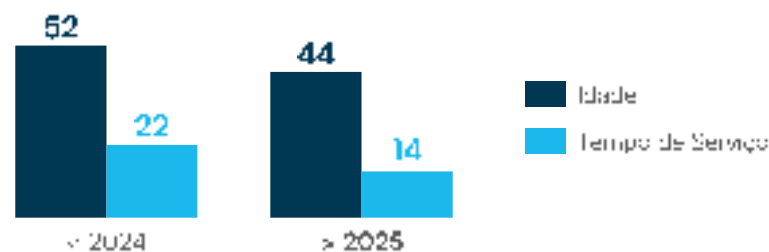
Força de trabalho mais ágil

Reformulando a força de trabalho

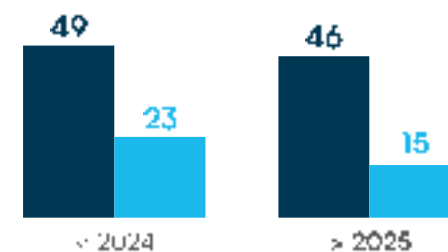


Perfil dos Colaboradores

Idade Média e Tempo de Serviço



Liderança: Idade Média e Tempo de Serviço




Lugar atrativo para se trabalhar


149.669
candidaturas

Proporção de
candidatos e
contratados: 41%


3.646
vagas

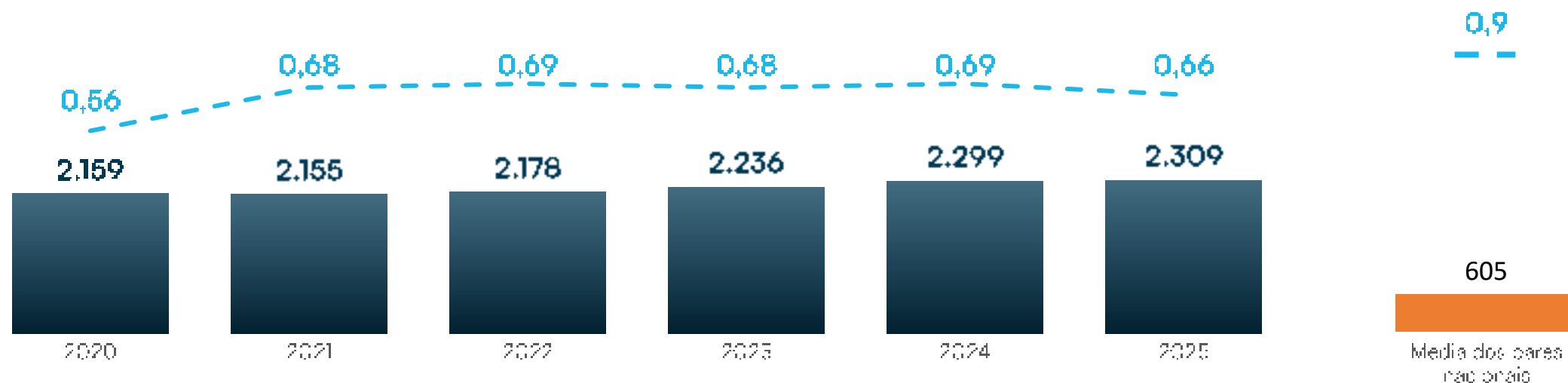
Em 2025 a Sabesp
lançou seu primeiro
Programa de Talentos 

Energia

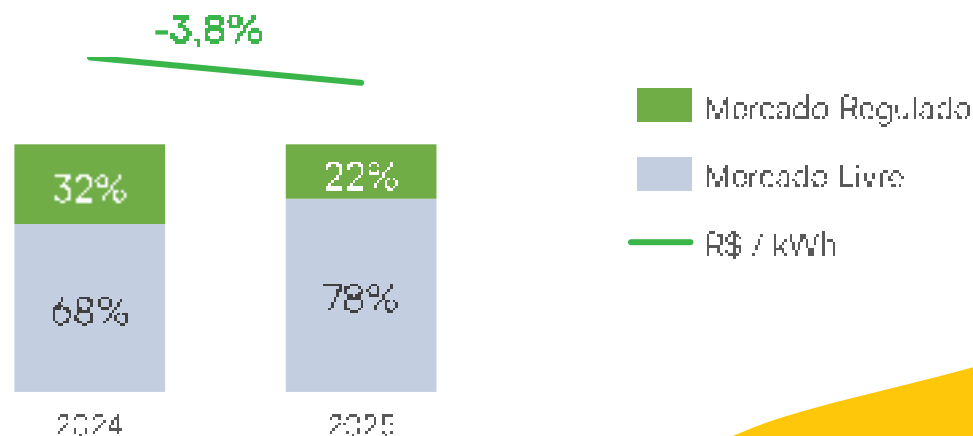
Energia e Volume (Volume em milhões de m³ - água)

Energia / Volume Faturado (R\$/m³)

■ Volume faturado (m³)



Perfil de Consumo



A Sabesp tem transicionado suas fontes de energia do mercado regulado para o mercado livre, com o objetivo de otimizar custos de energia e melhorar a eficiência de compra na sua estrutura operacional

Próximas iniciativas de redução de custos...

COI — Centro de Operações Integradas



- Menor Opex via automação
- Informações mais confiáveis sobre os ativos = manutenção orientada por dados
- Otimização da rota de serviços
- Melhor nível de serviços

Capex R\$ 2 bi

TIR ~25%

Programa de Eficiência de Químicos



- Dosagem inteligente e controle de consumo por meio de informações em tempo real
- Custos unitários mais baixos por meio de produtos químicos alternativos e contratos indexados de longo prazo

Total R\$ 600 mi/ano

Otimização Logística



- Internalização de caminhões-pipa e logística de lodo
- Redução de custos estruturais e melhoria do controle operacional

Capex R\$ 300 mi

Total R\$ 320 mi/ano

...para destravar recursos para a Universalização



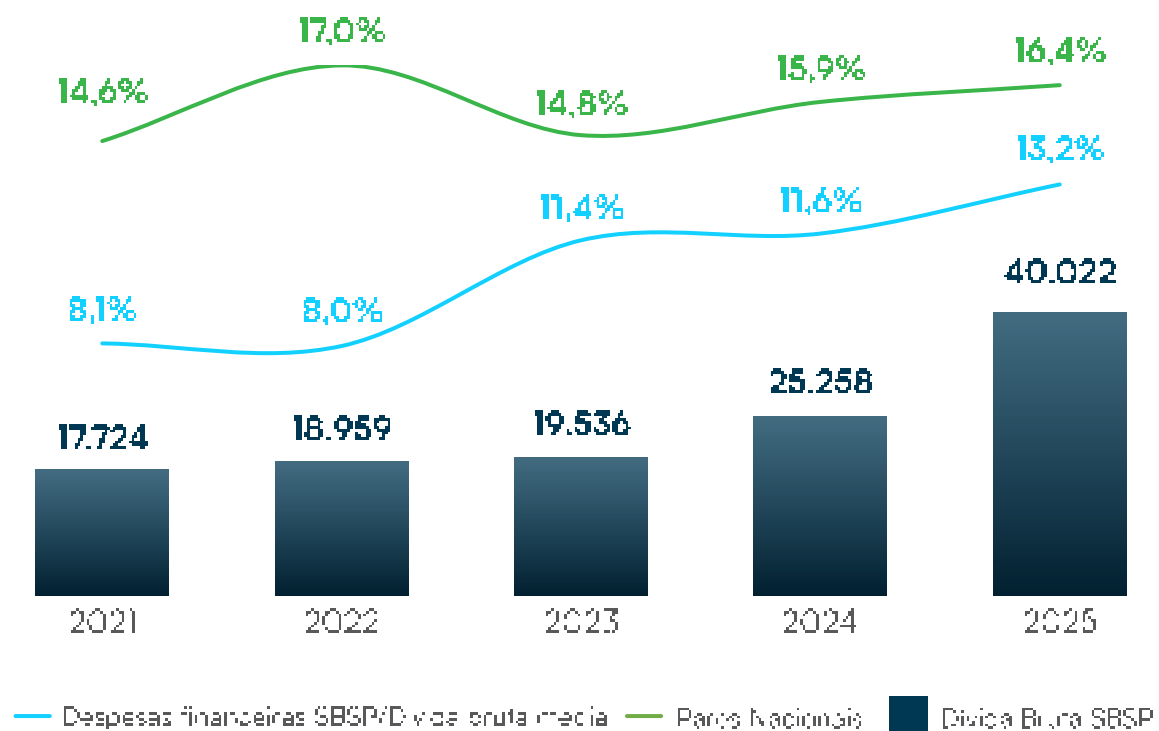
Investindo com **propósito**
Crescendo com **disciplina**



Alavancagem com eficiência

Custo de dívida best-in-class

Custo médio da dívida



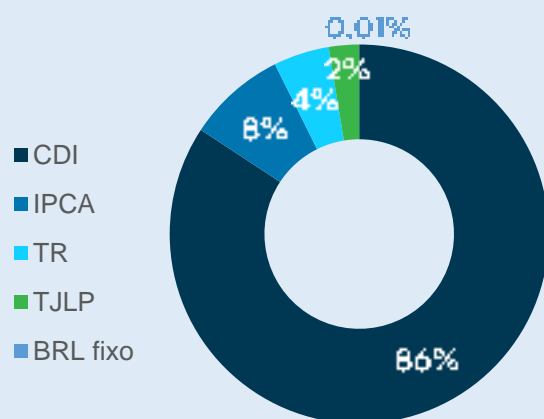
R\$ 36,4 bi levantados¹ desde a privatização
(R\$ 14,1 bi em 2026¹)



Estrutura de dívida disciplinada

Apoiando o crescimento

Dívida por Índice¹

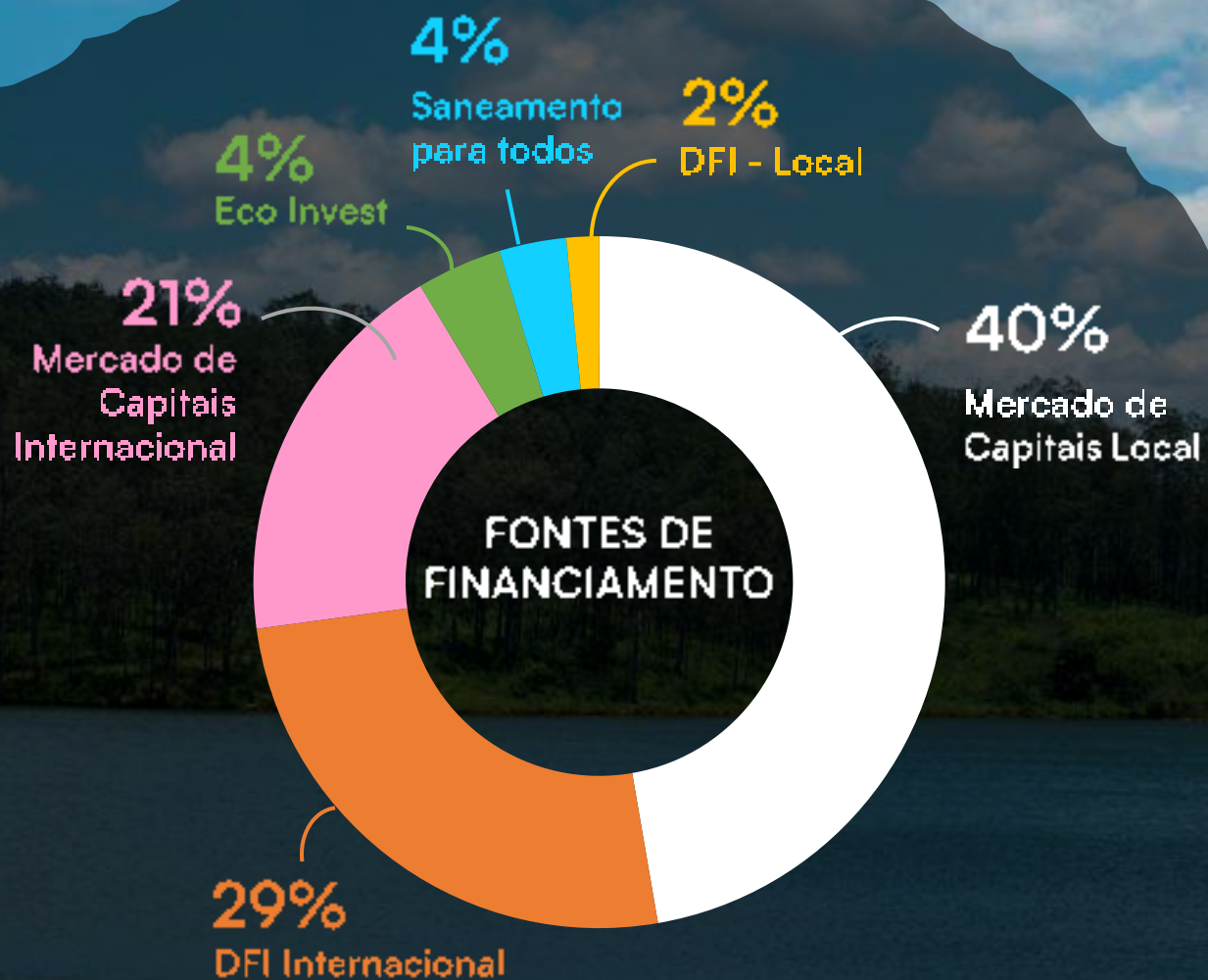


Visão geral da Dívida e da Liquidez

KPI	Dec/24	Dec/25	Mar/26
Prazo médio de vencimento (em anos)	4,8	5,6	6,2
Capital levantado (R\$ bi)	6,9	18,6	14,1
Custo da dívida vs CDI	CDI + 0,4%	CDI - 0,2%	CDI - 0,08%

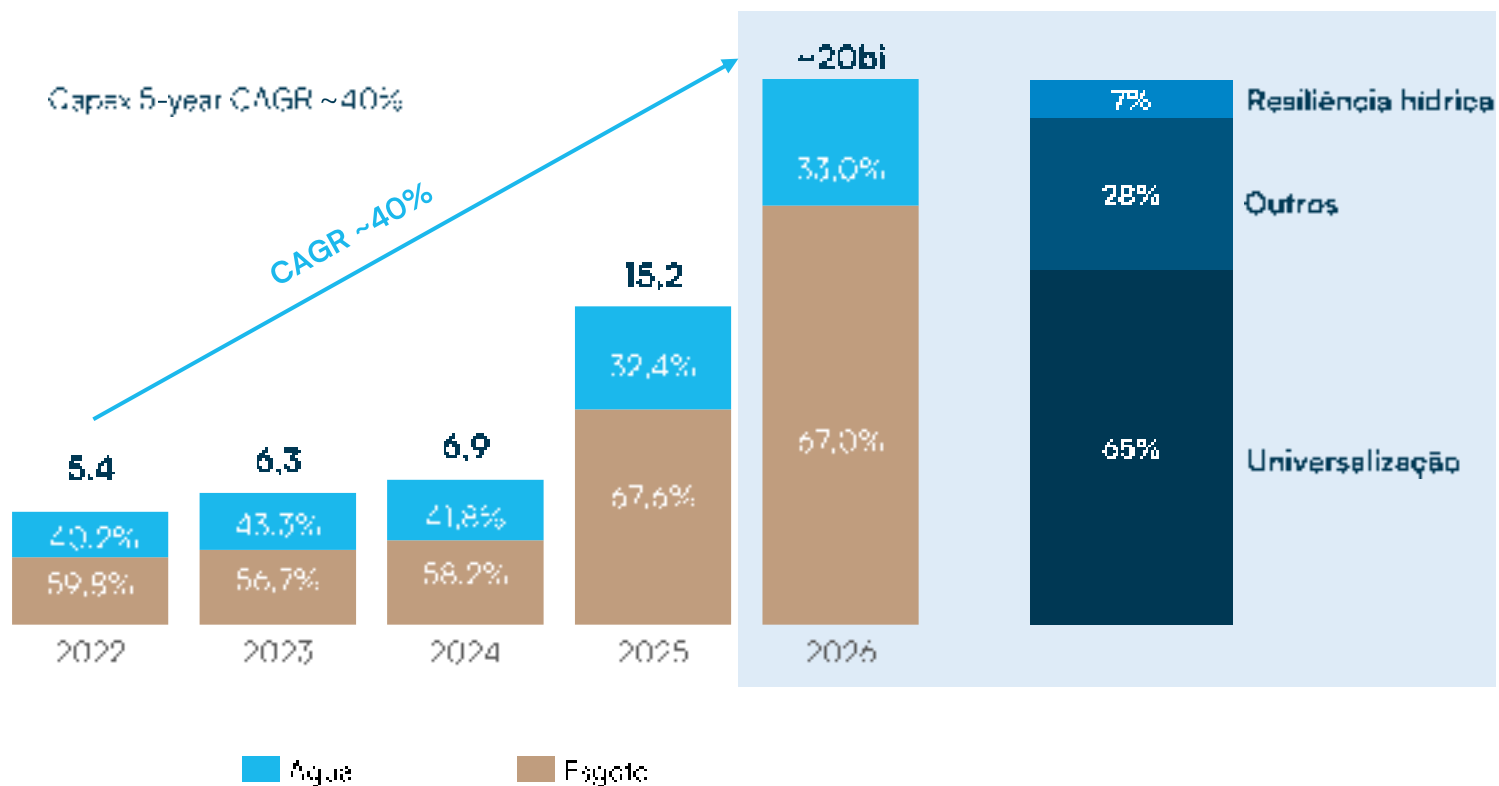
- **Líder global em Blue Bonds:** maior emissão da história (R\$ 7,8 bi)
- **Pioneira em finanças sustentáveis:** primeiro Blue Bond da América Latina (R\$ 2,8 bi)
- **Retorno em escala ao mercado de capitais internacional** após a privatização
- **Capital internacional de longo prazo**, em linha com metas de universalização
- **Fontes de financiamento altamente diversificadas**

Fontes de financiamento diversificadas



Aceleração do plano de investimentos

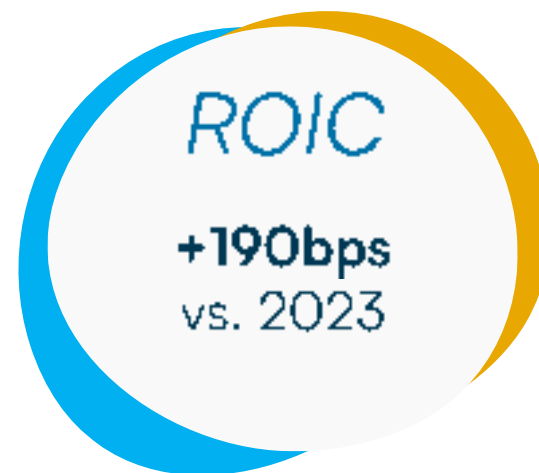
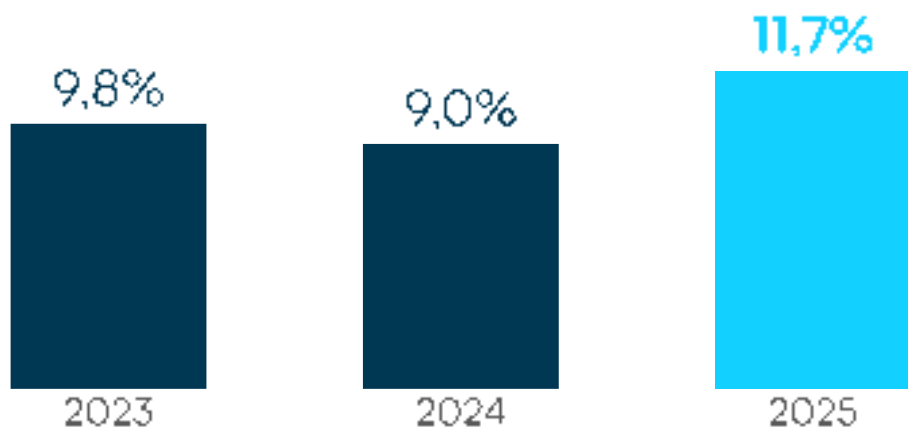
Investimentos da Sabesp (R\$ bilhões)



Melhorando retornos

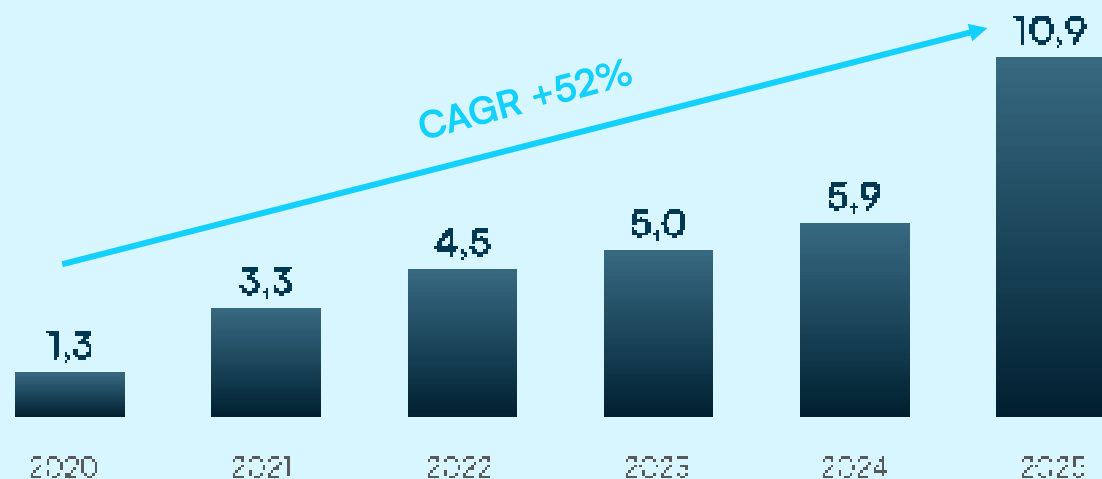
Ao mesmo tempo em que crescemos o negócio

Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)



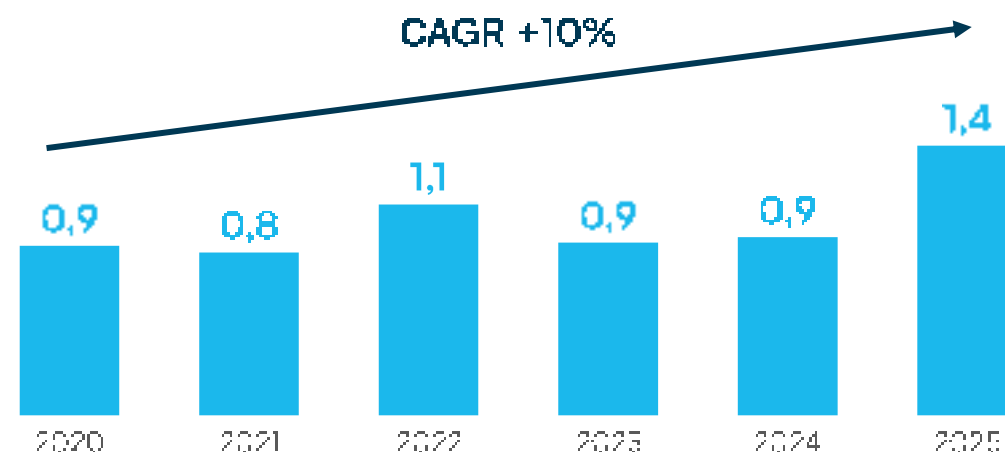
Transformando resultados em valor

Lucro Por Ação - LPA (R\$/ação)



Após a privatização, o LPA subiu de 5,9 em 2024 para 10,9 em 2025, evidenciando o desempenho operacional fortalecido e a aceleração da criação de valor da Companhia

EV/RAB (Valor da empresa/Base de ativos regulatória)



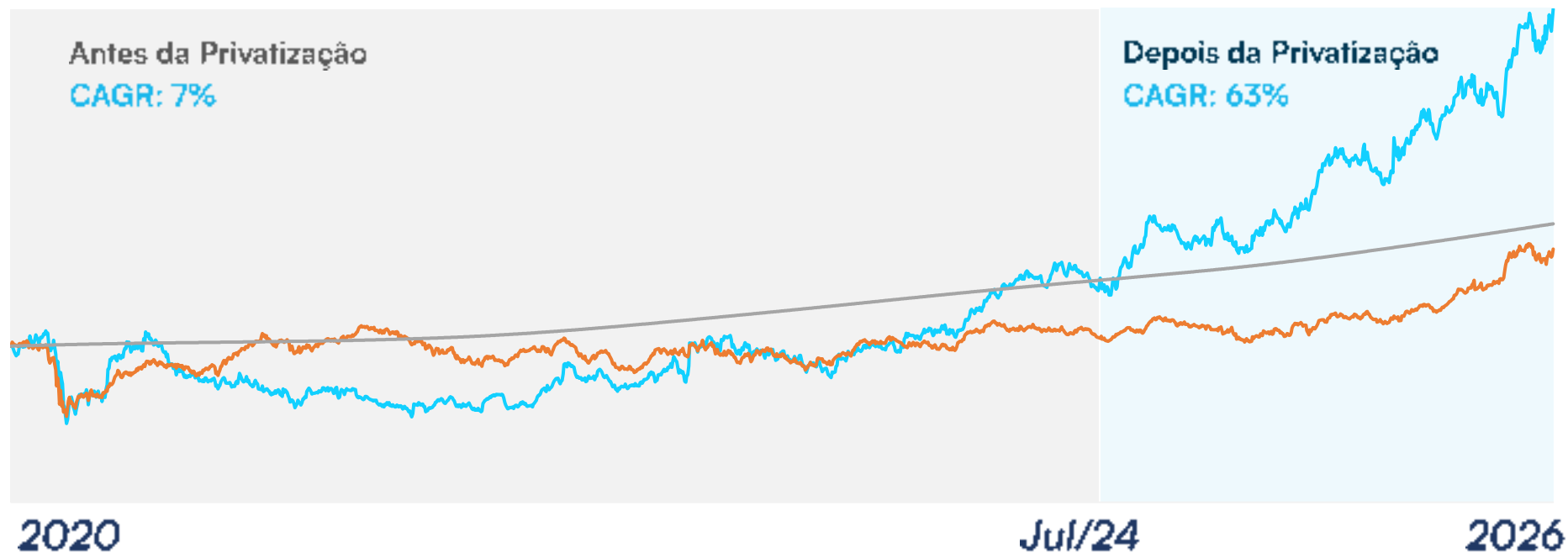
O EV/RAB¹ avançou de 0,9 em 2024 para 1,4 em 2025, refletindo a reprecificação da companhia pelo mercado e o reconhecimento da sua capacidade de gerar valor acima da remuneração regulatória

Gerando valor para os acionistas



DESEMPENHO DAS AÇÕES

- SBSP3
- IBOV
- CDI



Nossa jornada continua em 2026 com aceleração dos investimentos e da eficiência operacional

Universalização: 2,1 milhões de novas economias de esgoto até o final de 2026 (70% já entregues¹)

Sistemas e Automação: S/4 Hana, Salesforce

Garantia de Receita

Autoprodução de energia

Programa de medição inteligente e COI

EMAE vs Gestão Integrada de Reservatórios

Desenvolvimento e Atração de Talentos



sabesp

Sabesp
DAY2026

**DIRETORIA
DE OPERAÇÕES
ÁGUA &
REGULATÓRIA**

André Gois
Diretor

Luciane Domingues
Diretora Executiva

Da crise hídrica a um sistema integrado e resiliente

Principais evoluções entre 2014 e 2025



Capacidade de Armazenamento:
De 1.816 Para 1.945 hm³ (+7%)

Transferência de água bruta entre mananciais:
De 10,2 Para 28,8 m³/s (+2,8x)

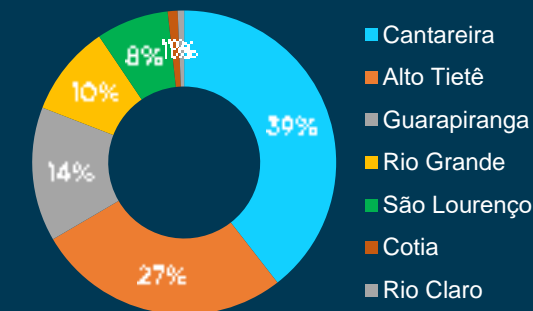
- Transferência Rio Pequeno-Rio Grande
- Transferência Jaguari-Atibainha
- EEAB Guaió
- EEAB Britiba-Mirim
- EEAB Itapanhaú

Capacidade total de tratamento de água:
De 73,9 Para 81,4 m³/s (+10%)

- Sistema São Lourenço — completamente novo
- Expansão dos Sistemas Guarapiranga e Rio Grande

Transferência de água tratada entre Sistemas:
De 3,0 Para 12,7 m³/s (+4,3x)

Contribuição do volume útil de cada sistema produtor de água da RMSP

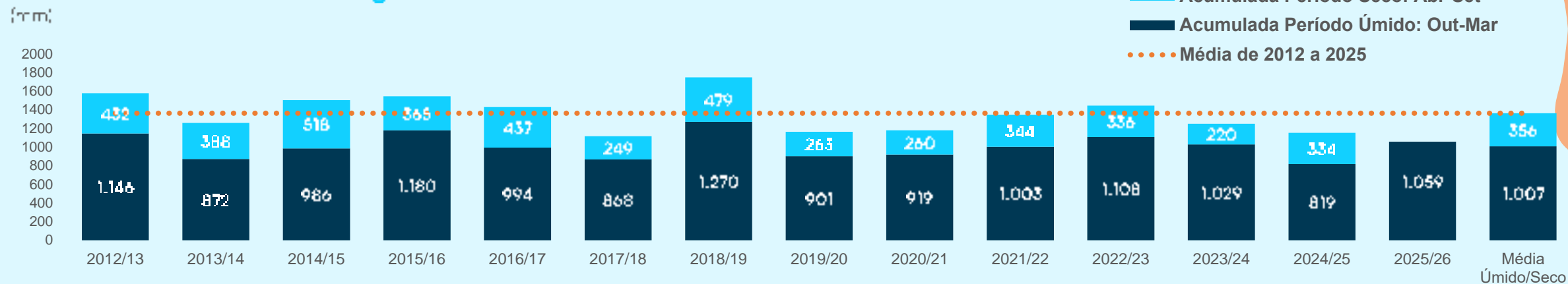


Integração
do SIM
cada vez
maior

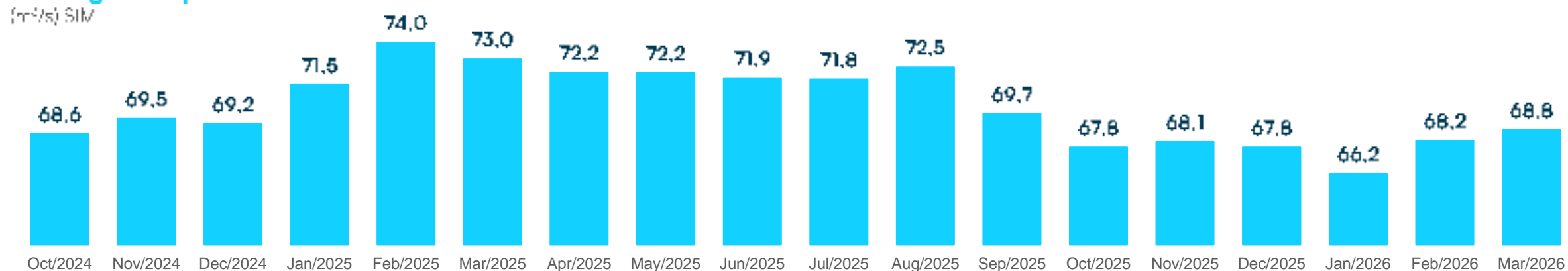
2025: Cenário hidrológico mais restritivo e menor flexibilidade operacional...

Menor precipitação em 24/25, atraso das chuvas em 25/26 e restrições de GDN

Pluviometria no ano hidrológico nos Sistemas Produtores



ETA Água Captada

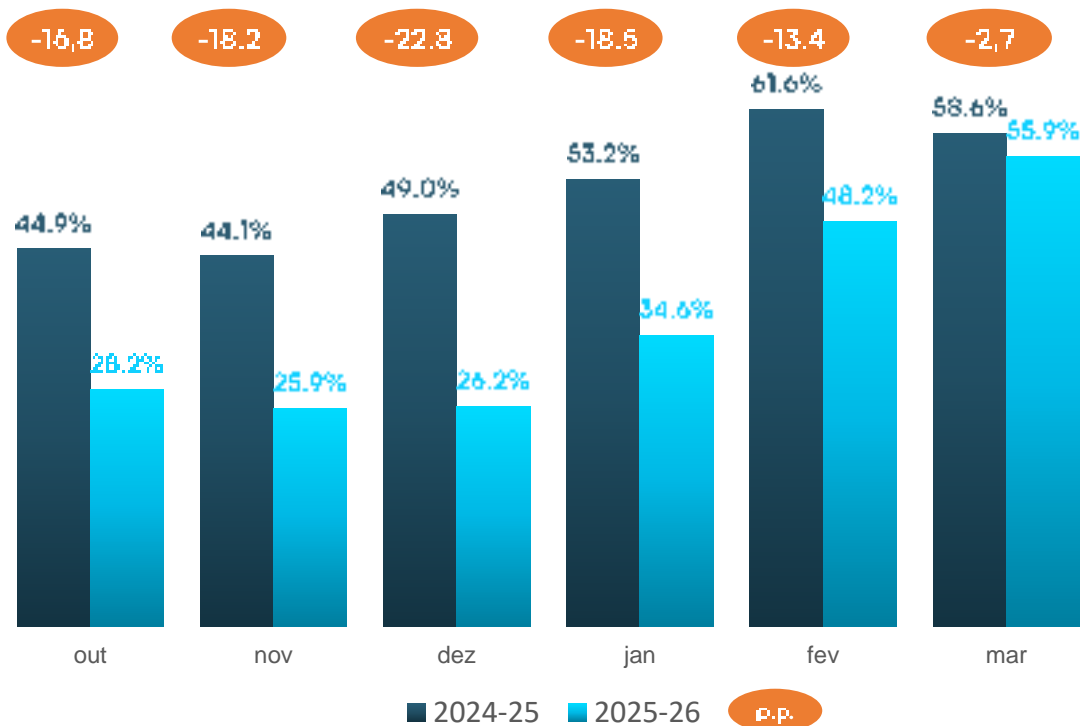


...Com recuperação a partir do segundo semestre

Retomada da GDN em agosto e gestão operacional consistente permitiram fechar o período úmido em linha com a média histórica

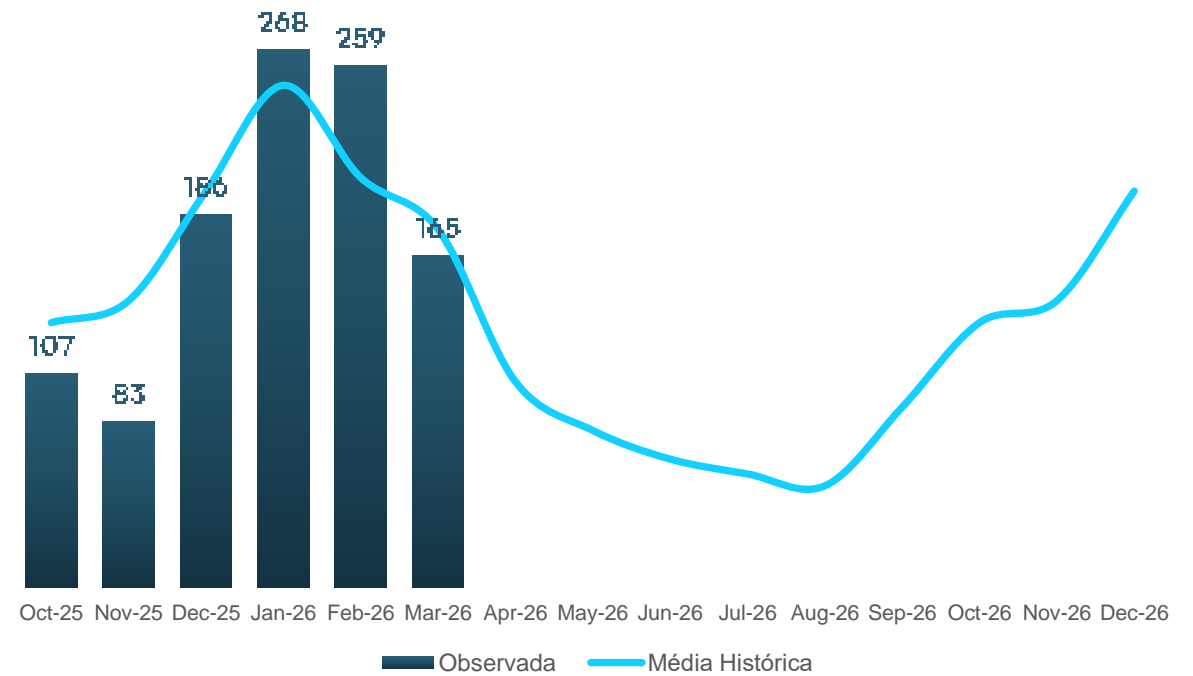
Nível dos Reservatórios (%)

(%)



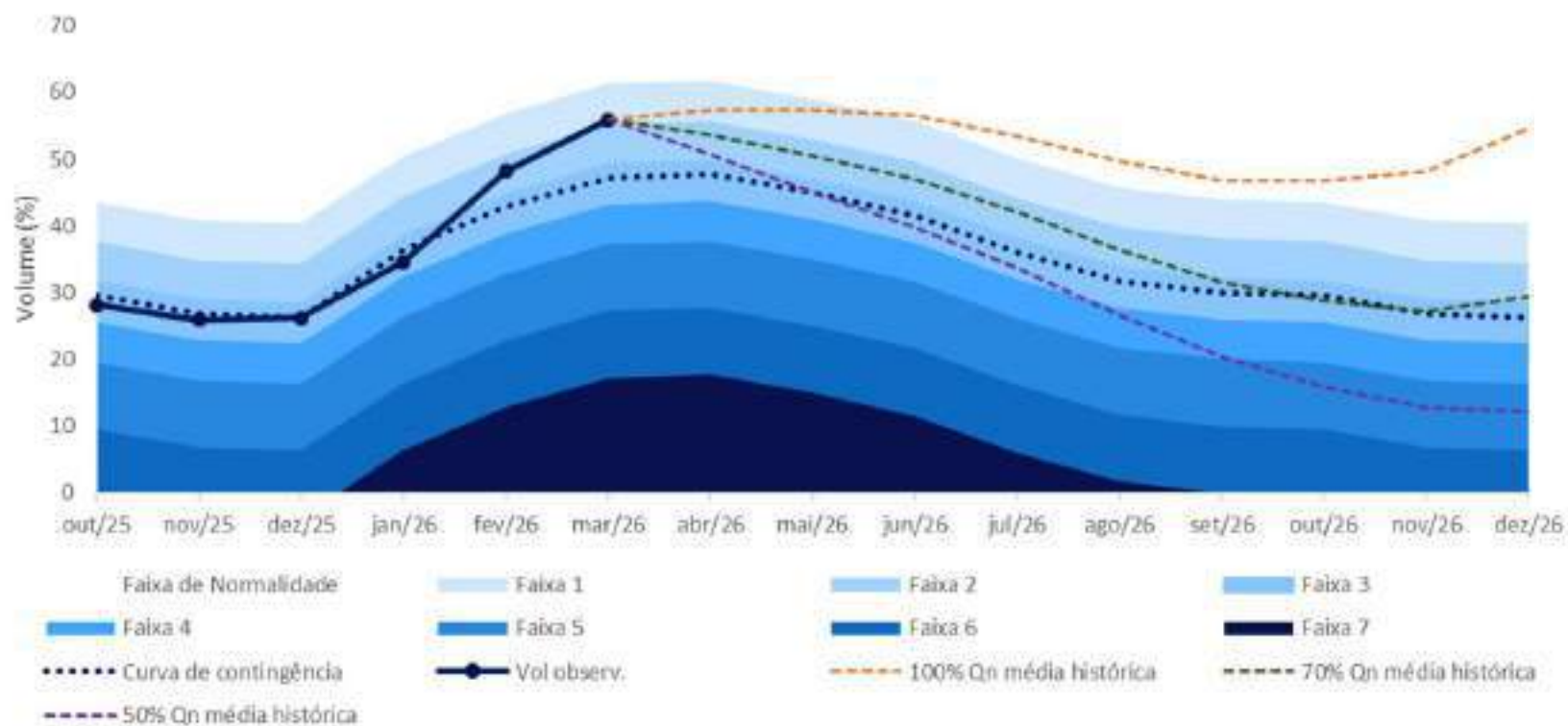
Chuva observada vs Média histórica (mm)

(mm)



Projeções para 2026 confirmam segurança no atendimento da demanda

Projeção do Sistema Integrado Metropolitano - SIM



Premissas das projeções:

Vazões naturais:

- 100% Qn média histórica
- 70% Qn média histórica
- 50% Qn média histórica
- GDN 10 hrs
- Transf. Paraíba-Atibaína = 8,5 m³/s
- EEAB Itapanhaú acionada
- Descarga PCJ = 2025

Investimentos estruturais até 2030 para eliminar gargalos históricos e fortalecer a resiliência do sistema

15 m³/s de capacidade adicionada de água bruta de 2025-30

8,5 m³/s de capacidade adicionada de água tratada de 2025-30

Estudo Integrado com a EMAE em andamento, podendo gerar alteração nas obras previstas

R\$ 7,8 bi de investimentos em segurança e resiliência hídrica até 2030

Sistema	Obra	Água Bruta Capacidade Adicionada (m ³ /s)	Água Tratada Capacidade Adicionada (m ³ /s)	Investimento Previsto (R\$ mil)	Data de Entrega
Alto Tietê	Transferência Ipanhau	2,0	-	161	Dez-25
Alto Tietê	Transferência Guaratuba	0,2	-	10	Dez-25
Rio Grande	Instalação de Tratamento por Membrana - ETA Rio Grande	-	0,5	95	Dez-26
Cotia	Retrofit ETA Baixo Cotia (1º & 2º ETAPAS)	-	1,0	355	Dez-26
Alto Tietê	Retrofit EEAB Guaiçô	1,0	-	50	Dez-26
Alto Tietê	EPAR ETE Suzano-Taiacupeba	0,8	-	900	Dez-26
Guaraciranga	Retrofit ETA RJCS (ABV) — possibilita retomar a capacidade de produção 10 m ³ /s	-	1,0	108	Jan-27
Alto Tietê	Transposição Billings-Taiacupeba	4,0	-	1.400	Jan-27
Cotia	EPAR ETE Banuêri - Rio Cotia	2,0	-	1.400	Dez-29
Cotia	Ampliação da ETA baixo Cotia para EPAR1	-	1,0	599	Dez-30
Alvorada	Sistema produtor Alvorada	-	3,0	600	Dez-30
Alto Tietê	Transferência Paraíba do Sul - Alto Tietê + Ampliação ETA	2,0	2,0	1.300	Dez-30
Guaraciranga	EPAR Guaraciranga	3,0	-	950	Dez-30
Total		15,0	8,5	7.828	



Regulação vs Cenário de Crise Hídrica

Alocação do Risco

- URAE-1

Gatilhos Objetivos (todos necessários)

- Evento climático extremo
- Declaração oficial SP Águas
- Métrica técnica (ISH — Arsesp)
- Conformidade regulatória da Sabesp
- Execução do plano de contingência

Proteção Econômica

- Reequilíbrio via revisões tarifárias (periódicas ou extraordinárias)
- Base contratual: Cláusula 37, (n)

Mitigação & Governança

- Plano de contingência estruturado
- Coordenação institucional
(Sabesp, Arsesp, SP Águas, Comitê de Integração)

Sabesp

DAY2026



sabesp

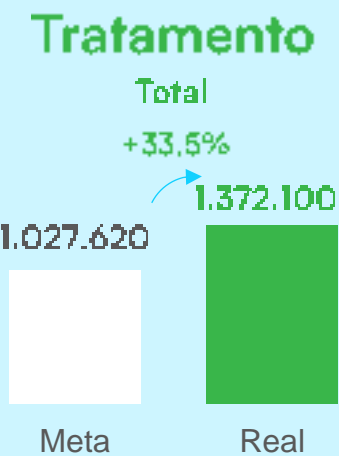
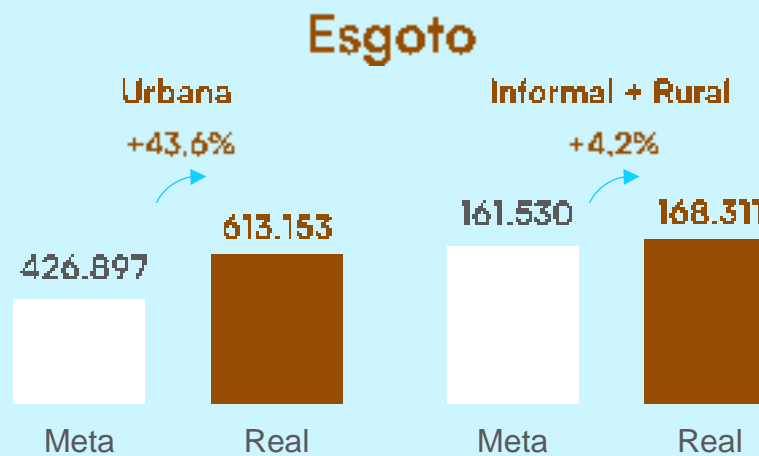
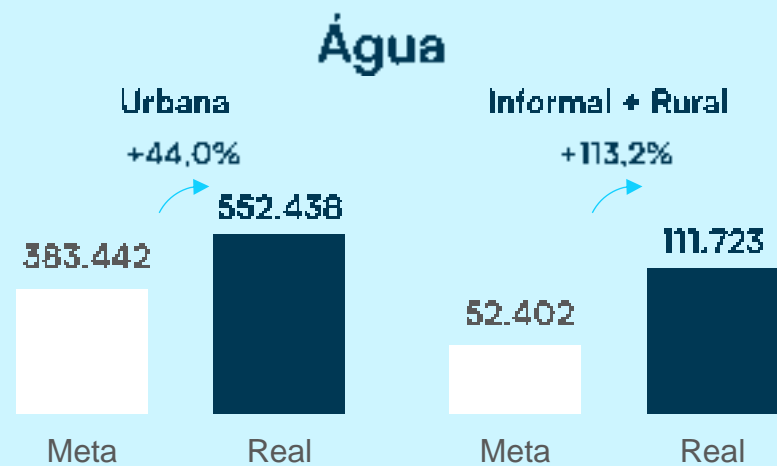
DIRETORIA DE
ENGENHARIA E
INOVAÇÃO

Roberval Tavares
Diretor Executivo

2025: Ano de aceleração e execução

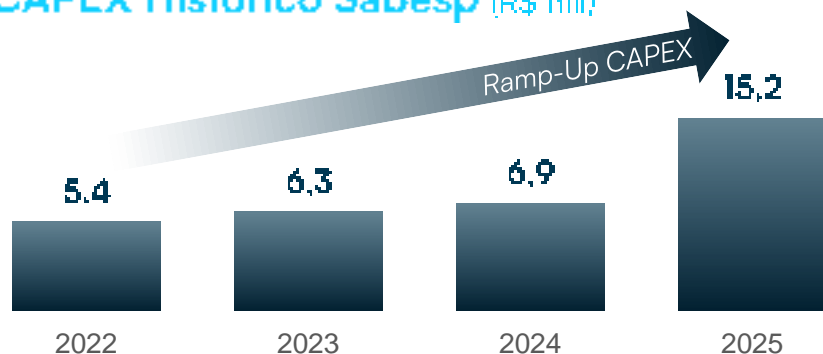
33%
das metas de 2026
já antecipadas até
Dezembro 2025

ECONOMIAS RESIDENCIAIS —
DEZ/25

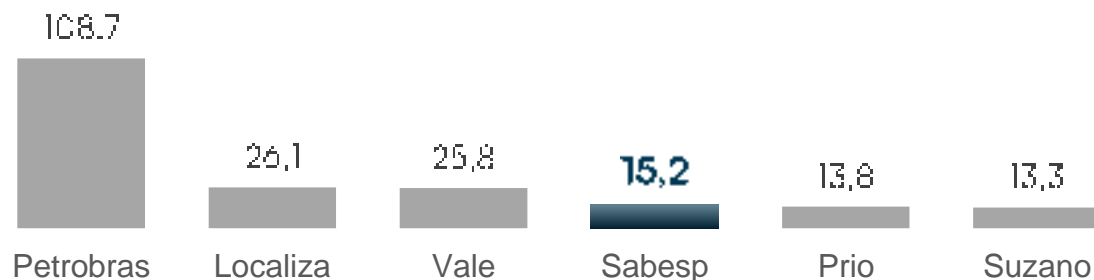


4ª empresa com maior volume de investimentos no Brasil em 2025

CAPEX Histórico Sabesp (R\$ mil)



Empresas com maior investimento no Brasil em 2025 (R\$ b)



Principais obras em andamento em 2025

ETE Parque Novo Mundo



SES Perus — ETE Perus



Áreas Informais



279

mil novas
conexões

44

mil RMBS

235

mil RMSP



CT Rincão São Paulo



Praia Grande — Implantação da ETA Melvi

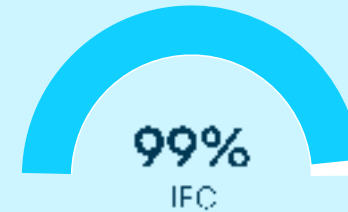
Ritmo consistente rumo à Universalização em 2029

Novas Economias (#) conectadas ao Sistema Sabesp

Contrato			COBERTURA ÁGUA		COBERTURA ESGOTO		TRATAMENTO ESGOTO
			ICA _{UBB}	ICA _{INF} + ICA _{RLR}	ICA _{UBB}	ICA _{INF} + ICA _{RLR}	IEC
URAE1	2024/25	● Economias (#)	383.442 ✓	52.402 ✓	426.897 ✓	161.530 ✓	1.027.620 ✓
	2026	● Economias (#)	649.996	210.864	765.994	356.278	2.121.043
Planejamento Interno Sabesp							
URAE1	2026	● Economias (#)	718.367	219.945	822.896	371.368	2.210.001
		Parte das metas de 2027 antecipadas para 2026	+68 mil economias	+9 mil economias	+57 mil economias	+15 mil economias	+89 mil economias



Meta Universalização 2029



Obras estratégicas já contratadas para 2026

Programas de Obras em Contratação para 2026

Universalização Interior

Onda I

155 municípios
5,7bi

Onda II

170 municípios
10bi



Universalização RMSP e RMBS

Onda III

9 municípios
Em modelagem

Onda IV

38 municípios
Em modelagem



Integra Tietê

Etapa 02

14 pacotes

Ampliações
ETE BAR
ETE SMG



Demais Programas

- Segurança/Resiliência Hidrica
- Crescimento Vegetativo
- Conformidade ETEs/ETAs
- Automação COI
- Perdas Aparentes



Universalização Interior antecipada para 2028

ONDA 1

12 LOTES
155 municípios

ONDA 2

12 LOTES
170 municípios

ONDA 3

9 municípios

ONDA 4

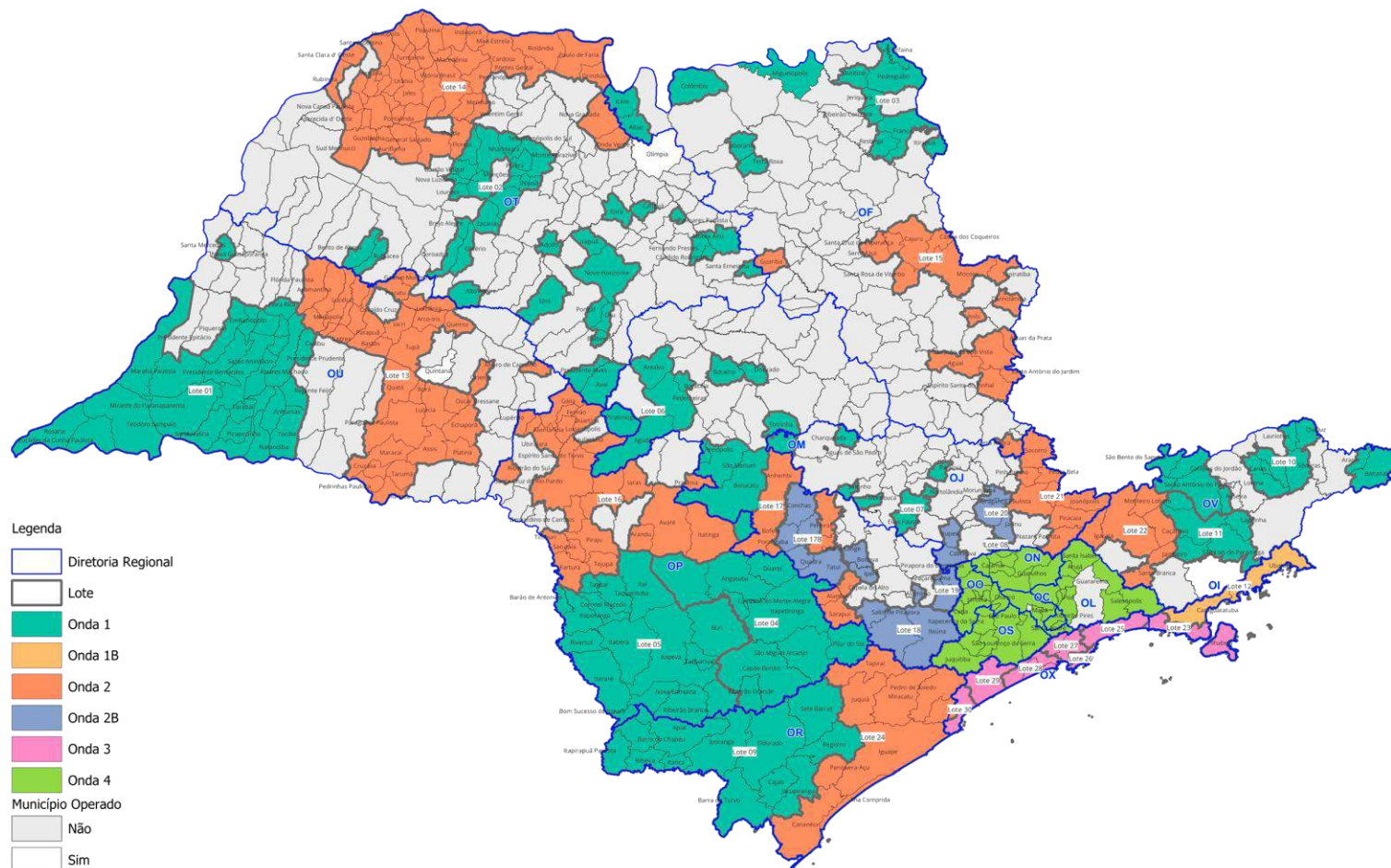
38 municípios

ESTRATÉGIA

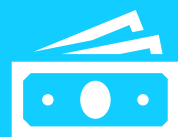
Modelo estruturado para combater obras estruturantes e obras lineares com metas específicas por recorte (informal e rural)

ABRANGÊNCIA TERRITORIAL

325 municípios atendidos pela Sabesp no Interior e Litoral Norte de SP
+47 municípios na RMSP e RMBS



Realizações desde o início do programa — INTEGRA TIETÊ



Investimentos

R\$ 17,2 bi
até 2026

ETEs: R\$ 9 bi (3,5 já contratados)
EEEs: R\$ 0,3 bi (já contratados)
Obras Lineares: R\$ 7,9 bi

R\$ 21,5 bi
até 2029

ETEs: R\$ 0,7 bi
EEEs: R\$ 0,1 bi (já contratados)
Obras Lineares: R\$ 3,5 bi



Integra Fase I

1.495 Km
Obras lineares
previstas

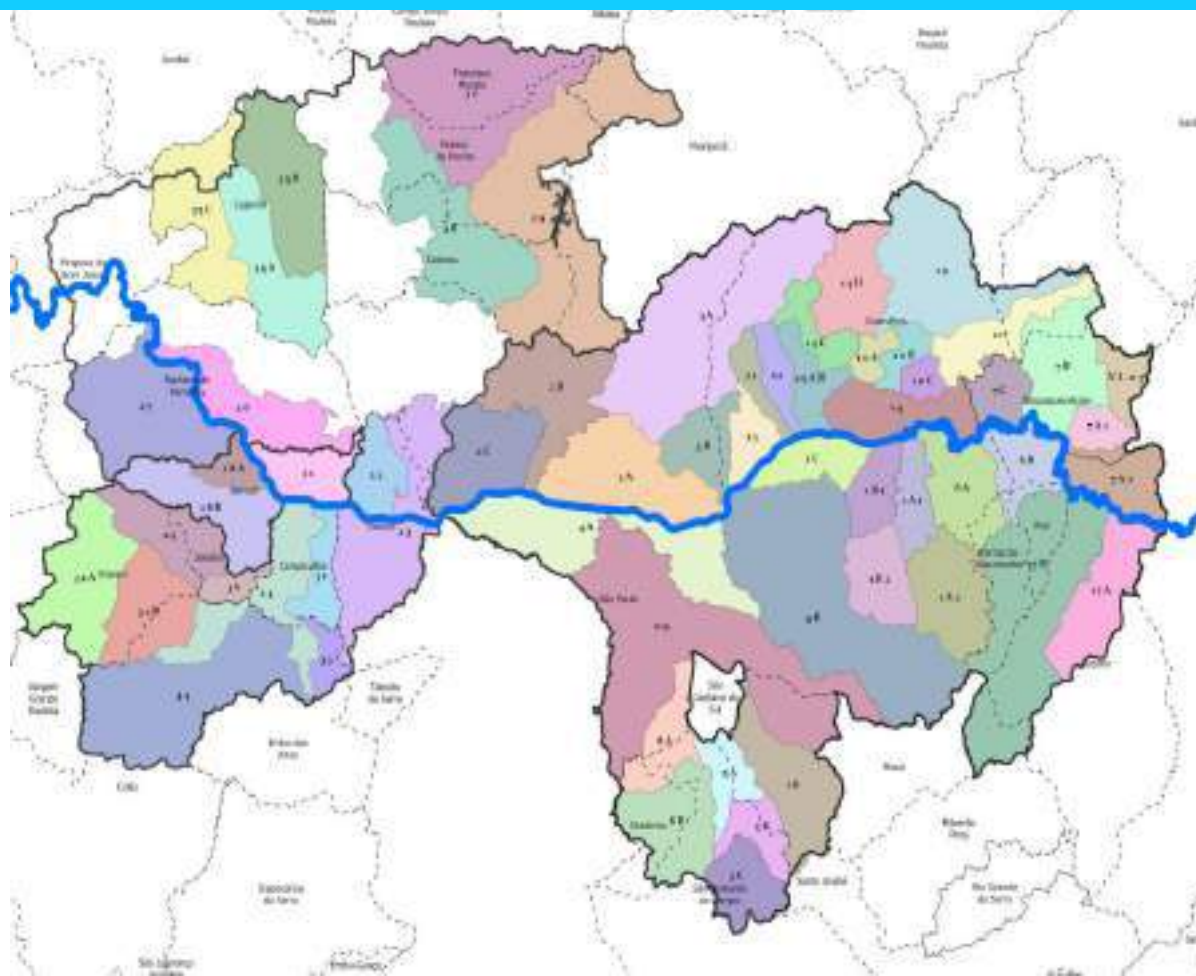
646 Km
Obras já
realizadas

272 EEEs
previstas

22 EEEs
realizadas

9 ETEs*,
previstas para
serem entregues
em 26-27

* ETEs ABC, Cabuçu, Fortaleza, Barueri, PNM, São Miguel, Varzea do Palácio, Bonsucesso e São João



Integra Fase II

800 Km
Obras lineares
previstas

229 Km
Obras já
realizadas

116 EEEs
previstas

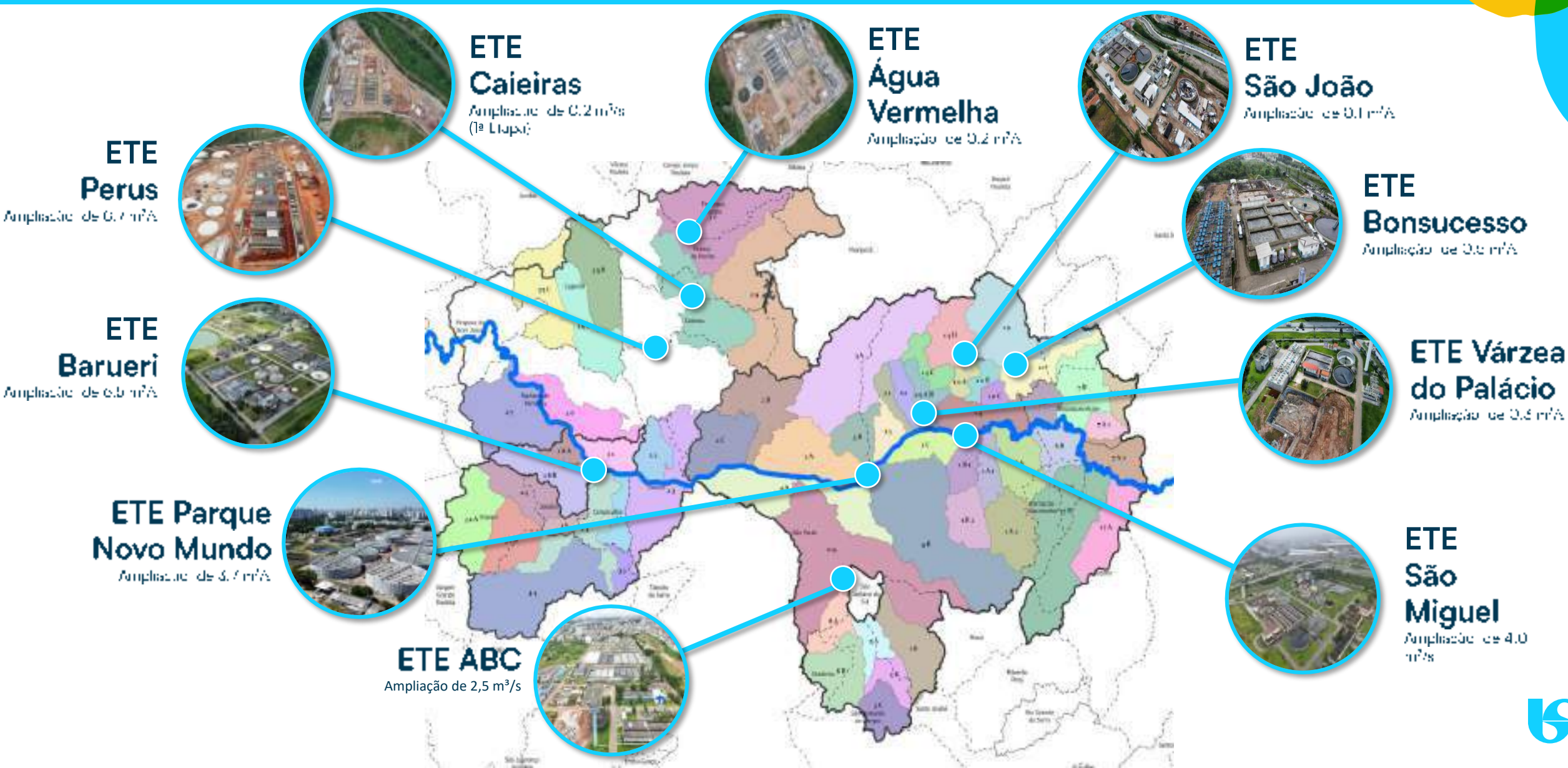
13 EEEs
realizadas

10 ETEs*,
previstas para
serem entregues
até dez/2027

* ETEs Ponanduva, Corizão, Polvilho (ampliação), Franco da Rocha, Gaíças, Água Vermelha, Perus, Jordaneia, Polvilho e Fazendinha



Destques de obras localizadas



Coletores Tronco de maior impacto sobre economias

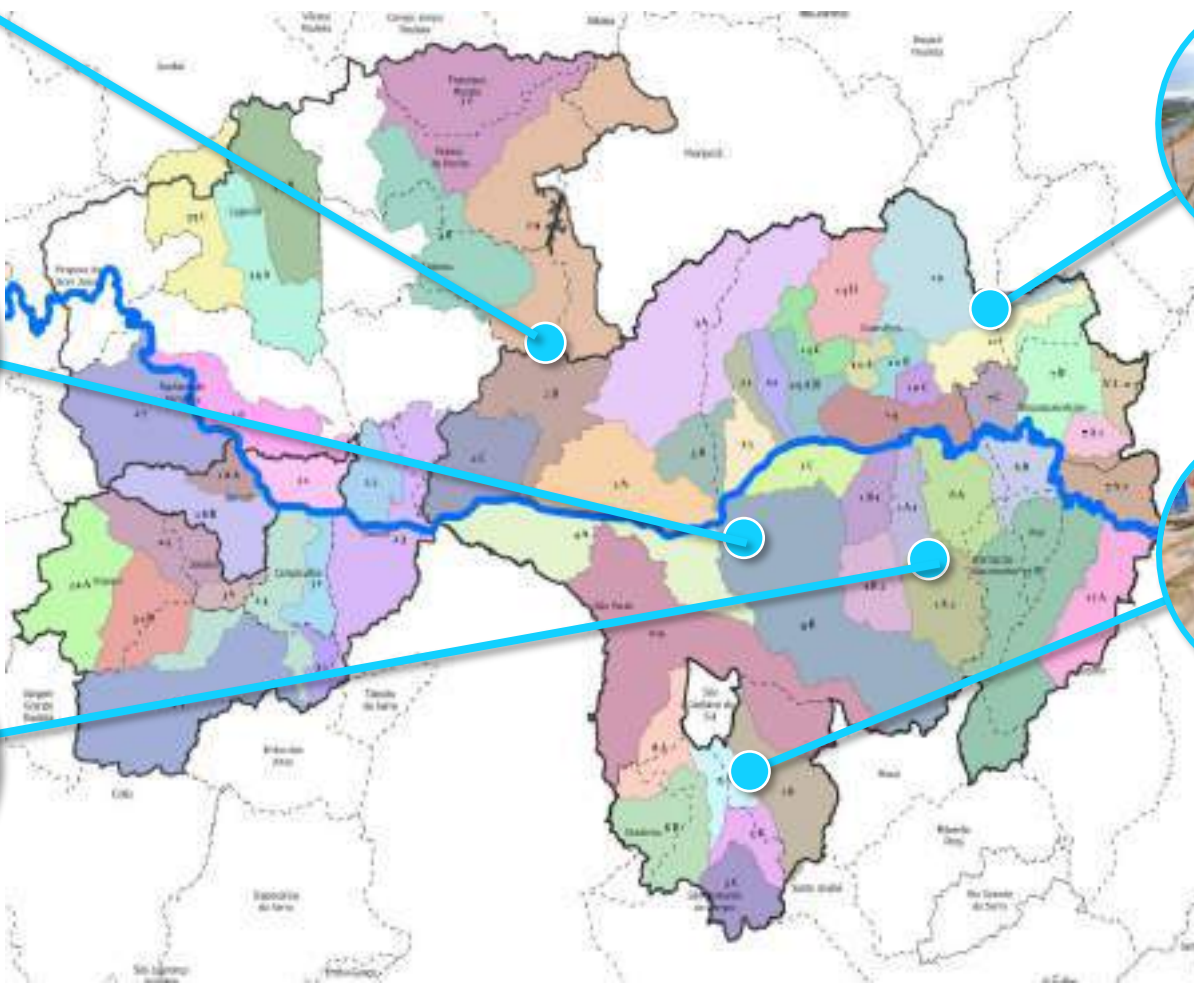
CT Córrego da Onça
10.551
Economias incrementadas



CTs — Pacote 4B
26.793
Economias incrementadas



CT I-1
16.565
Economias incrementadas



CTs Guarulhos
17.548
Economias incrementadas



CT TAIOCA
13.696
Economias incrementadas

Aumento Capacidade Instalada das ETEs

ETE	Capacidade Atual (m ³ /s)	Capacidade Futura (m ³ /s)	Ampliação (m ³ /s)	Δ %
Barueri	16,0	22,5	6,5	40,6%
Pq. Novo Mundo	2,5	6,2	3,7	148,0%
São Miguel	1,5	5,5	4,0	266,7%
Bonsucesso	0,2	0,7	0,5	283,0%
São João	0,2	0,3	0,1	60,2%
Várzea do Palácio	0,1	0,5	0,4	268,4%
ABC	3,0	5,5	2,5	60,2%
Perus	-	0,7	0,7	-
Água Vermelha	-	0,2	0,2	-
Caieiras	-	0,2	0,2	-
Total	23,5	42,3	18,8	80,0%

Esgoto bruto >

Produtos <



Universalização — Economias informais 2026

RMSP
Regional Oeste
25.000 ICA
34.500 ICE



RMSP
Regional Norte
12.600 ICA
16.600 ICE



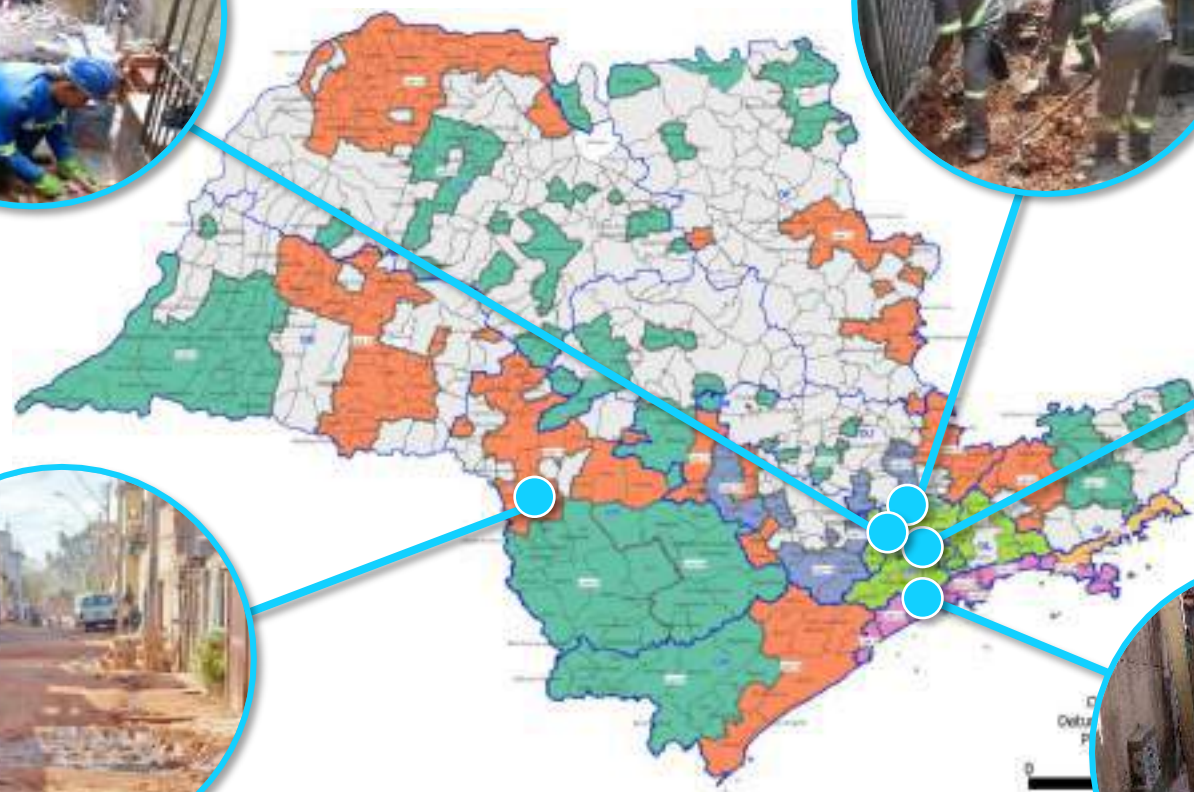
RMSP
Regional Sul
8.421 ICA
22.474 ICE



Interior
8.833 ICA
10.924 ICE



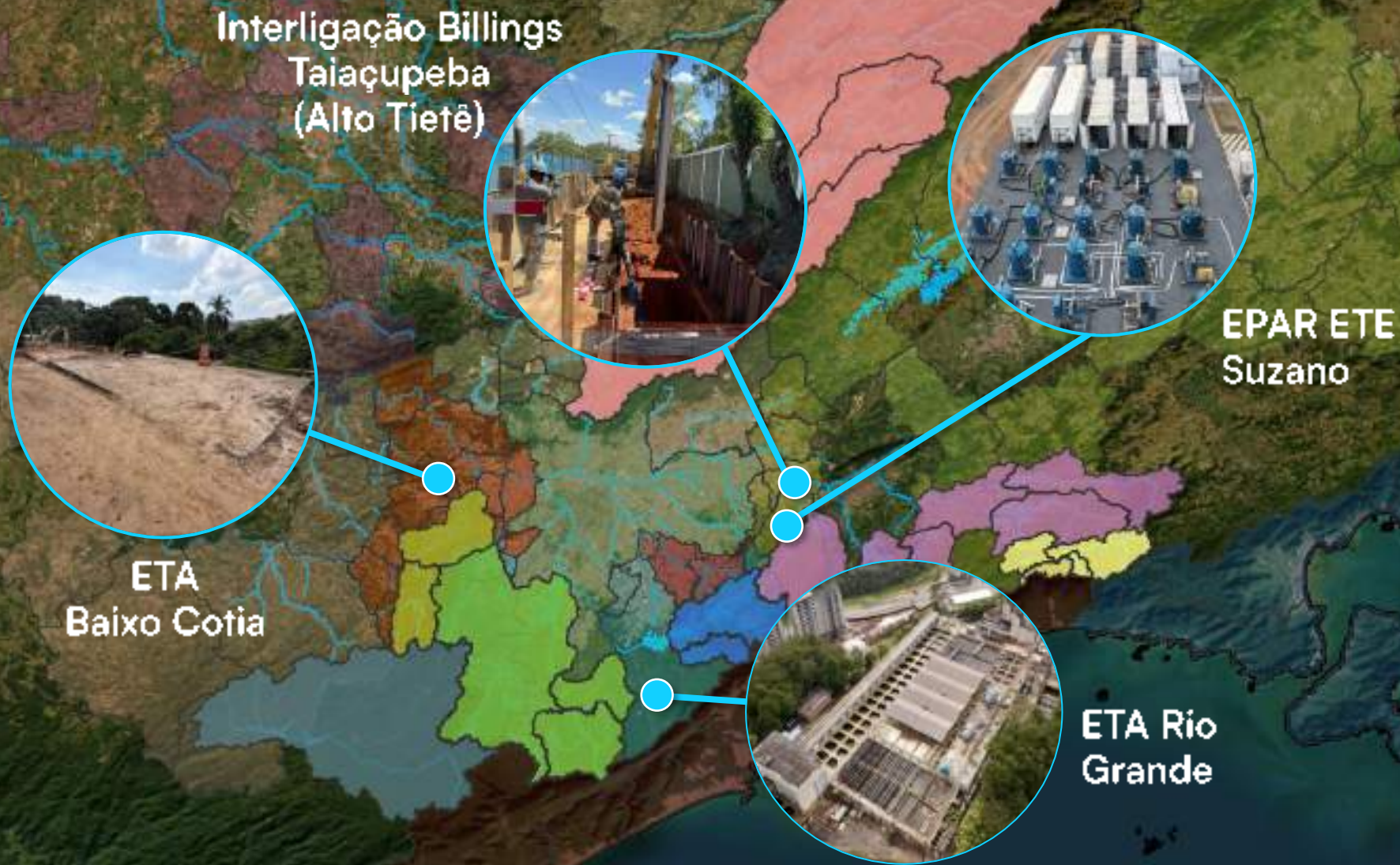
RMBS
25.000 ICA
37.000 ICE



Obras estruturantes de Seg. Hídrica em andamento

Sistemas de Bacias

- Alto Tietê
- Cantareira
- Cotia
- Guarapiranga
- Itatinga
- Rio Claro
- Rio Grande
- São Lourenço



Antecipação de obras de segurança hídrica para soluções definitivas

Ampliação de capacidade de água bruta e água tratada

2026 - 2027

Amp. ETA Rio Grande
+0,5 m³/s Água Tratada

Retrofit/Amp. ETA Baixo Cotia
+1 m³/s Água Tratada

EPAR ETE Suzano - Taiaçupeba
+0,8 m³/s Água Bruta

Interligação Billings-Taiaçupeba (Alto Tietê)
+4,0 m³/s Água Bruta

2028 - 2030

Novo Sistema Itatinga (RMBS)
+1,2 m³/s Água Tratada

EPAR Guarapiranga (em estudo)¹
+3,0 m³/s Água Bruta

Sistema Alvorada (em estudo)¹
+3,0 m³/s Água Tratada

Transf. Paraíba Sul — Alto Tietê e ampliação ETA (em estudo)¹
+3,0 m³/s Água Tratada

EPAR ETE Barueri — Rio Cotia¹
+2,0 m³/s Água Bruta
+1,0 m³/s Água Tratada (ampliação ETA Baixo C.)

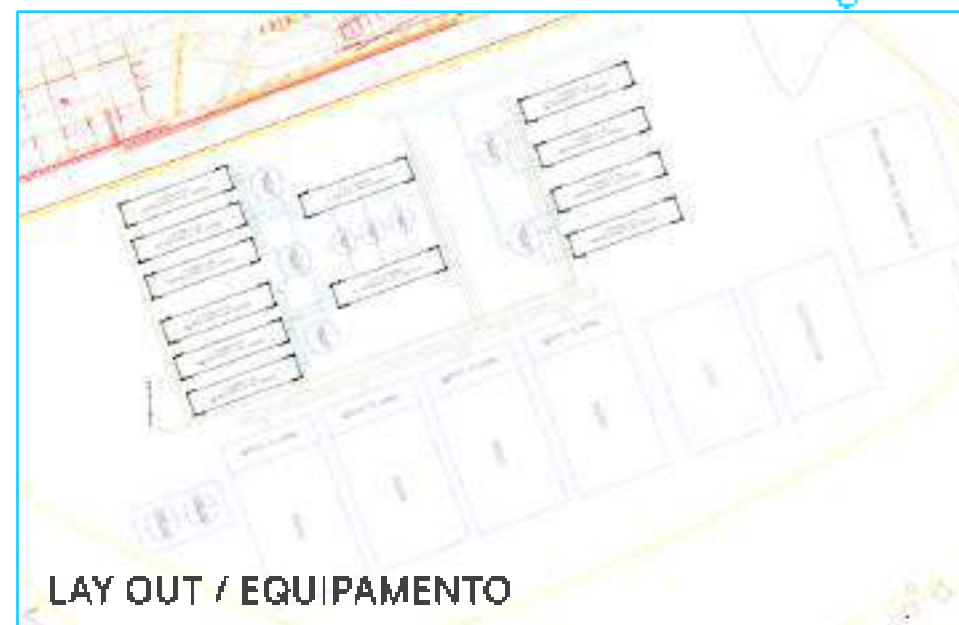
Ampliação ETA Baixo Cotia

Processo de Tratamento



+1 m³/s Água Tratada

Previsão entrega: 2026



EEAB Billings Taiaçupeba

4 m³/s

de capacidade
adicionada



**MUNICÍPIOS ENVOLVIDOS
TOTAL = 38.357m**

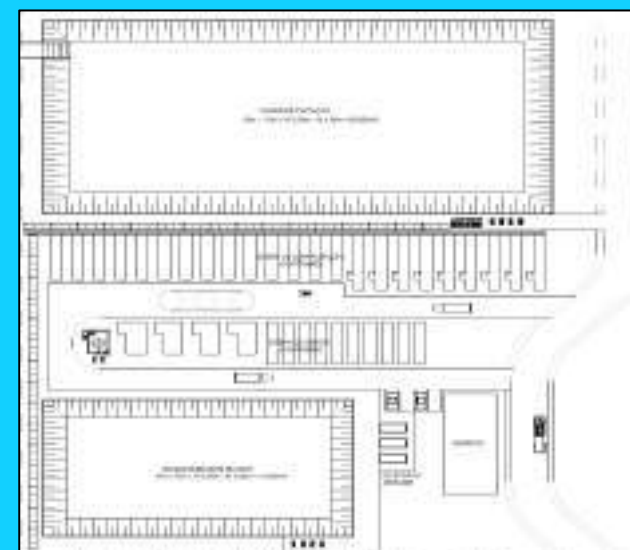


EPAR Suzano



Extensão Total do Traçado:
Reuso Indireto para Recarga de Mananciais
+0,8 m³/s para reforçar o Alto Tietê

12,2Km





CAPEX Sabesp

2026-2030

Cinco frentes de investimento para geração de valor



Expansão de Sistemas

Investimentos necessários para **cumprimento de Metas Contratuais (Fator U) e Universalização** dos municípios conforme previsto em contrato.

Critérios de Priorização definidos visando cumprimento das metas anuais, com foco nas áreas Formais e Informais da RMSP (Programa Integra Tietê), RMBS Interior e Litoral Norte. Atuação em áreas Rurais a partir de 2027 após Censo Rural.



Segurança/ Resiliência Hídrica

Investimentos necessários para **garantir a disponibilidade e** quantidade de água dos sistemas de abastecimento.

Investimentos previstos no PI POHC para garantir 95% de disponibilidade.



Renovação de Ativos

Investimentos necessários para manutenção da base de Ativos atual SARFSP.

Critérios de Priorização definidos conforme Matriz de Riscos (Conformidade Legal/Ambiental, Impacto Tratamento Esgoto, Impacto Qualidade da Água, Regularidade Operacional, Segurança e Saúde, Imagem da Companhia).



Eficiência Operacional

Investimentos em ativos que aumentam a produtividade ou reduzem custos operacionais. Incluem a modernização de equipamentos, automação de processos, otimização de recursos energéticos, redução de perdas, entre outros.

Critérios de Priorização com base no retorno financeiro gerado pelo projeto com análise de VPL, TIR, Payback.



Indiretos

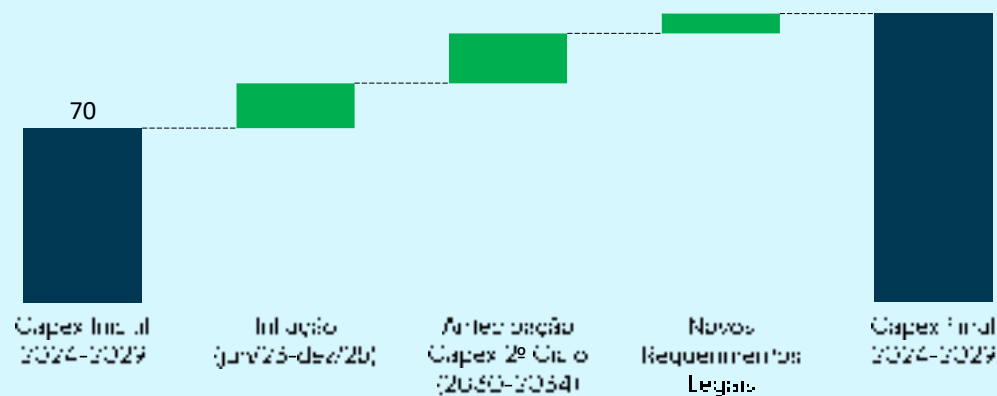
Investimentos em infraestruturas de apoio, como sistemas de TI, Softwares, instalações Administrativas, entre outros.

Critérios de Priorização definidos visando alinhamento estratégico da Companhia.

Investimentos para universalização, obrigações contratuais, segurança hídrica e melhorias da gestão

Atualização do Capex 2024-29

Em discussão
com o regulador



- Inflação acumulada de Junho/23 a Dezembro/25
- Antecipação de projetos de ciclos futuros:
 - Segurança hídrica
 - Modernização do parque de hidrômetros
 - Centro de Operações Integrado
- Novos requisitos legais —
Deliberação ARSESP nº 1.751/2025



CAPEX 2026 — 2030

Detalhamento do Programas do Portfólio

Expansão

- Integra Tietê — Fase 01 e 02;
- Universalização Interior;
- Universalização Litorãl Norte;
- Universalização RMBS;
- Universalização RMSP;
- Áreas Informais;
- Áreas Rurais;
- Crescimento Vegetativo;
- Região do Guarapiranga;
- Região do Billings;
- Conformidade de FTEs;
- Retrofit/Expansão de FTAs

CAPEX 2026 — 2030 Portfólio

Segurança e Resiliência Hídrica

- Expansão de FTAs;
- Novas Captações de Água;
- Novos Reservatórios/Barragens;
- Transferências Interbaciais;
- Novas Adutoras de Água

Renovação de Ativos

- Reforma de FTAs;
- Reforma de FTEs;
- Recuperação de Barragens;
- Conformidade Ambiental;
- Recuperação da Rede (Redução de Perdas);
- Recuperação de Unidades Operacionais

Indiretos

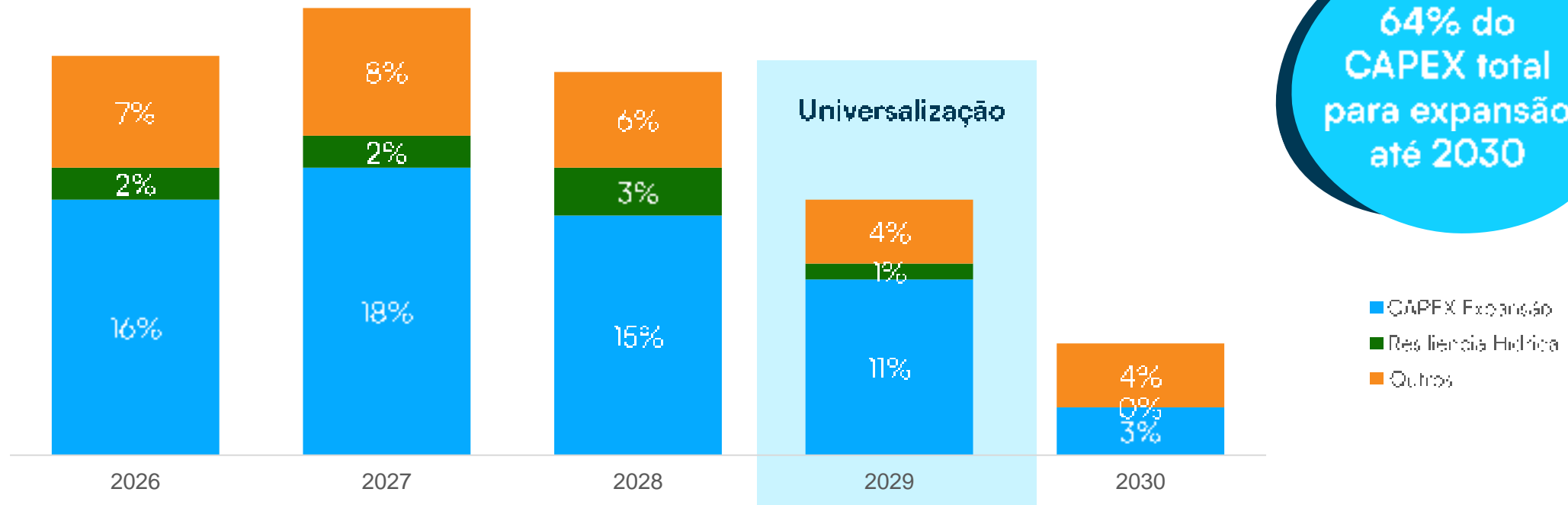
- Sistemas de TI: Software
- Instalações Administrativas;
- Outros

Eficiência Operacional

- Hidrometros;
- AMI (Medição Inteligente);
- Eficiência Operacional;
- Automação;
- Gestão Ambiental;
- COI - Centro de Controle de Operações;
- Eficiência Energética

Expansão como principal foco da Companhia

Projeção do CAPEX Sabesp | Por Classificação



Classificação	2026	2027	2028	2029	2030	Total
Expansão de Sistemas	16%	18%	15%	11%	3%	64%
Segurança/Resiliência Hídrica	2%	2%	3%	1%	0%	8%
Outros	7%	8%	6%	4%	4%	28%
Total	25%	28%	24%	16%	7%	100%



Universalização

Case Guarulhos

Índice de tratamento de esgoto dobrou em três anos

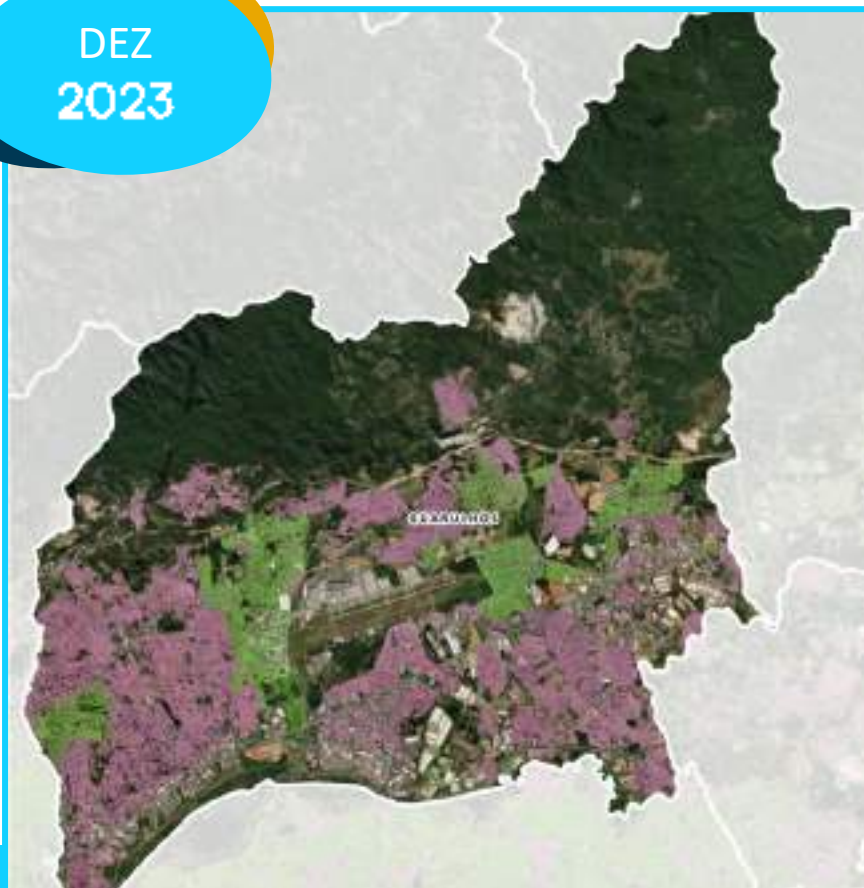
Evolução de Tratamento de Esgoto (2023-2025)

Legenda

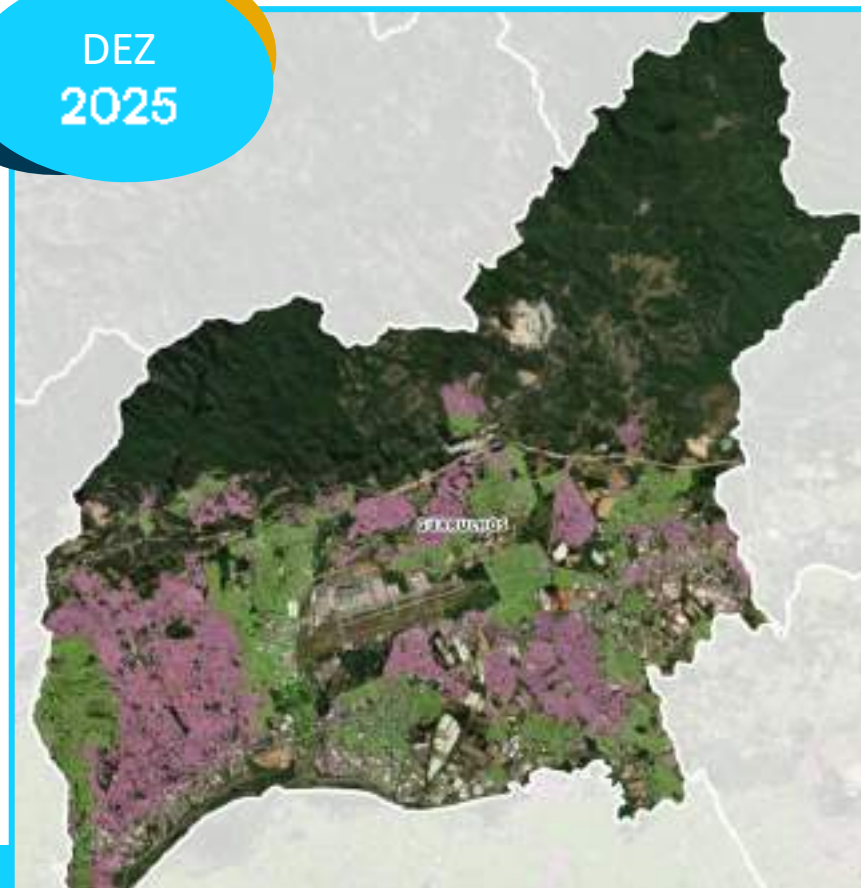
Rede de esgoto que não conduz para tratamento

Rede de esgoto que conduz para tratamento

DEZ
2023



DEZ
2025



AUMENTO DE 91% PARA 96%

Índice de coleta de esgoto do município de Guarulhos.



AUMENTO DE 18% PARA 40%

Índice de tratamento de esgoto do município de Guarulhos.



~ 300 mil
Habitantes
Beneficiados
(24 mil fuxi)



Entre os anos de 2023 e 2025, a SABESP investiu R\$ 1,8 Bilhões em obras de esgoto no município de Guarulhos



99% de cobertura de água no município, incluindo áreas informais

Evolução de Cobertura de Água (2023-2025)



 **AUMENTO DE 97% PARA 99%**

Índice de cobertura de água do município de Guarulhos



~ 50 mil
Habituados
Beneficiados
(diretamente)



Entre os anos de 2023 e 2025, a SABESP investiu R\$ 0,3 bilhão em obras de água no município de Guarulhos



Obras relevantes entregues em 2025

+43 mil pessoas com acesso a esgoto tratado

ETE Fortaleza



ETE Cabuçu



Incremento total de +1,5%

Índice de **tratamento de esgoto** do município de Guarulhos



+43 mil

Pessoas atendidas com esgoto tratado em 2025



2026 avança com novas obras ampliando benefícios à população

ETE Bonsucesso



+ 8.721 Economias

ETE Várzea do Palácio



+ 13.638 Economias

ETE São João



+ 1.034 Economias

+ 23.393 Economias



+59 mil

Pessoas serão beneficiadas com economias encaminhadas para tratamento



**DIRETORIA
EXECUTIVA DE
CLIENTES &
TECNOLOGIA**

Denis Maia
Diretor Executivo



Sabesp
DAY2026

AMI

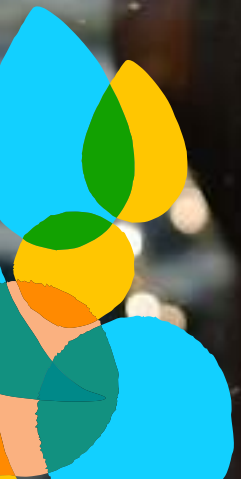
Advanced Metering Infrastructure





MEDIÇÃO INTELIGENTE:

Uma nova experiência para o cliente
e mais eficiência operacional para
a Sabesp





OBRIGAÇÃO REGULATÓRIA

Implantação de IoT nas cidades de São Paulo e São José dos Campos, atendendo aos contratos de concessão



+4,4 MILHÕES
de hidrômetros até 2029



Maior projeto de **MEDIÇÃO INTELIGENTE** na área de saneamento

MAIOR DO MUNDO

BENCHMARKING

Estratégia de contratação, tecnologia, equipamentos e fornecedores

Entre Janeiro e Abril de 2025: benchmark em diversos fornecedores e *utilities* de água, gás e energia para apurar tecnologias de medição, telecomunicação e sistemas informatizados, além de resultados e lições aprendidas nas implantações. Países: UK, França, Espanha, Itália, Lituânia, China e Tunísia

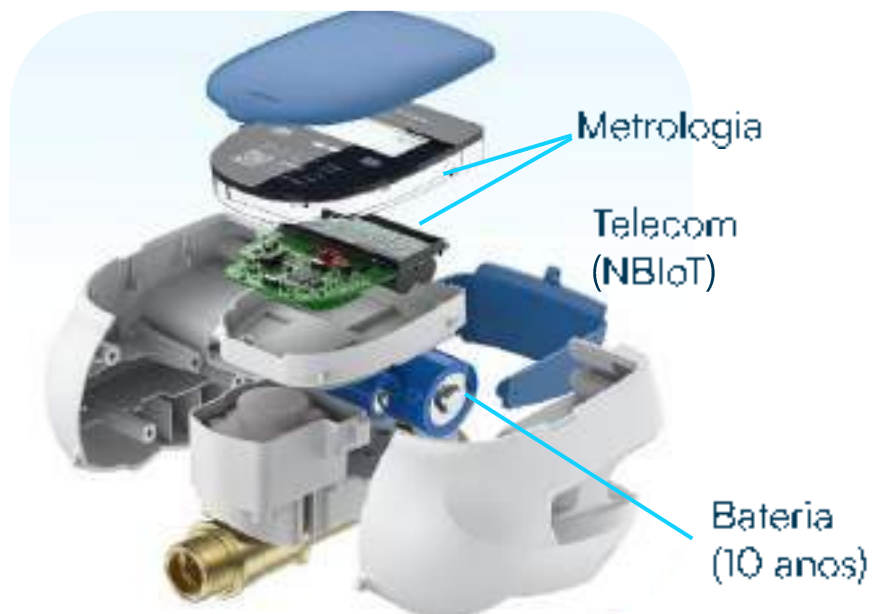


Sichuan Dayun
Water

- 17/06/2025: lançamento da RFP de contratação do AMI
- 05/08/2025: assinatura do contrato com a Vivo/Telefónica
- 10/12/2025: 1º medidor instalado em campo
- 30/03/2026: 1º corte e religa executado

MEDIDOR INTELIGENTE SABESP

Pioneirismo e Referência Mundial de Medição Inteligente no setor de saneamento



MÓDULOS EMBUTIDOS

Módulos de comunicação embutidos para reduzir falhas e eventuais vandalismo e furtos

MÓDULO DE COMUNICAÇÃO

Escolha por NB-IoT com eSIM:

- i) rede pública de telefonia padrão global
- ii) 99% de taxa de efetividade
- iii) permite a portabilidade

CONTROLE DE PERDAS

com detecção mais rápida de perdas na rede

ESCALA

Maior projeto de NB-IoT do Mundo

ESTRATÉGIA CONTRATUAL



SIMPLIFICAÇÃO NA GESTÃO

com um único fornecedor e comunicação direta

GARANTIA DE 10 ANOS

com comunicação NB-IoT até 31/12/2039

AValiação DE DESEMPENHO

com prazos de execução e os SLAs para continuidade do lote seguinte

GARANTIA DE QUALIDADE

com expansão condicionada a indicadores de desempenho
(99% de conectividade; 98% para corte; 99% para religa)



ECOSSISTEMA

MEDIÇÃO INTELIGENTE

FORNECEDORES INTERNACIONAIS

Novos fornecedores com expertise internacional

IMPULSO À INDÚSTRIA

estimulando a abertura de 3 fábricas no Brasil (Axioma, Kaifa e Sagemcom) e novas oportunidades no país

VALOR DO MEDIDOR ULTRASSÔNICO

R\$ 1.344

SET/24

Redução
R\$964

R\$ 380

FEV/25



IMPACTO

MEDIÇÃO INTELIGENTE

R\$ 3,9 BILHÕES

Investidos até 2039

40 % de TIR

R\$ 4 BILHÕES

VPL Total

PROTEÇÃO DA RECEITA

Deteção de fraude, redução da inadimplência e redução de perdas na medição

REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS

Leitura, corte, religa

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Balanco hidrico otimizado, reducao de perdas por vazamento e gestao da pressao



IMPACTO

SOCIEDADE E CLIENTES

CLIENTE COM A GESTÃO DO CONSUMO

App oferece informações de consumo diário hora a hora e comparativos diários, semanais, mensais

EFICIÊNCIA HÍDRICA

App oferece alertas de vazamentos e consumos fora do padrão



Alta de consumo é uma das maiores reclamações nos canais de atendimento, atualmente (~30%)



PROTEÇÃO DA RECEITA



PROTEÇÃO DA RECEITA 2025

MEDIDORES

TROCAS DE HIDRÔMETROS

R\$ **220 mi**

Incorporados em 2025

MEDIDORES OBSOLETOS TROCADOS

1,5 mi

Crescimento de 85% vs.
2024 (816 mil)



PROTEÇÃO DA RECEITA 2025

FRAUDE

PERDAS COMERCIAIS

R\$ **86 mi**

de receitas em 2025

FRAUDES IDENTIFICADAS

55.559

Aumento de 115% vs. 2024
(25.819)

177 BOs, 27
prisões e centenas
de reportagens



PROTEÇÃO DA RECEITA 2025 INADIMPLÊNCIA

ÍNDICE DE ARRECADAÇÃO

101,7%

vs. 98,1% em 2024

GANHOS DE ARRECADAÇÃO

+R\$ 800 mi

em relação a 2024

PECLD

-R\$ 496 mi

em relação a 2024



ORDENS DE CORTE

1,75 mi

+126% vs. 2024 (759 mil)





PAGAMENTO DIGITAL

Implantação da solução de checkout digital, disponibilizando Pix, Cartão de Crédito em 24x, Débito e Pix Automático em todos os canais digitais da Sabesp — App Sabesp, Agência Virtual, **WhatsApp** e URA — garantindo uma jornada de pagamento moderna, rápida e integrada



META + SABESP = INOVAÇÃO

Somos a **primeira utility** no mundo utilizando tecnologia da META para **pagamentos pelo WhatsApp**

R\$ **1,5 bi**

2025 e IT26

8 mi

De pagamentos digitais
(2025 e IT26)





SMART POS

Sem filas, sem cortes, sem constrangimentos

2.000 maquininhas, arrecadando R\$192 mi

250 mil cortes evitados com negociações em campo

VANTAGENS PARA O CLIENTE

- **Evita o corte imediato**
- Praticidade na porta de casa
- Pagamento via **PIX** e crédito em até 24x
- **Transação segura**
- Atendimento ágil
- Mais inclusão



Ao evitar o corte e oferecer **soluções imediatas de pagamento**, a Sabesp reforça seu **compromisso** com o cliente e fortalece sua imagem como uma **empresa humana, moderna e acessível**





EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

ATENDIMENTO GEN AI



SANI WHATSAPP
(GEN AI — LLM OPENAI)

4,4 (MÁX 5)

CSAT WHATSAPP
Fevereiro 2026

2,3 milhões

atendimentos
mensais em média

43%

do total de
atendimentos



SANI URA
(GEN AI - WATSON)

4,1 (MÁX 5)

CSAT URA
Fevereiro 2026

500 mil

atendimentos
mensais em média

9%

do total de
atendimentos



APP SABESP

Melhor App de *utilities* do Brasil



Centro de Operações Integrado - COI

MAIOR COI NO SETOR DE SANEAMENTO

>25%

TIR do Projeto

Taxa interna de retorno estimada da implantação.

R\$2,0 bi

Investimento

Linha de custo	Opex endereçável (por ano)	Cenários de otimização			Principais alavancas de valor
		Pessimista	Base	Otimista	
Pessoas e serviços	R\$ 3,0 bi ¹	9%	12% vs. 10% na última reunião	15%	<ul style="list-style-type: none"> Redução de operadores de campo devido ao maior nível de automação Redução de inspeções em campo devido ao monitoramento dos ativos Maior produtividade de operação/manutenção com dispatching otimizado Otimização de parâmetros operacionais e de planejamento integrado, reduzindo necessidade de manutenção corretiva
Energia	R\$ 1,6 bi	6%	8%	10%	<ul style="list-style-type: none"> Otimização de parâmetros com operação integrada e uso de analytics: <ul style="list-style-type: none"> Gestão de bombas (FFE, FFAB, FFAT, Boosters) ao longo de toda a produção, distribuição de água e coleta de esgotos Gestão de aeradoras nas FTEs
Materiais de tratamento	R\$ 0,6 bi	3%	5%	7%	<ul style="list-style-type: none"> Comparação interna de consumo de químicos nas diferentes operações, com gestão ativa no desvio dos procedimentos operacionais padrão Dosagem mais precisa e eficiente de reagentes, habilitada pelo monitoramento online da qualidade da água e efluentes

1. Considera dados do pessoal e serviços operacionais do RI 2024 com rateio de custos operacionais de campo com base em dados do orçamento Sabesp 2024 e base de próprios Sabesp 2024
 Fonte: Entrevistas com experts; RI Sabesp; Orçamento 2024; Contrato de concessão; Dados internos; Análise BCG



COI É O ELEMENTO CENTRAL PARA TRANSFORMAR AS OPERAÇÕES DA SABESP

Excelência operacional
Processos integrados, padronizados e suportados por dados viabilizando melhoria operacional em uso de energia, químicos, redução de perdas e melhor uso de pessoas

Inovação e digitalização contínua
Capacidade de testar e escalar soluções digitais que aprimoram processos, atendimento e infraestrutura



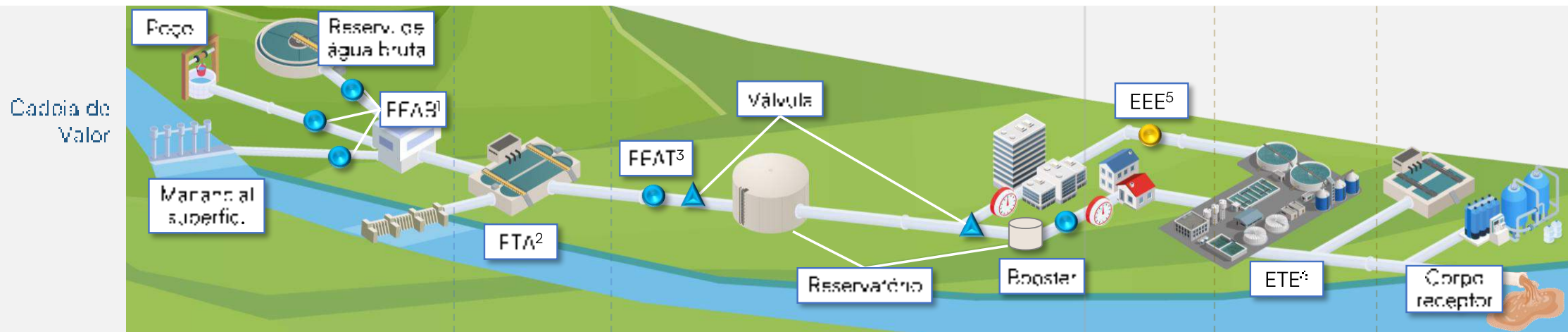
Conformidade regulatória e controle da qualidade
Atende necessidades regulatórias já previstas, como melhorias de perdas, e melhora qualidade de tratamento

Assertividade de investimentos
Investimentos mais certos, orientados por dados de sensorização e conexão de ativos, priorizando alocação e reduzindo desperdícios

Confiabilidade e qualidade de ativos
Eficiência no processo de manutenção, reduzindo falhas e aumentando performance dos ativos

COI SE PROPÕE A MONITORAR OPERAÇÕES RIO A RIO E A AUTOMATIZAR COMPLETAMENTE DISTRIBUIÇÃO E COLETA

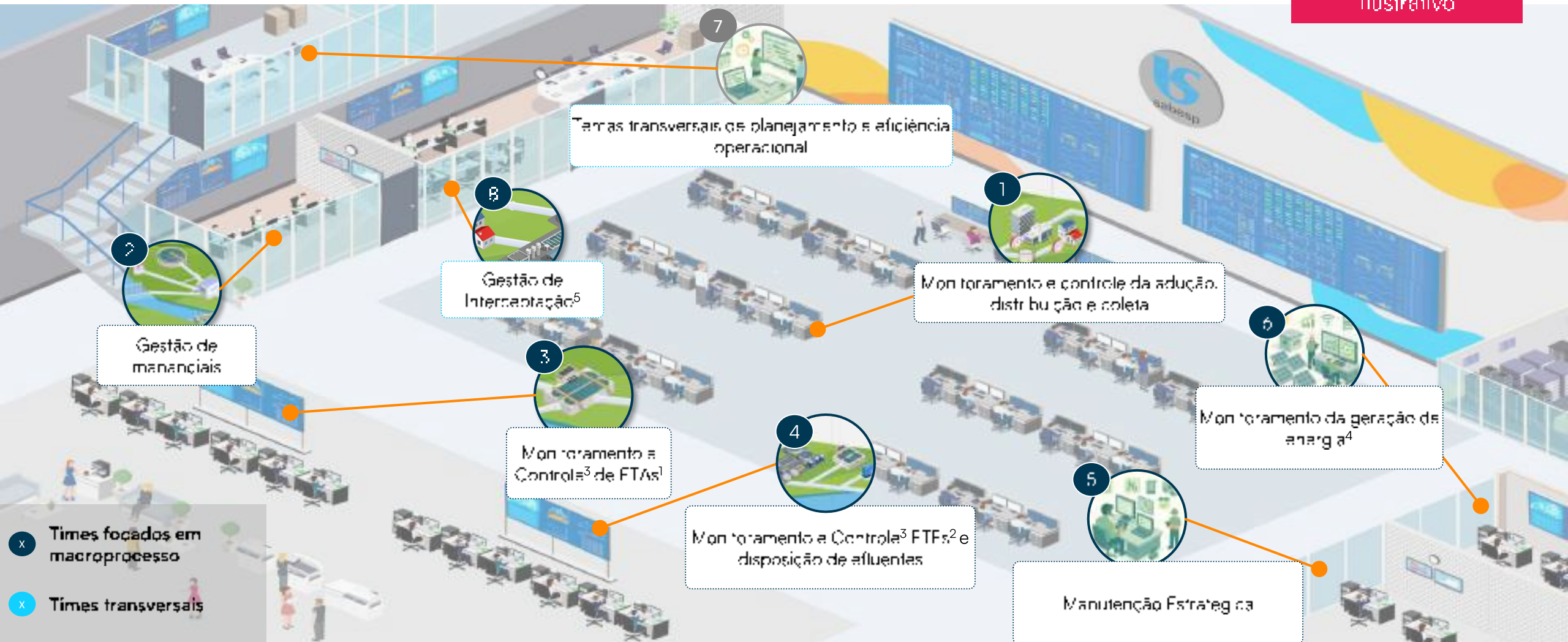
	Operação de Água			Operação de Esgoto		
Monitorar	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Analisar	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Decidir	—	≈	✓	✓	≈	—
Operar	—	≈	✓	✓	≈	—
	Captação de água	Tratamento de água	Distribuição de água	Coleta de esgoto	Tratamento de esgoto	Disposição e reuso



✓ Atuação do COI
 ≈ Atuação parcial do COI
 — Fora do escopo do COI

COI DEVE SER ESTRUTURADO PARA GARANTIR INTERFACE ENTRE ÁREAS E VISIBILIDADE DE TODA OPERAÇÃO SABESP

Ilustrativo





sabesp

OBRIGADO!

Sabesp
DAY2026

Sabesp

DAY 2026

APRIL 9. 2026



SAFE HARBOR STATEMENT

This presentation does not contain projections or estimates of future events. However, it may include forward-looking statements that indicate potential trends related to Sabesp, based on the reasonable expectations, beliefs, and assumptions of the Company's management.

The use of expressions such as "projects," "estimates," "anticipates," "foresees," "plans," "expects," and similar terms shall not be construed as forecasts or guidance for purposes of applicable regulations, but rather as indicative trends subject to a variety of risks and uncertainties. Such statements are based on a number of assumptions and influencing factors, including, but not limited to, market conditions, governmental regulations, public policy, competitive landscape, the performance of the sector, global and domestic economic scenarios, and climate change, in addition to the risk factors disclosed in the Company's filings with the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), the Brazilian Stock Exchange B3 S.A. — Brasil, Bolsa, Balcão, and on its investor relations website. Any changes in these assumptions or factors may result in outcomes materially different from those currently anticipated. Undue reliance should not be placed on these statements. Past performance is not necessarily indicative of future results.

The forward-looking statements and information presented herein are applicable solely as of the date they were prepared. Sabesp assumes no obligation to update or revise any such statements in light of new information, future events, or other circumstances, except as required by applicable law or regulation.

This presentation and its contents do not constitute, and shall not be construed as, an offer to sell, or a solicitation of an offer to subscribe for or acquire, any securities. The information contained herein is not intended to form the basis of any contract or commitment.

Sabesp shall not be held liable for any investment decisions or transactions made based on the information contained in this presentation.

All information presented here is in R\$ million unless otherwise stated.



INITIAL COMMENTS

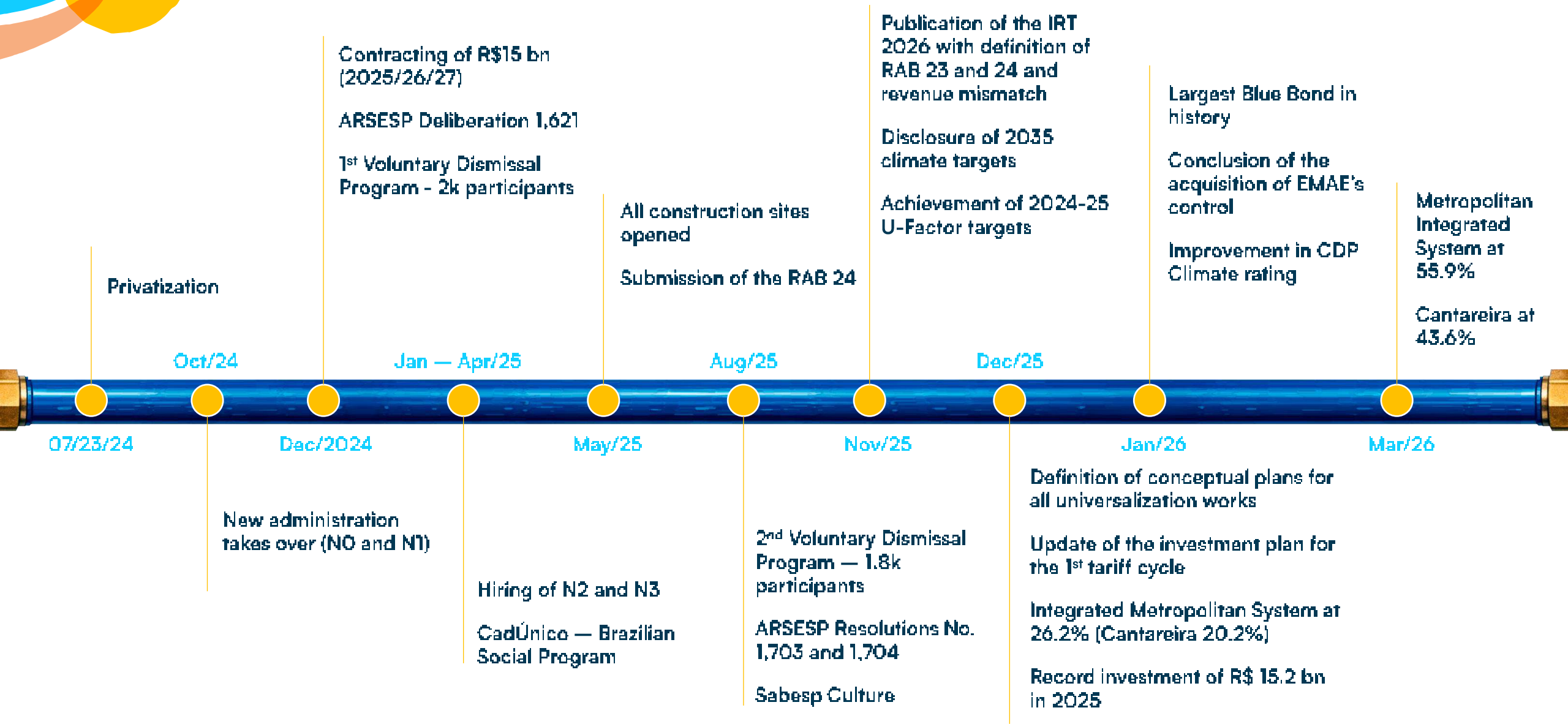


Carlos Piani
CEO

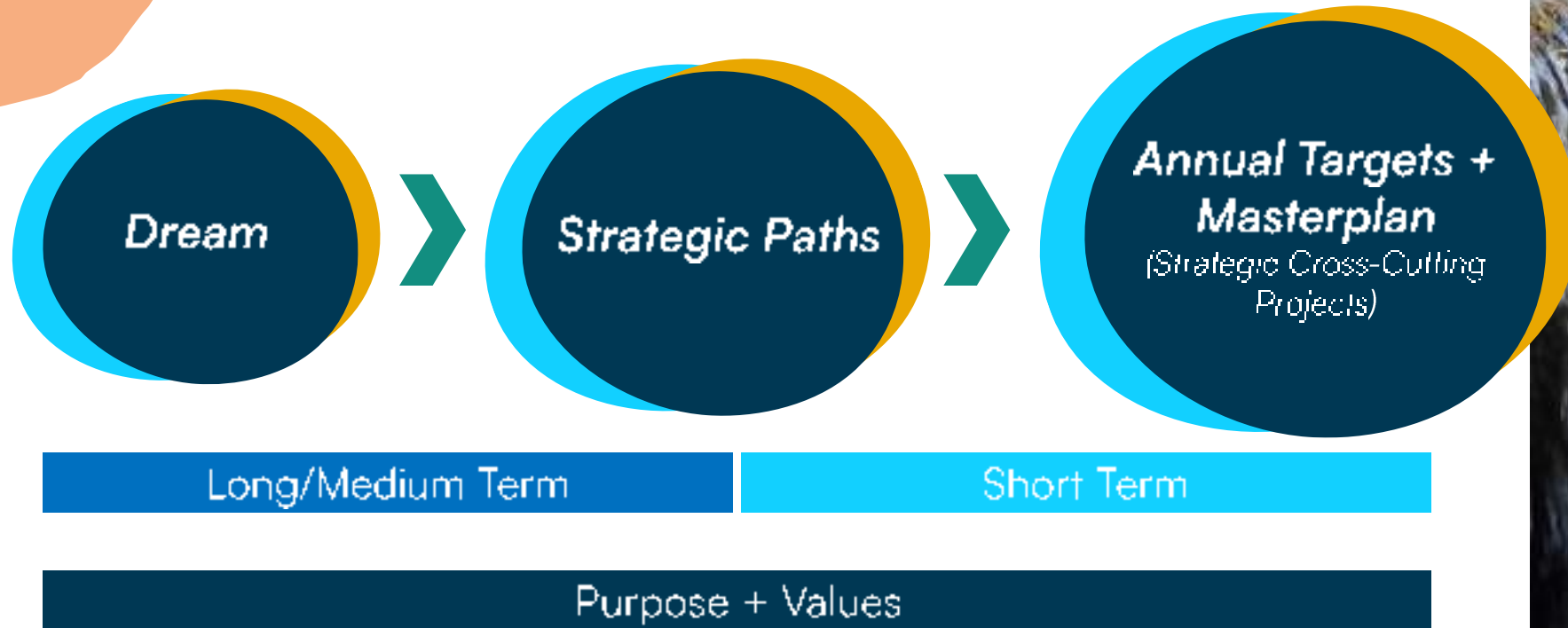
Sabesp
DAY2026



A lot has been accomplished in the first 18 months...



...but there is still a lot to be done



Our strategy and culture drive us to achieve our long-term vision



our essence
our culture

our purpose

Connect **people** to a **better future**, by providing **essential** services with **excellence** and a commitment with **health** and the **environment**.

our dream

Become **global leader** in basic sanitation, driving a more **sustainable** society and **generating** robust long-term **value** for our shareholders.

our strategic paths

- Universalization of service coverage
- Customer satisfaction
- Stakeholder understanding and support
- Safety, resilience, and quality of products and services
- Social and environmental engagement with communities
- Innovation and digital transformation
- Business efficiency
- Excellence in regulatory management
- People development
- Development of New Business

our values

-  we deliver results with purpose
-  we act with an ownership mindset
-  we collaborate with transparency
-  we care for our customers
-  we recognize those who make things happen
-  we are guided by ethics and safety

In 2025, we made meaningful progress toward our medium- and long-term objectives, meeting our targets...

2025 Company Targets Dashboard

Strategic Objective	Target	Weight	Status
Achieve Universalization by 12/31/2029	Achieve the 2025 universalization performance index target	40%	■
Meeting New Regulatory Obligations	Reduce regulatory gaps	10%	■
Elevating the Level of Corporate Efficiency	Increase operating cash flow	10%	■
Elevating the Level of Corporate Efficiency	Meet 2025 Q-Factor	20%	■
Elevating the Level of Corporate Efficiency	Increase Customer NPS	20%	■

- above the maximum limit
- between the target and the minimum limit
- between the target and the maximum limit
- indicator not determined
- below the minimum limit

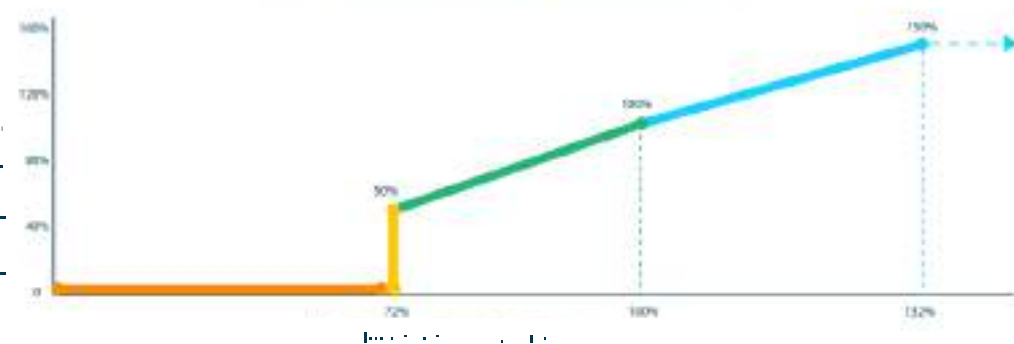
SHORT-TERM INCENTIVES: N1, N2 and N3

$$\text{Short-term Incentives}_n = \text{Bonus} \times \text{Salary} \times \text{Target Salary Multiple} \times \text{Bonus Factor } 50\% - 50\%$$

$$\text{EBITDA \%} \times \left(\text{Company } 40\% + \text{Employee } 60\% \right) = \text{Adjustment Curve } 50\% - 150\%$$

Indicator size: 90% - 110%
Target Achievement: 80% - 120%

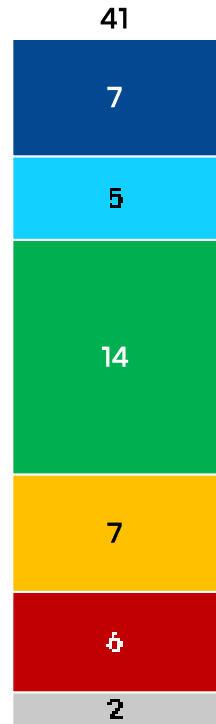
Value of short-term incentives = Final grade * individual target value



...and moving forward with structural and cross-cutting projects of our Masterplan

Program status

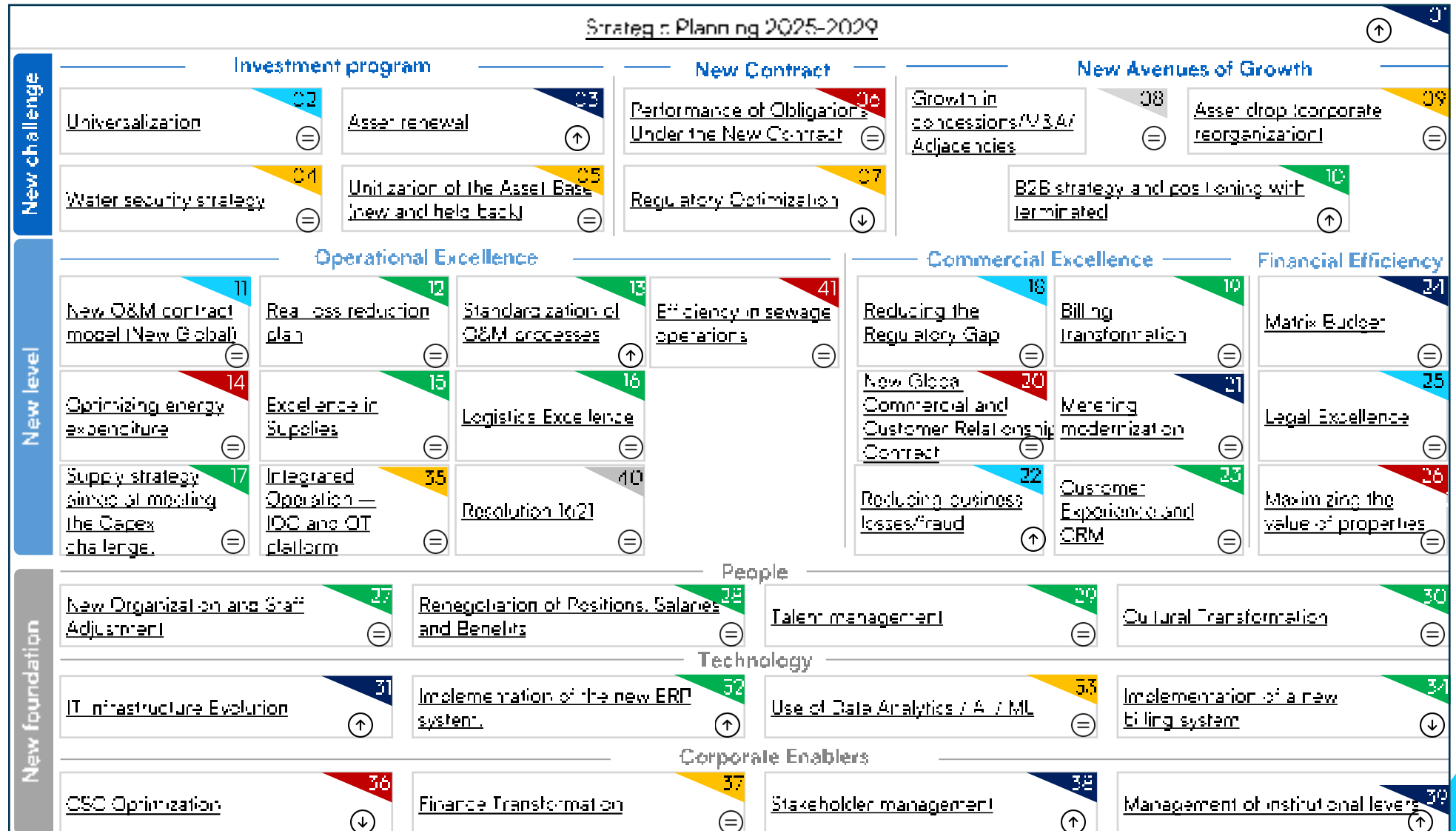
programs by status



Program

Evolution: (↑) 09 (↓) 03 (⊖) 20

1 yellow
7 red



● above target ● on target (the target and the maximum limit) ● below target (the target and the maximum limit) ● low target (the maximum limit) ● above the maximum limit ● completed (↑) 1 year below the target (⊖) 1 year above the target (↓) the status was not set



In 2026, we still need to continue evolving on all fronts

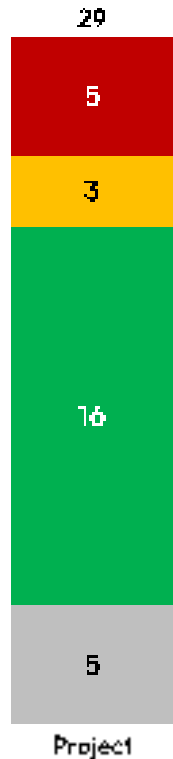
2026 Company Targets Dashboard

Strategic Objective	Target	Weight
Universal access	Meet the 2026 universalization performance index target	30%
Safety, resilience, and quality of products and services.	Meet the 2026 operational quality index	20%
Customer satisfaction	Meet customer satisfaction standards	15%
Business efficiency	Increase the Company's Cash Flow	15%
Excellence in regulatory management	Meet Sabesp unitization needs	10%
Safety, resilience, and quality of products and services	Improve Sabesp's safety indicators	10%

And to make further progress in our Masterplan

Project status

project



Evolution



QUALITY

CUSTOMER SATISFACTION

- Customer Experience: 1 (⊖)

PEOPLE DEVELOPMENT

- Macro Processes, Responsibility and Organizational Design: 2 (⊖)
- Cultural Transformation: 3 (⊖)
- Designing the employee journey: 4 (⊖)

SAFETY, RESILIENCE AND QUALITY

- Government notices for asset renewal: 3 (⊖)
- Energy resilience: 0 (⊖)
- Actions for water security and resilience: 7 (⊖)
- Network and accessory integrity process: 6 (⊖)
- Integrated view of asset status: 3 (⊖)

PROFITABILITY

BUSINESS EFFICIENCY

- IOC Implementation: 10 (↓)
- Redesign and Governance of Customer Database: 11 (⊖)
- Billing: 12 (⊖)
- Center of Excellence in Engineering: 13 (⊖)
- Tax reform obligations 2020: 14 (⊖)
- Strategic Maintenance Redesign: 14 (⊖)
- Close supply of materials: 16 (↓)

INNOVATION & DIGITAL TRANSFORMATION

- Veritas Implementation: 17 (⊖)
- OT Security: 18 (⊖)
- IT Portfolio Governance: 19 (⊖)
- AMI: 20 (↓)

REGULATORY EXCELLENCE

- End-to-end histogram: 21 (⊖)
- Acc. of Reforms and Cancellations (2021-2024): 22 (⊖)
- End-to-end utilization: 23 (↓)

GROWTH

UNIVERSALIZATION

- Integrated management of permits and permits: 14 (⊖)

NEW BUSINESS DEVELOPMENT

- Integration of newly acquired businesses: 24 (⊖)
- Asset drop: 24 (⊖)
- Hydraulic arrangements of the Metropolitan Water System: 25 (⊖)

SOCIETY

UNDERSTANDING AND SUPPORT FROM STAKEHOLDERS

- Excellence in contract management and decision-making: 28 (⊖)

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL ENGAGEMENT WITH COMMUNITIES

- Relationships with the community: 29 (⊖)



The first tariff cycle (2024-29) is still full of challenges

Regulatory Accounting

2026

Beginning of Tax Reform

Coverage targets (%) per
municipality

EMAE's water integration

2027

Tariff Review, base year
for 2030

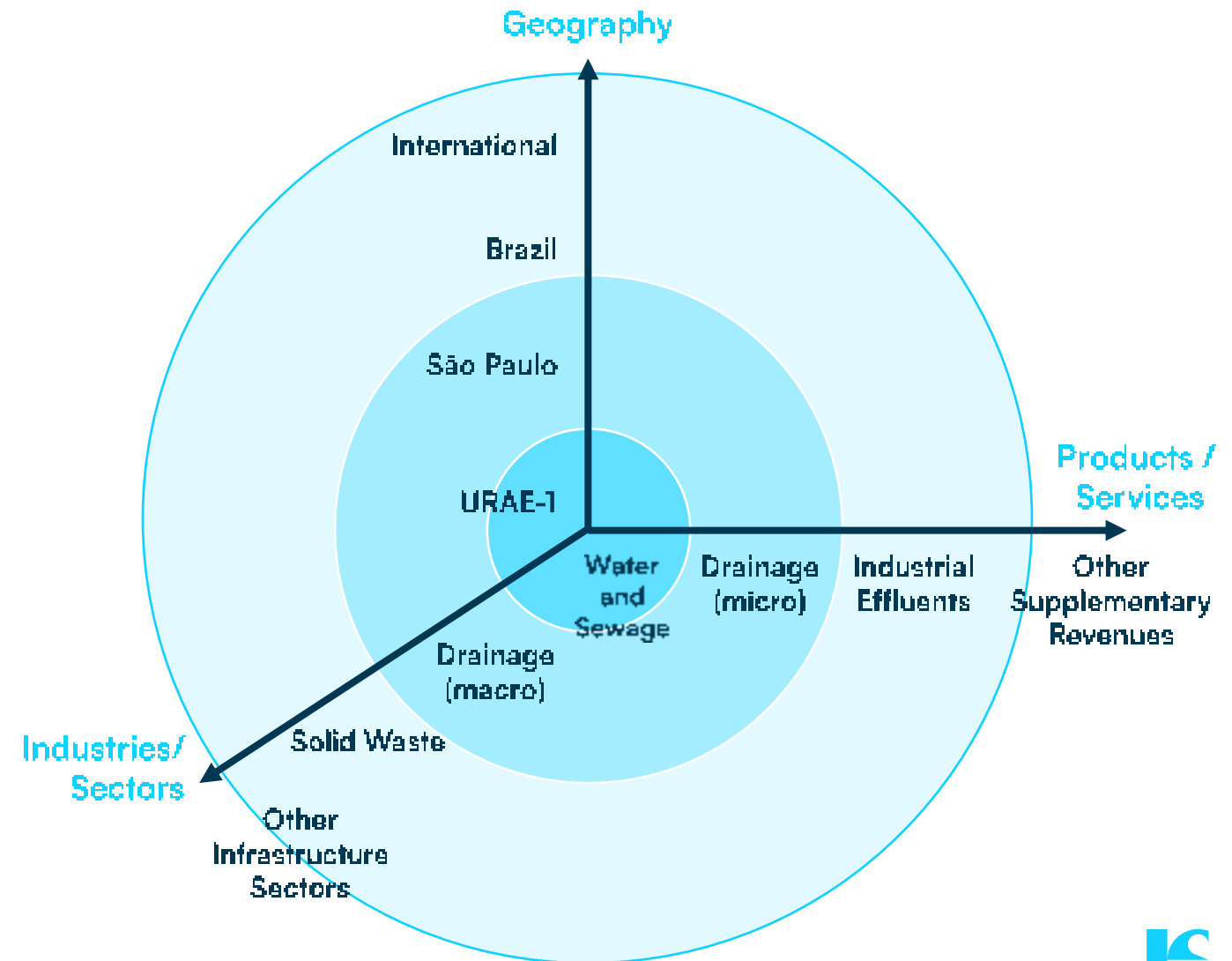
2028

Universalization

2029



Once these challenges are overcome, inorganic growth can be accelerated



Sabesp

DAY 2026



sabesp

FINANCE AND INVESTOR RELATIONS DIRECTORATE

Daniel Szlak
CFO

A young child with dark hair, wearing a yellow tank top, is shown in profile, washing their hands at a public water tap. Water is flowing from the tap into the child's cupped hands. The background is a blurred green, suggesting an outdoor setting. The image is part of a graphic design with a yellow text box and decorative elements.

A path of
**disciplined and
sustainable** growth
for the long term

Sabesp Transformation

Pre- and post-privatization

Before



People

- ~11k employees
- Average tenure of 22 years
- Employee compensation driven by fixed wage



Management Systems

- Budget with limited monitoring and cash basis
- Short-term financing
- Limited investment in technology



Operational and Commercial Challenges

- Decentralized operation
- Limited investment capacity (R\$ 3-4 bn/year)
- Limited supplier base due to the state-owned company model (Law 8.666)
- Customer journey essentially physical

After

- ~9k employees: 2 voluntary dismissal programs w/ ~3.6k adhesions
- Average tenure of 14 years
- Compensation based on performance and value creation

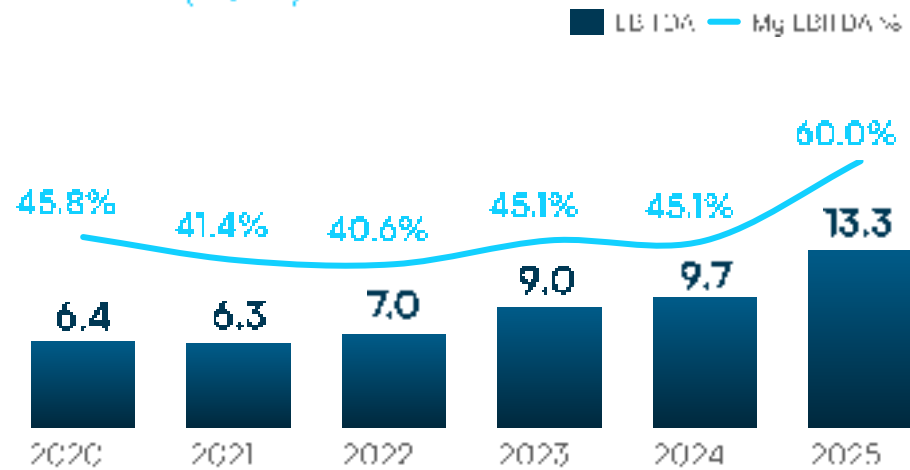
- ZBB implementation
- Liability management: cost (-40bps), duration (+1,4 years) and hedging
- IT infrastructure and security: SAP S/4 Hana

- Integrated and standardized operations
- Greater investment and execution capacity (R\$ 15 bn in 2025)
- Agile and competitive procurement model: R\$ 39 bn in contracted Capex
- Digital service channels: WhatsApp with over 2,6 million conversations/month and 21% reduction in waiting time

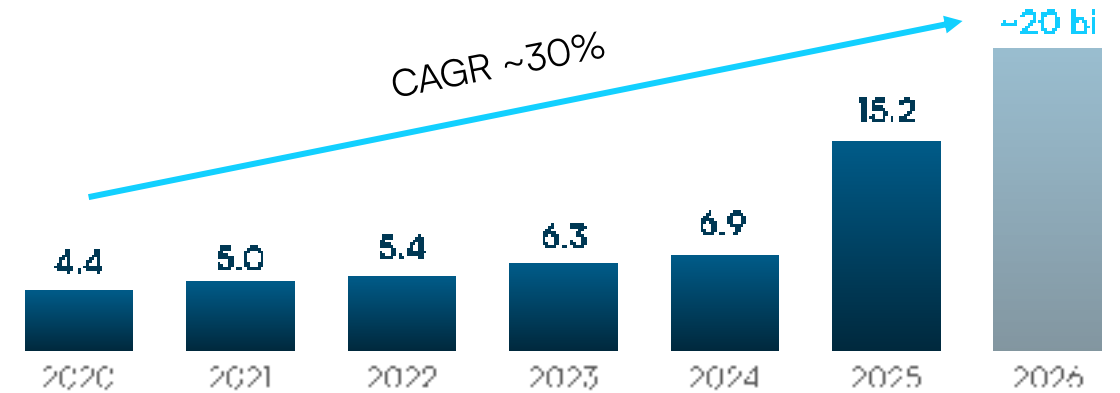


Key achievements following privatization

EBITDA¹ (R\$ bi)



CAPEX (R\$ bi)



¹ EBITDA em milhões de reais, considerando o ano civil.

**STRONGER
MARGINS**

**HIGHER
INVESTMENTS**

**SUSTAINABLE
GROWTH**

Sabesp: Leader Performance, Global Impact



Largest publicly traded water company in the World. by number of consumers

Primarily in the State of São Paulo, delivering essential water supply and sewage services to **~30 million people.**

Strong operational and financial relevance, recognized for its scale, efficiency, and investment capacity, driving progress in universalization, sustainability, and innovation in the sector.

R\$ 24 B
Revenues 2025

17.6 M
Connections
2025

R\$ 13 B
EBITDA 2025

Domestic Players

R\$ 6 B-R\$ 12 B
Revenues

R\$ 2 B-R\$ 7 B
EBITDA

3M-9M
Connections

Foreign Players

R\$ 13 B-R\$ 288 B
Revenues

R\$ 7 B-R\$ 43 B
EBITDA

2M-33M
Connections



We are not just growing

WE ARE RAISING THE BAR ON QUALITY

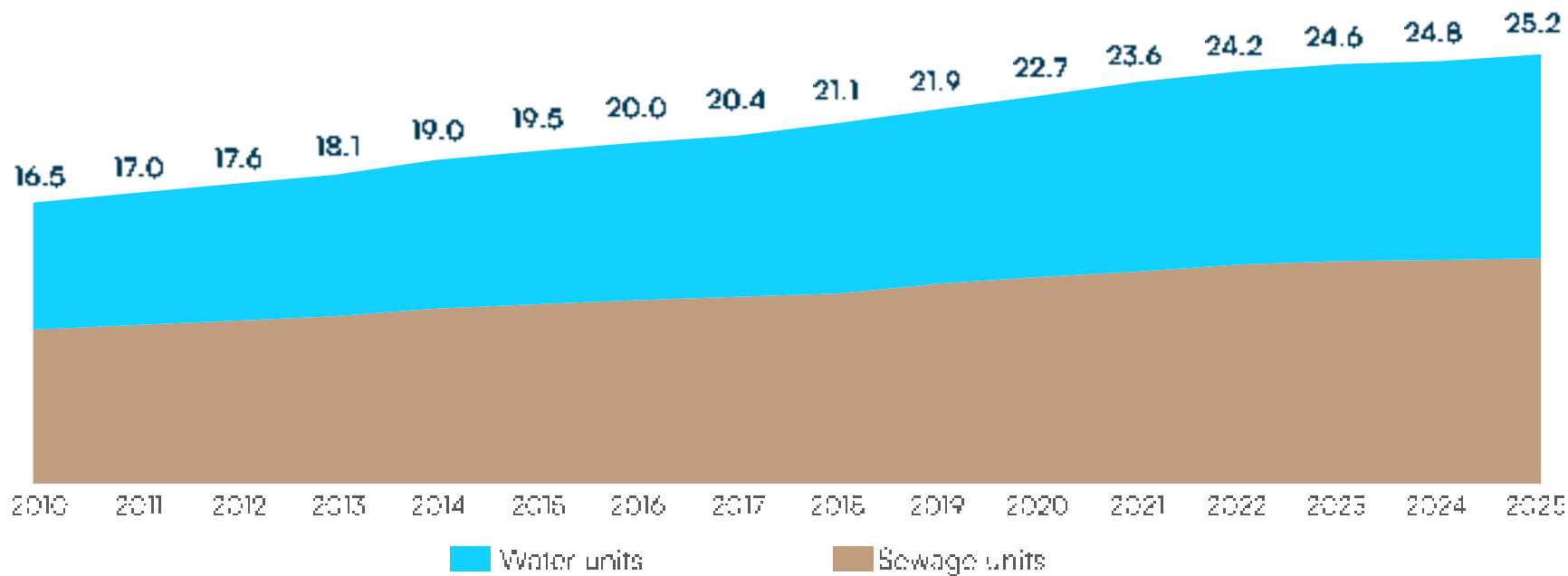
+8,700 new units added over 15 years

+3.8M people with access to sewage treatment in 2025

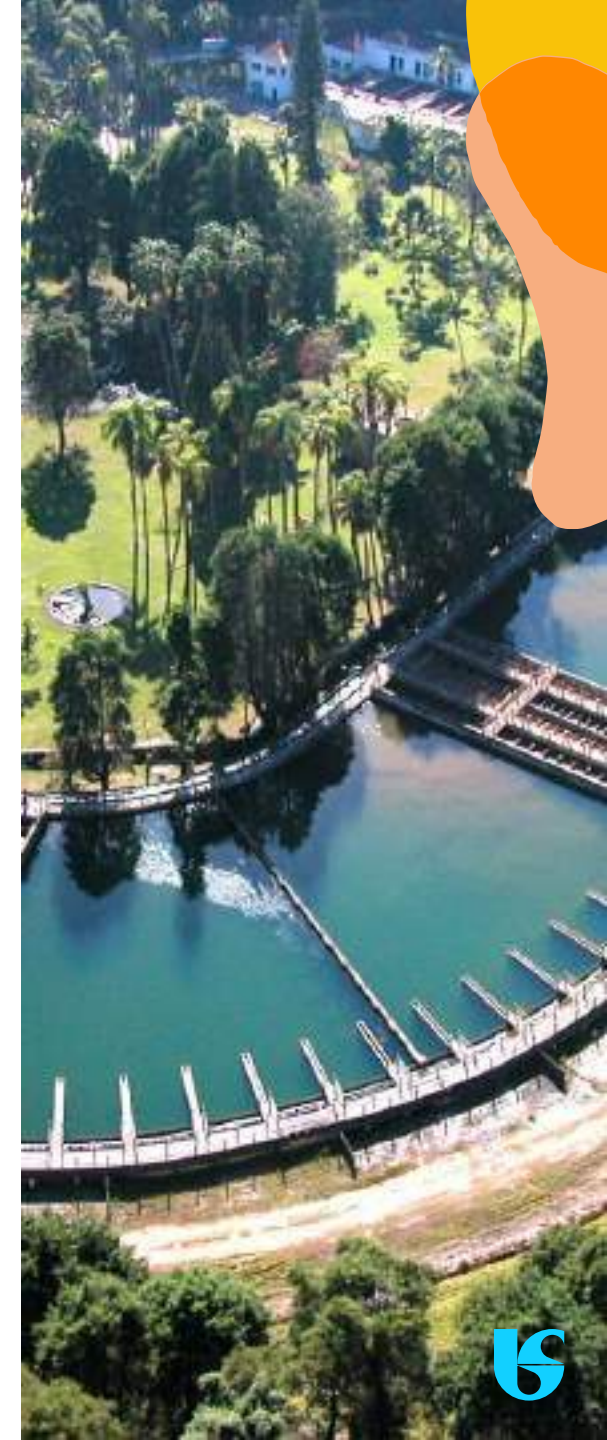
Quality of distributed water 98.8% in Dec/25 (+4pp vs target)

Water quality in treatment 99.9% in Dec/25 (+5pp vs target)

Total evolution of Water and Sewage units¹ (in million of units)

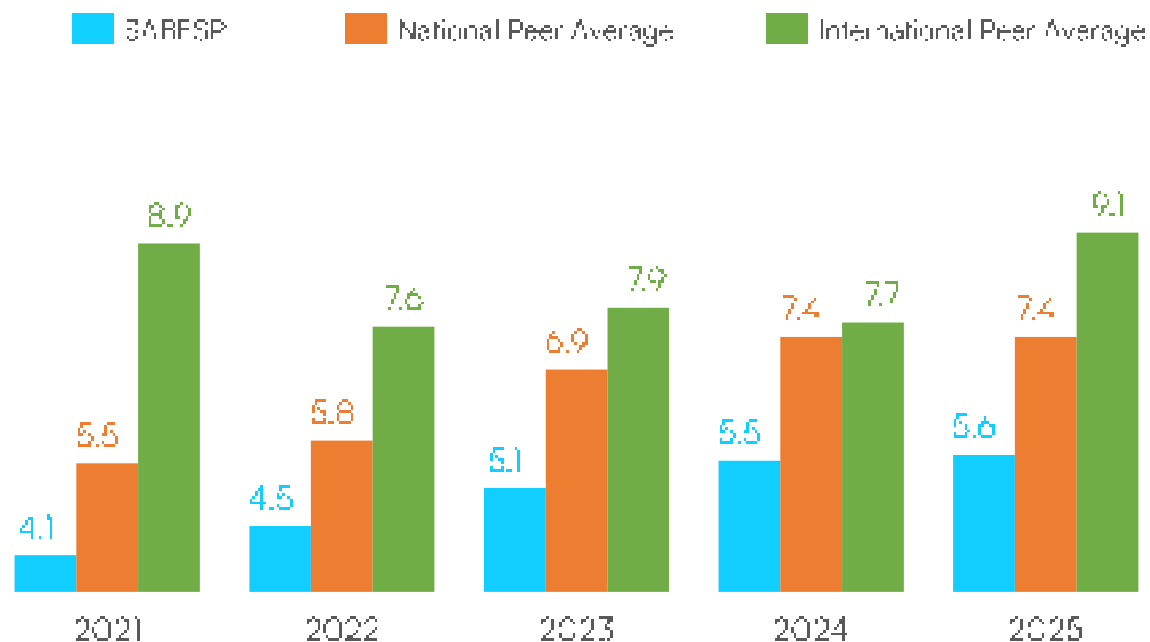


¹ Total units in operation at the end of the period



Our rates are among the most affordable

Average Rate (R\$/m³)



Sabesp historically maintains the lowest rate among its domestic and foreign peers.

Source: Companhia Saneamento de São Paulo (CSA) and IBER

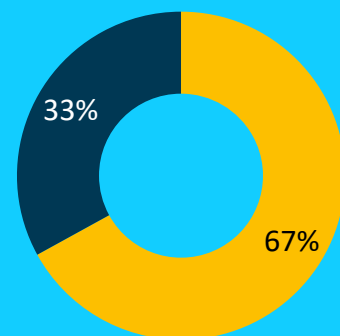
Impact of water and energy bills on the budgets of families in São Paulo



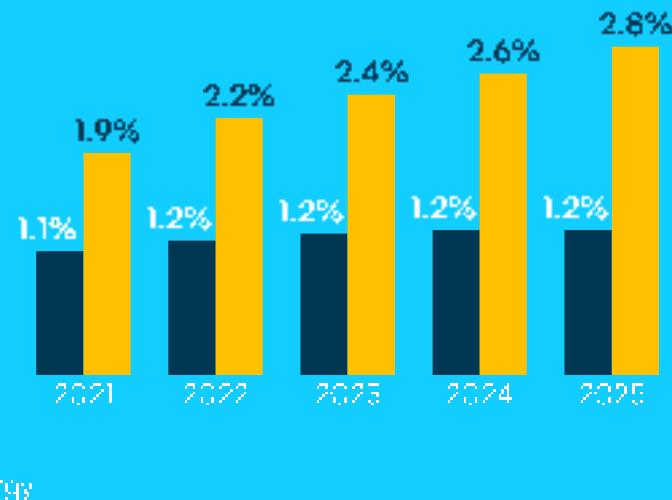
VS.



Sanitation accounts for 33% of household spending on water and energy bills



In 2025, water bills represented 1.2% of São Paulo's GDP per capita



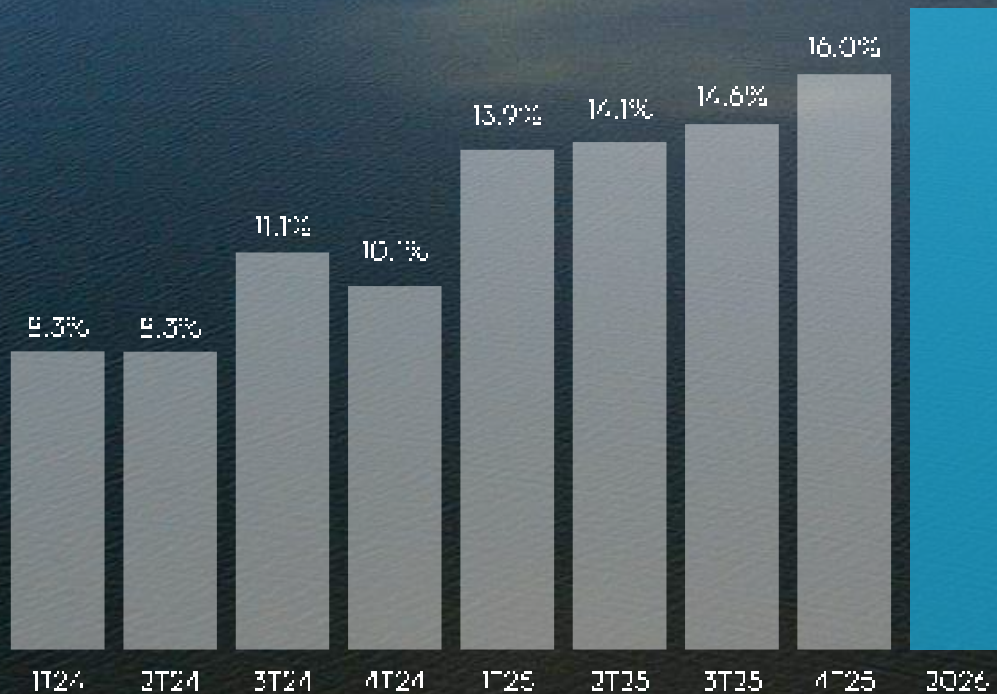
Water and Sewage Energy

Sabesp provides essential services at a significantly lower cost compared to energy



Subsidized rates

Units with access to subsidized rates
(% Total Residential)



Sabesp's Social Programs

REURB-S

- Formalizes informal settlements
- Expands access to subsidized rates (CadÚnico-based)
- Low-income communities

BPC

Benefício de Prestação Continuada

- Expands eligibility
- Integrates beneficiaries into Brazil's national social-rate program
- Increases the number of households

Água Legal

- Expands eligibility
- Integrates beneficiaries into Brazil's national social-rate program
- Increases the number of households

Paulista Social Rate

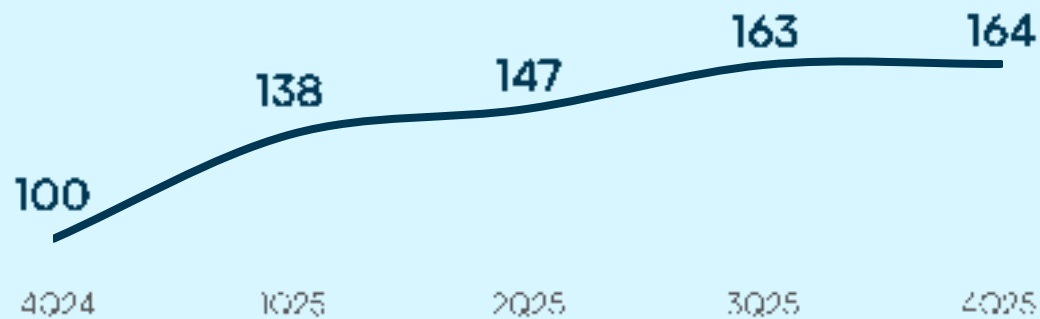
- Benefits a significantly larger share of the population
- Higher discounts
- Beneficiaries may include unemployed individuals, residents of social housing, and families in informal settlements

All social discounts from 3T25 onwards are fully offset through tariff review process, preserving the concession's economic-financial balance



Revenue generation

Large Clients Price (100 indexed)



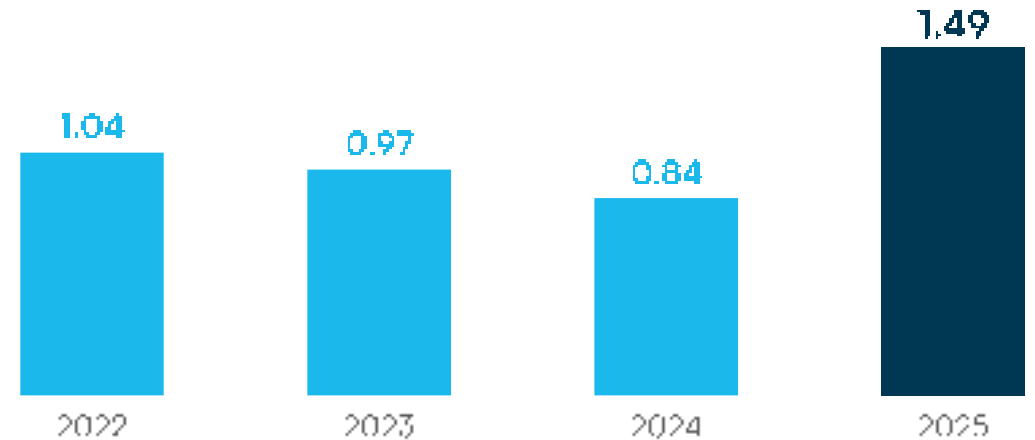
UNLOCKED VALUE:

- 500+ contracts fully reassessed
- 45-60% discounts eliminated

EXECUTION AND FAST DELIVERY OF RESULTS:

- ~R\$600M recovered by 2025
- Only 15 injunctions remaining
- Exposure reduced to two clients

Meter Replacement (# in million)



SMART METERS, SMART RETURNS

- 4.4M devices, one connected platform (contractual obligation)
- Compelling economics: +40% ROI
- Lower OPEX through digitalization
- ~8% water loss reduction enabled by smart meters
- NB-IoT deployed at massive scale



**Operational excellence
and strategic cost
reduction**

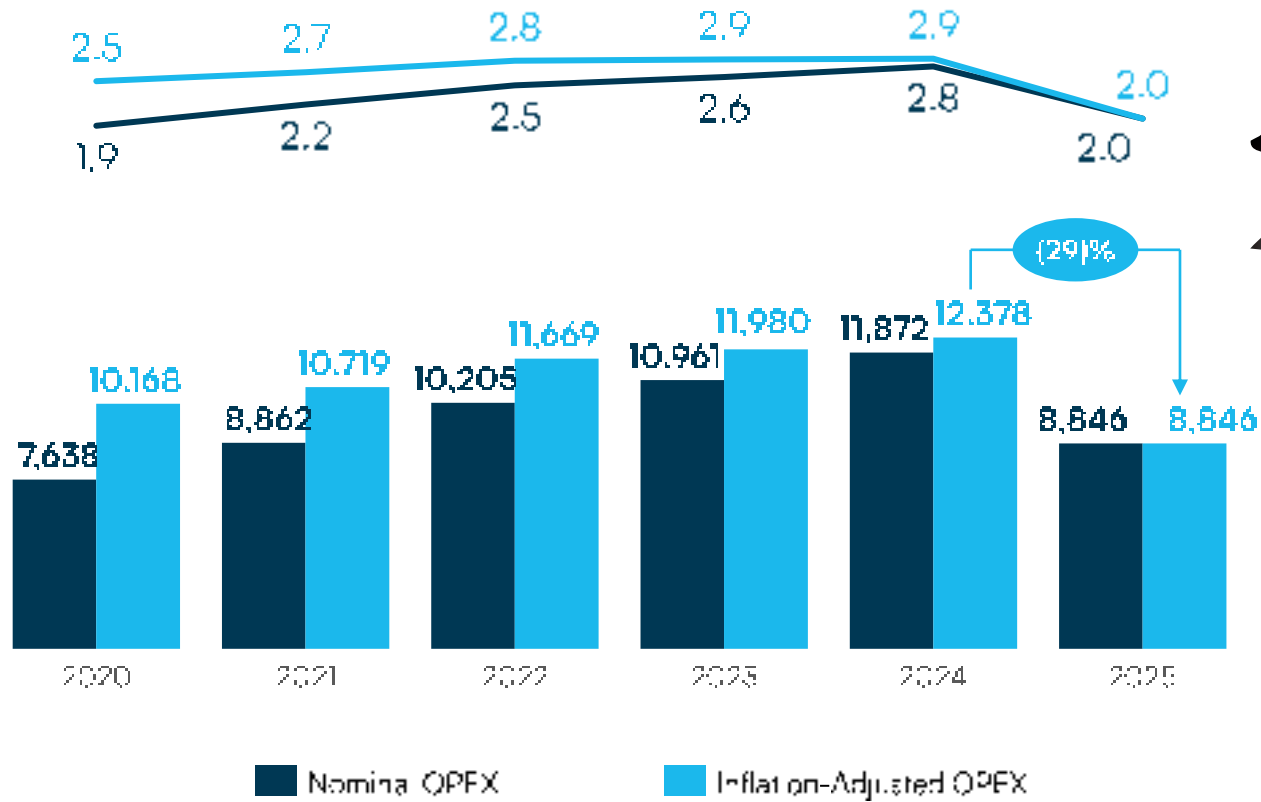


Strengthening cost discipline

Driving expense reduction

OPEX¹ (R\$ Million)

— R\$/m² Nominal — R\$/m² Real



OPEX excluding construction costs

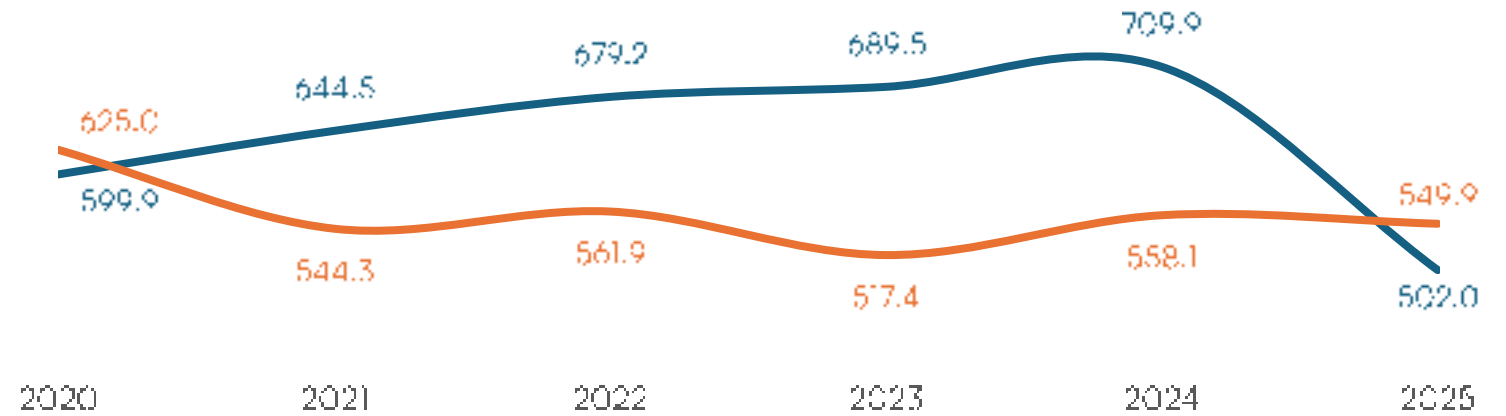




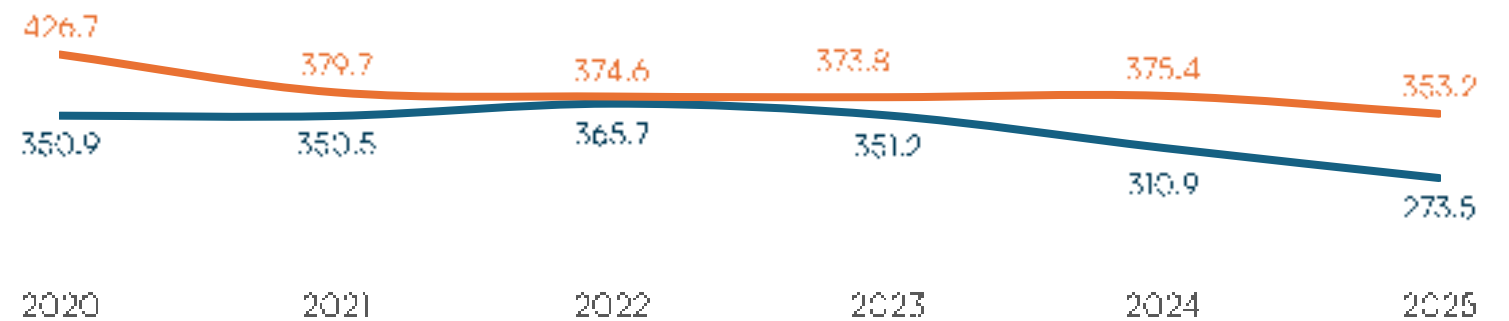
Costs (R\$/1,000Connections)

— SABESP — National Peer Average

OPEX¹ per 1,000 Connections



O&M² per 1,000 Connections



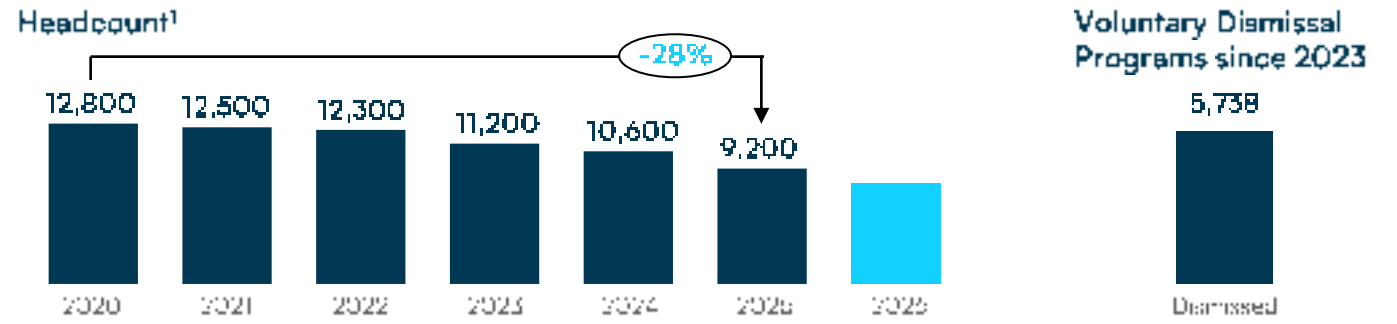
¹ OPEX: operating expenses
² O&M: operation and maintenance
 Source: Companhia Saneamento de São Paulo





A more agile workforce

Revamping the workforce



Workforce profile



An attractive place to work



In 2025 Sabesp launched its first Talent Program ever

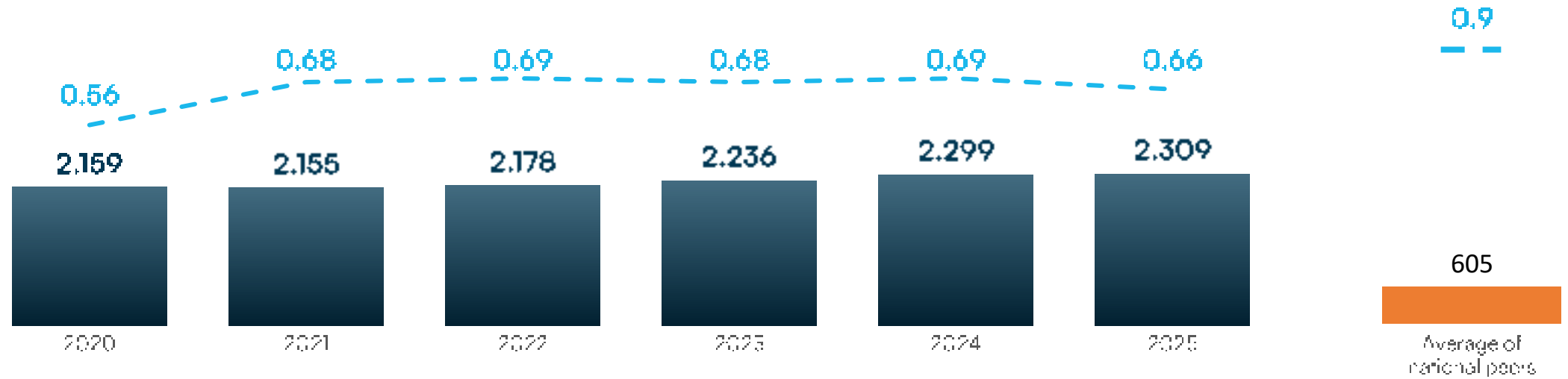


Energy

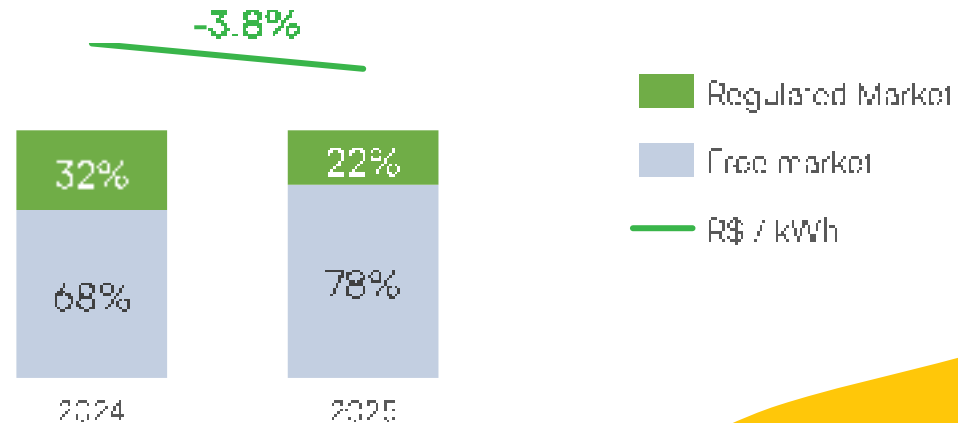
Energy and Volume (Volume in millions of m³ - ware)

Energy / Billed Volume (R\$/m³)

■ Billed volume (m³)



Consumption Profile



Sabesp has been transitioning its energy sources from the regulated market to the free market, with the goal of optimizing energy costs and improving purchasing efficiency in its operational structure

Upcoming cost reduction initiatives...

IOC — Integrated Operations Center



- Lower Opex through automation
- More reliable asset information = data-driven maintenance
- Optimized service routes
- Improved service levels

Capex R\$ 2 bn

IRR ~25%

Chemical Efficiency Program



- Intelligent dosing and consumption control through real-time information
- Lower unit costs through alternative chemicals and long-term indexed contracts

Total R\$ 600 mn/year

Logistics Optimization



- Internalization of tanker trucks and sludge logistics
- Reduction of structural costs and improvement of operational control

Capex R\$ 300 mn

Total R\$ 320 mn/year

...to unlock resources for Universalization



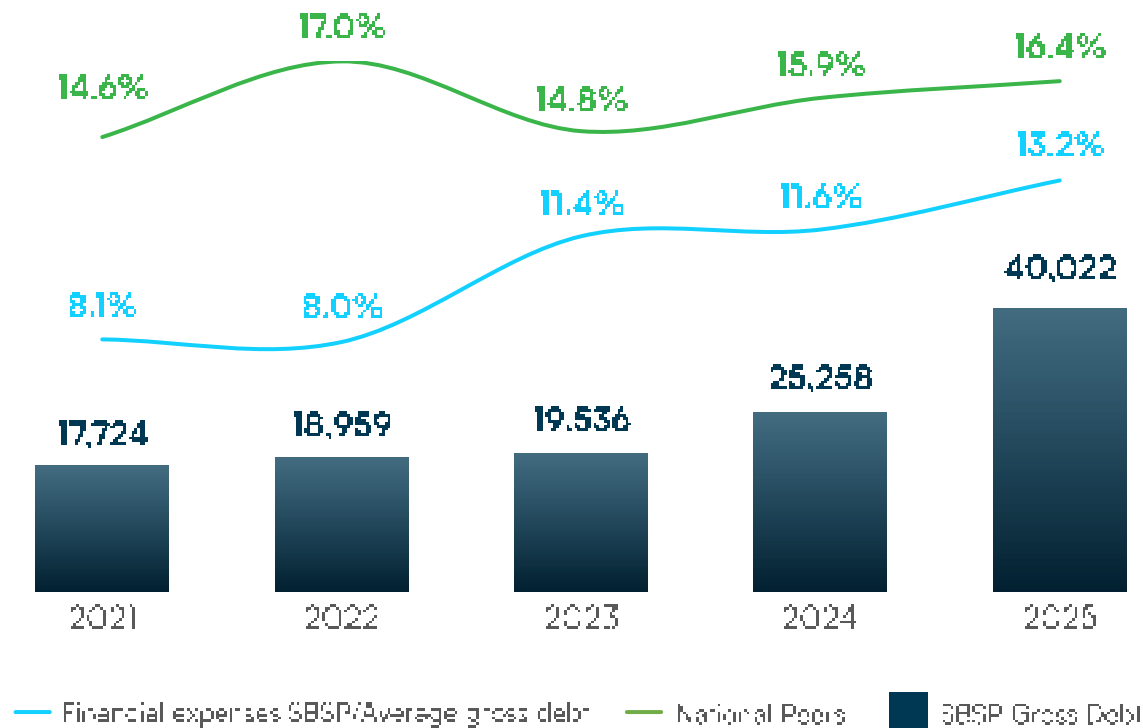
Investing with **purpose**
Growing with **discipline**



Efficient leverage

Best-in-class Cost Of Debt

Average cost of debt



R\$ 36.4 billion raised¹ since privatization
(R\$ 14.1 billion in 2026¹)

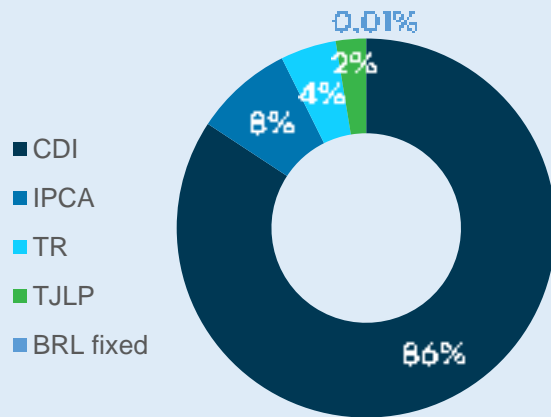
Source: Companhia Saneamento de São Paulo
Up to March 2026



Disciplined debt structure

Supporting growth

Debt by Index¹

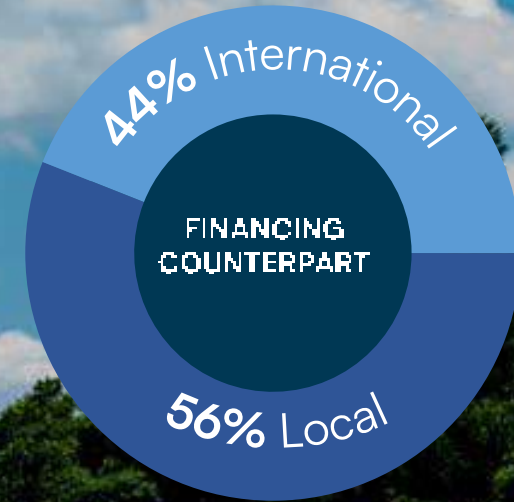
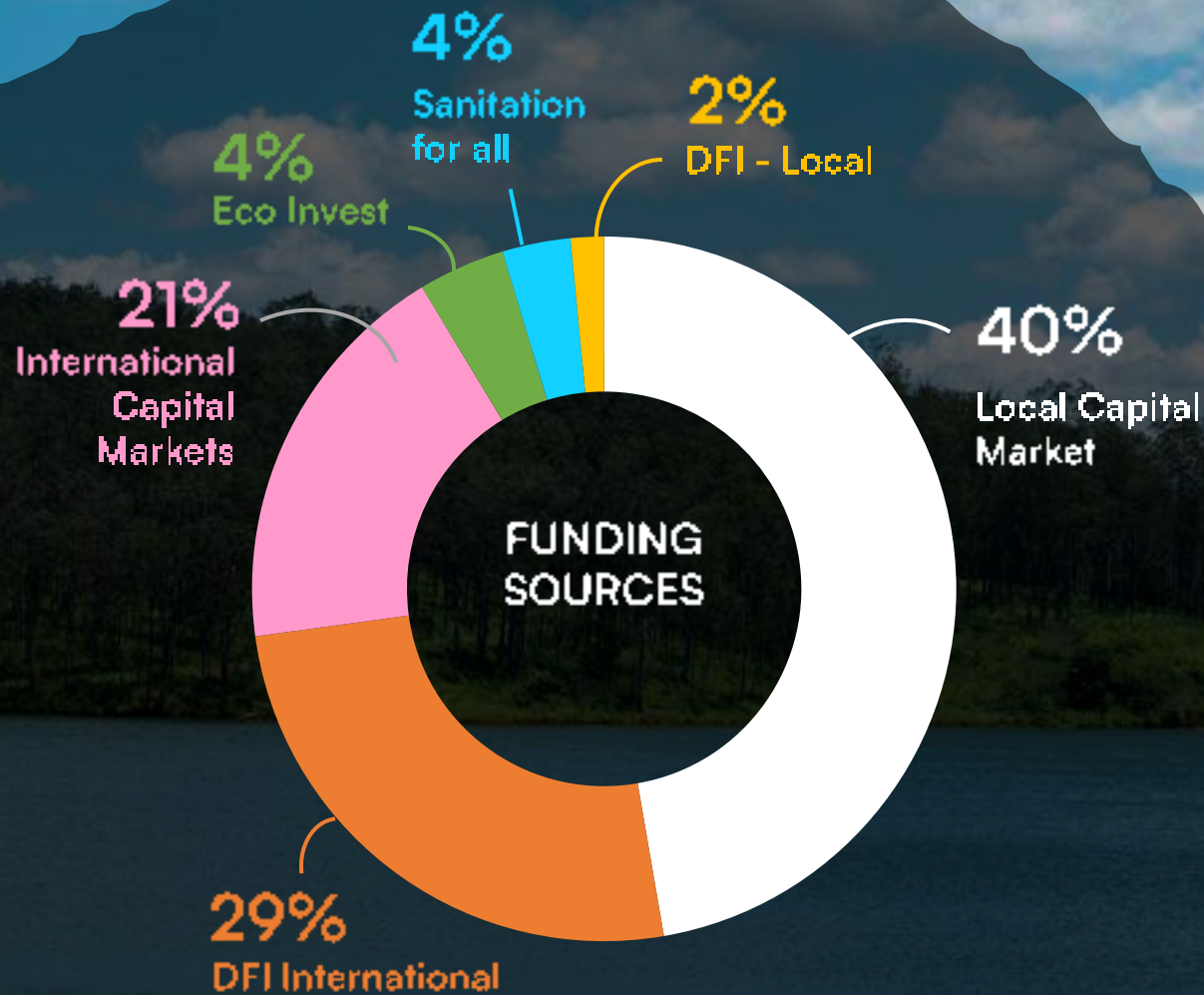


Overview of Debt and Liquidity

KPI	Dec/24	Dec/25	Mar/26
Average maturity period (in years)	4.8	5.6	6.2
Capital raised (R\$ b)	6.9	18.6	14.1
Cost of debt vs. CDI	CDI + 0.4%	CDI + 0.7%	CDI + 0.08%

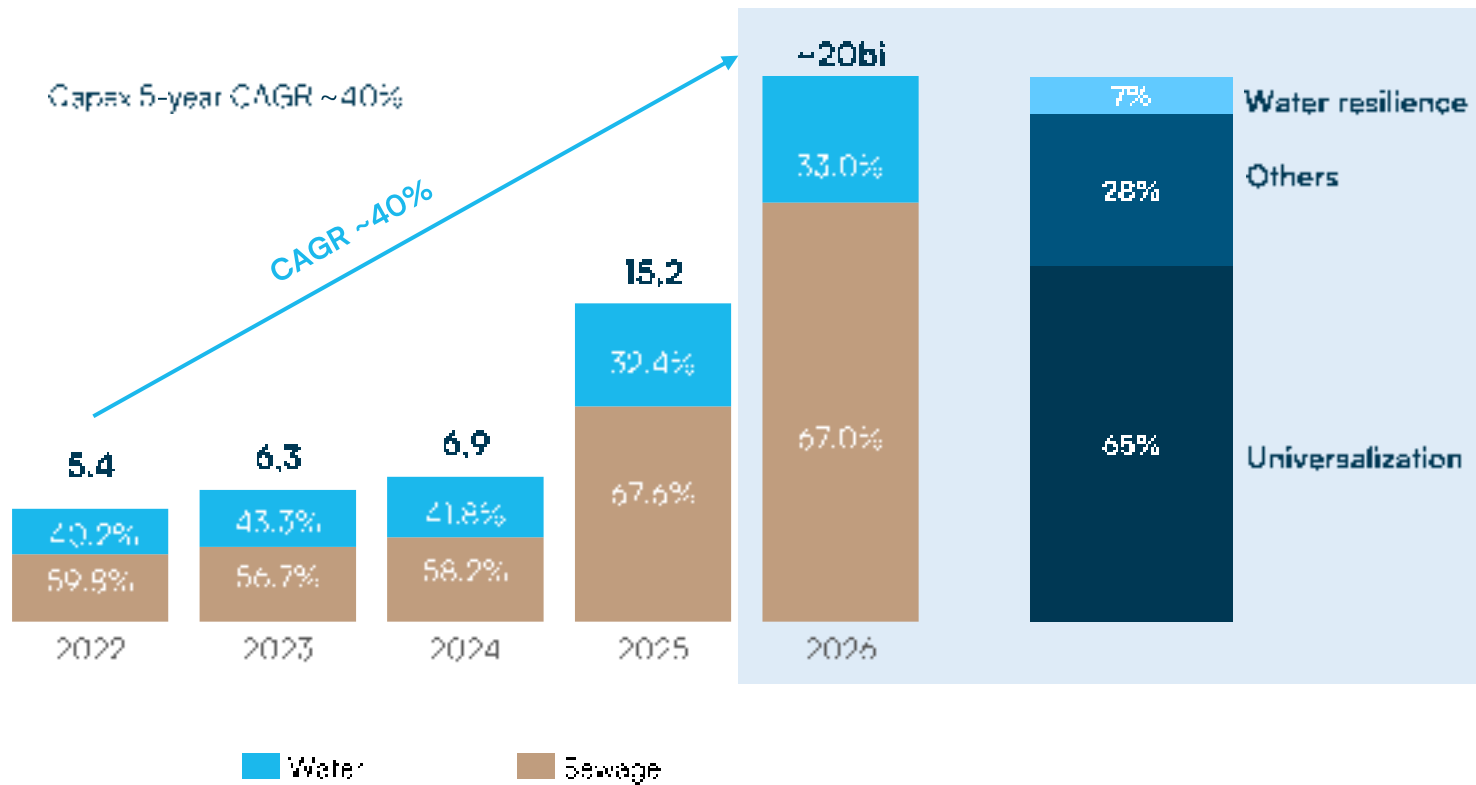
- **Global leader in Blue Bonds:** largest ever issued (R\$7.8bn)
- **Pioneer in sustainable finance** — Latin America's first Blue Bond (R\$2.8bn)
- **Return to international capital markets** with scale after privatization
- **Long-term international capital** aligned with universalization goals
- **Highly diversified funding sources**

Diversified funding sources



Accelerating the investment plan

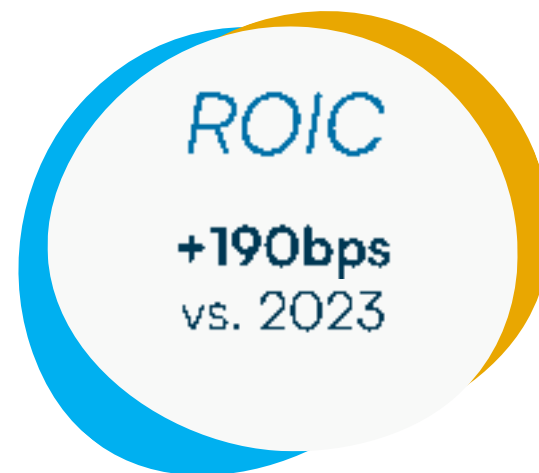
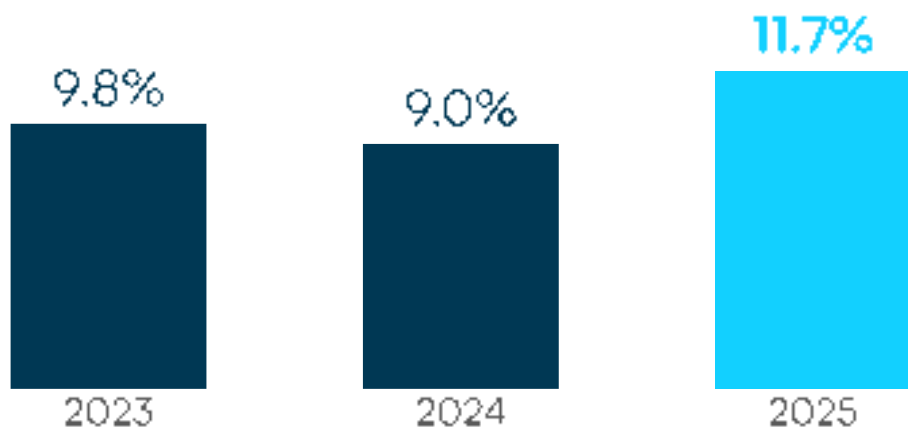
Sabesp's investments (R\$ billion)



Improving returns

At the same time as we grow the business

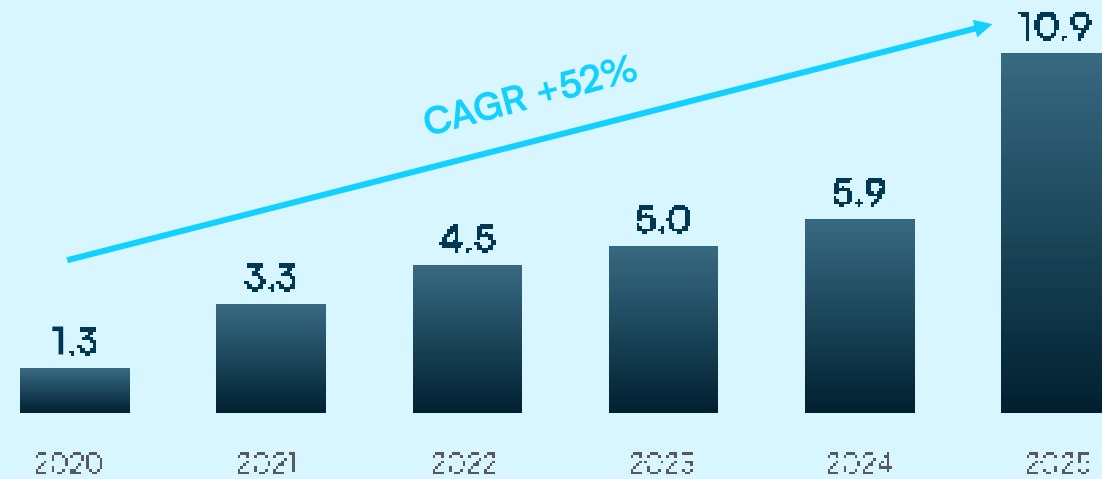
Return Over Invested Capital (ROIC)



Transforming results into value

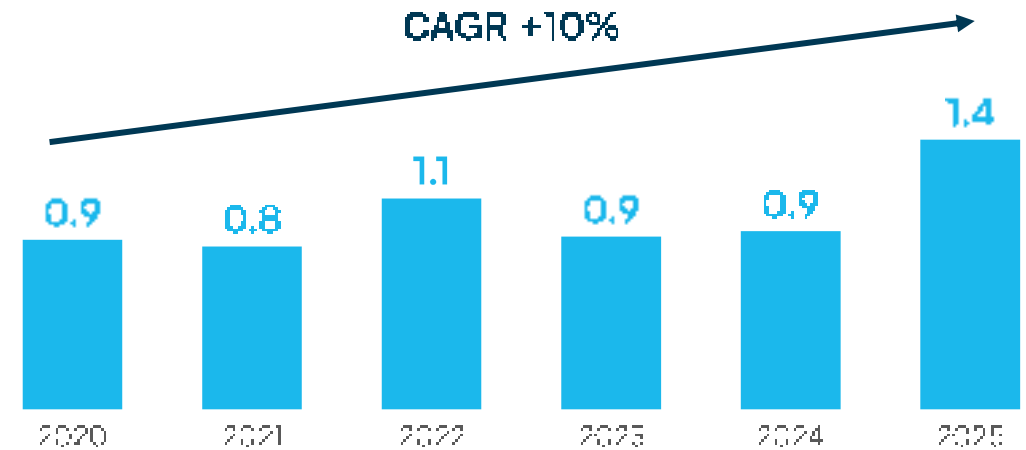
Earnings Per Share - EPS

(R\$/share)



Post-privatization, EPS rose from 5.9 in 2024 to 10.9 in 2025, highlighting the company's strengthened operational performance and accelerated value creation

EV/RAB¹ (Enterprise Value/Regulatory Asset Base)



The EV/RAB¹ ratio increased from 0.9 in 2024 to 1.4 in 2025, reflecting the market's repricing of the company and recognition of its ability to generate value above regulatory remuneration

¹RAB is based on the regulatory asset base reported for 2025; the 2024 RAB (R\$ 56 billion) is considered.

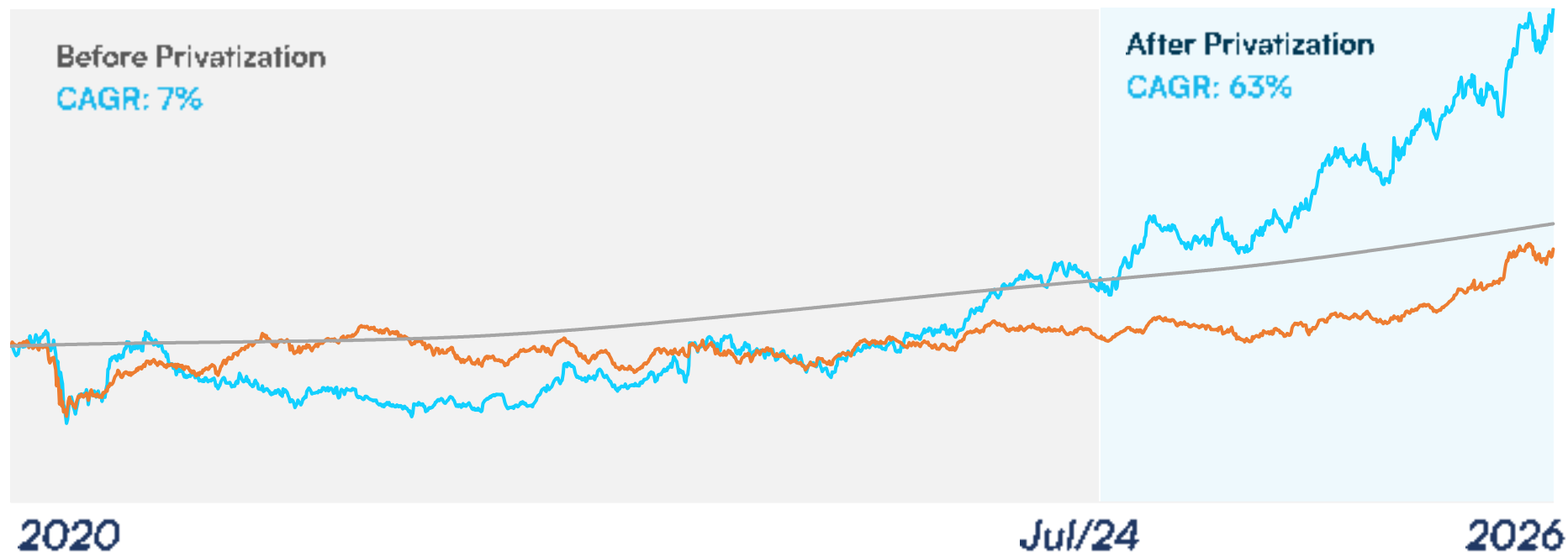


Creating value for shareholders



SHARES PERFORMANCE

- SBSP3
- IBOV
- CDI



Our journey continues in 2026 stepping up investment and operational efficiency

Universalization:
2.1M new units of
sewage treatment
by the end of
2026 (70%
already delivered¹)

**Systems and
Automation:** \$/4
Hana,
Salesforce

**Revenue
Assurance**

**Power self
production**

**Smart metering
program and
IOC**

**EMAE vs
Integrated
Reservoirs
Management**

**Talent
Development
and Attraction**



sabesp

Sabesp
DAY2026

**WATER
OPERATIONS &
REGULATION
DIRECTORATE**

André Gois
Director

Luciane Domingues
Executive Director

From a water crisis to an integrated and resilient system

Key developments between 2014 and 2025



Storage Capacity:
From 1,816 to 1,945 hm³ (+7%)

Raw water transfer between water sources:
From 10.2 to 28.8 m³/s (+2.8x)

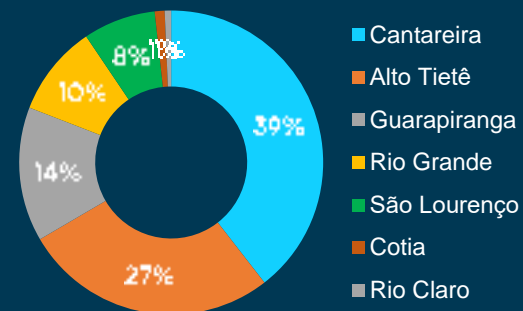
- Rio Pequeno-Rio Grande transfer
- Jaguari-Atibainha transfer
- Guaió Water Supply Station
- Biritiba-Mirim Water Supply Station
- Itapanhaú Water Supply Station

Total water treatment capacity:
From 73.9 to 81.4 m³/s (+10%)

- São Lourenço System — completely new
- Expansion of the Guarapiranga and Rio Grande Systems

Transfer of treated water between systems:
From 3.0 to 12.7 m³/s (+4.3x)

Contribution of the usable volume of each water system in São Paulo Metropolitan Region

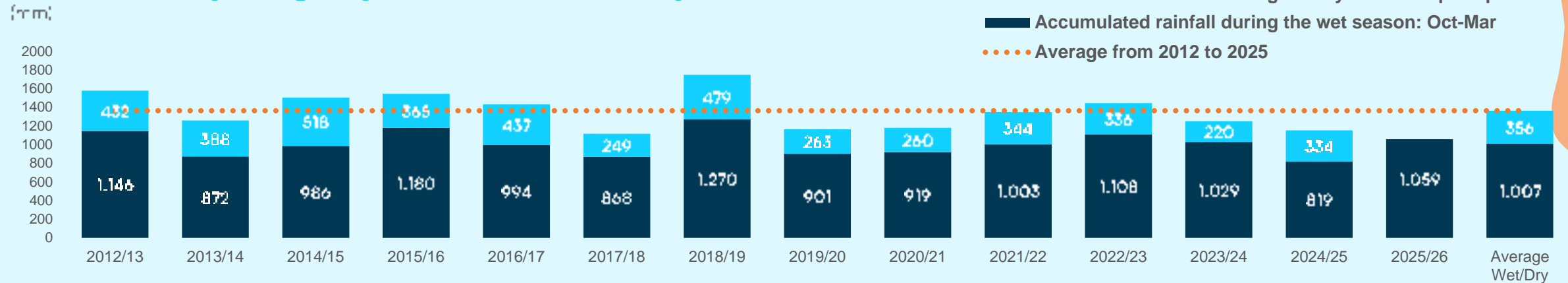


Increasing
SIM's
integration

2025: More restrictive hydrological scenario and less operational flexibility...

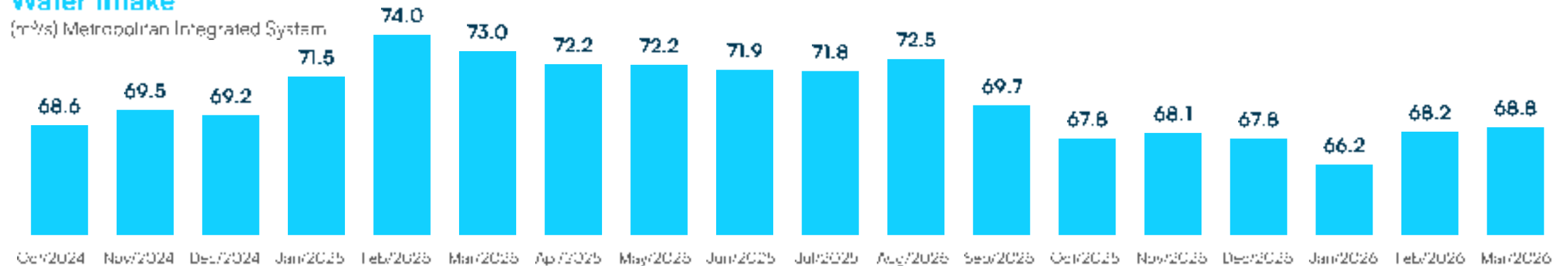
Lower rainfall on 24/25, delayed rainfall on 25/26 and restrictions on Night Pressure Management

Rainfall in the hydrological year in the Production Systems



Water Intake

(m³/s) Metropolitan Integrated System

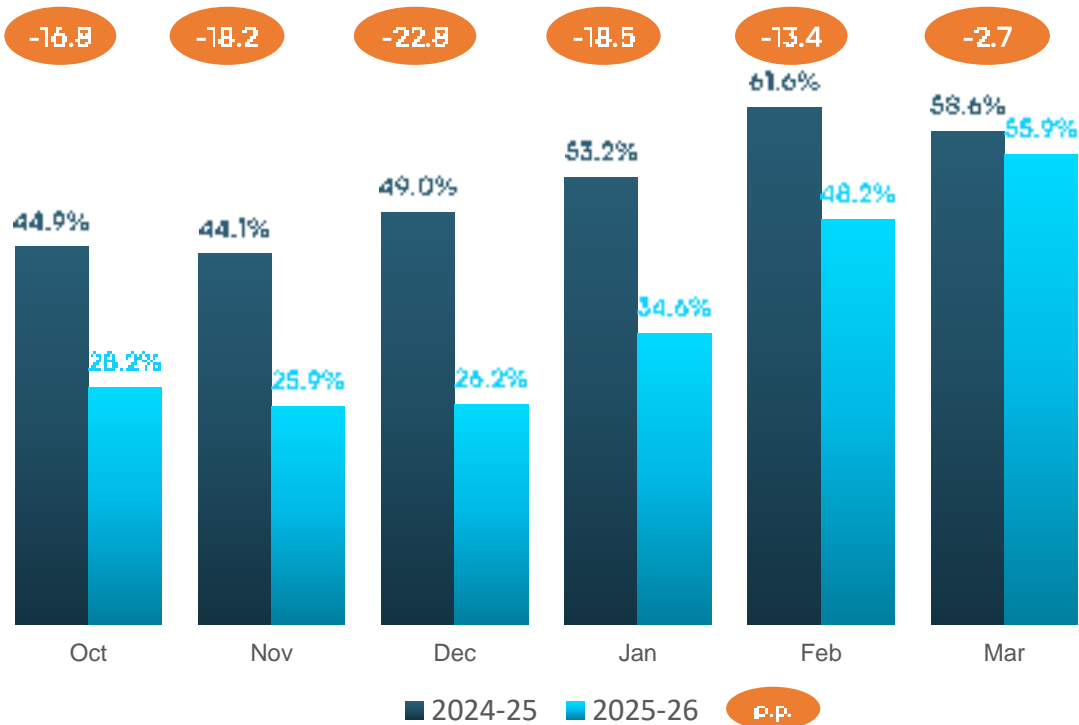


...With recovery starting in the second half of the year

The resumption of Nighttime Pressure Management in August and consistent operational management allowed the wet season to close in line with the historical average

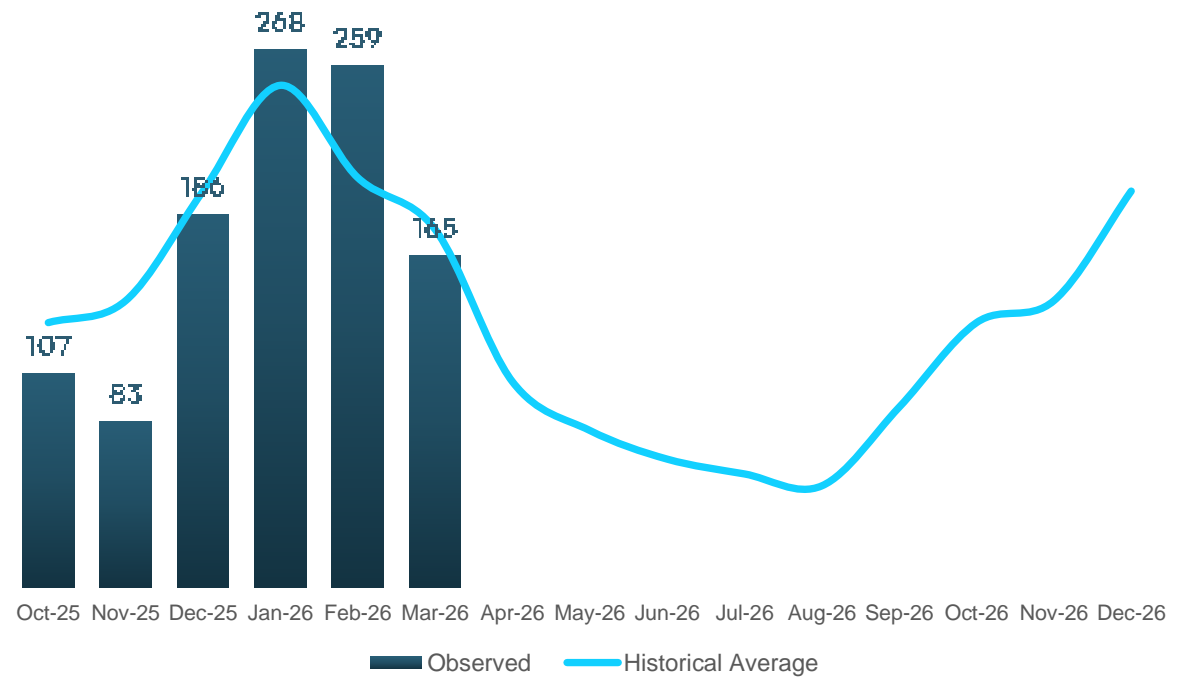
Reservoir Levels

(%)



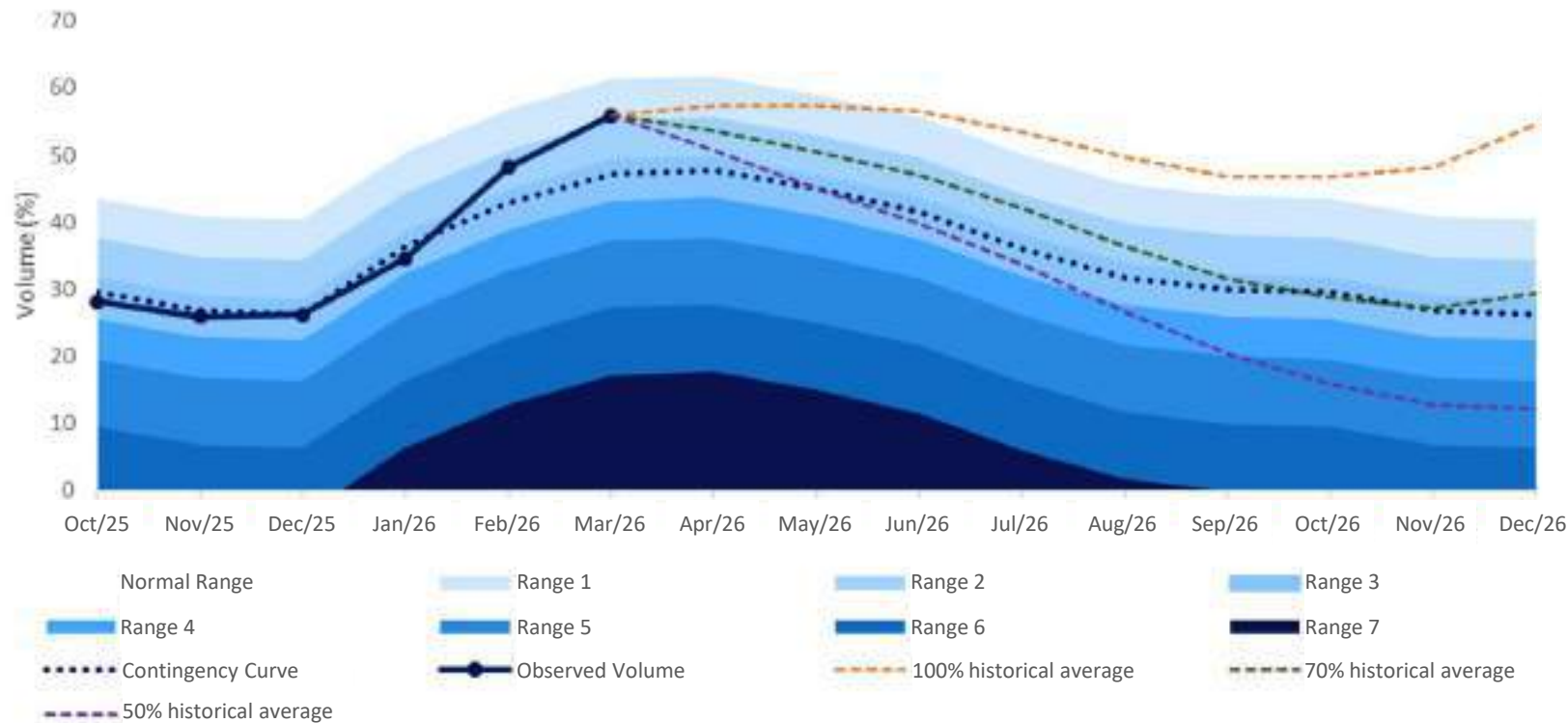
Observed rainfall vs Historical average

(mm)



Projections for 2026 confirm confidence in meeting demand

Projection of the Integrated Metropolitan System



Projection premises:

Natural flows:

- 100% of historical average flow rate
- 70% of historical average flow rate
- 50% of historical average flow rate
- Night Pressure Management 10 hrs
- Paraíba-Atibainha Transfer = 8.5 m³/s
- Itapanhaú WPS activated
- Discharge into the hydrographic basins of the Piracicaba, Capvari and Jundiá rivers = 2025

Structural investments by 2030 to eliminate historical bottlenecks and strengthen the system's resilience

15 m³/s of raw water added capacity from 2025-30

8.5 m³/s of treated water added capacity from 2025-30

An integrated study with EMAE is underway, which may lead to changes in the planned works

R\$ 7.8 billion in investments in water security and resilience by 2030

System	Project	Raw Water Added Capacity (m ³ /s)	Treated Water Added Capacity (m ³ /s)	Projected Investment (R\$ million)	Completion Date
Aho Tietê	Iaparana Transfer	2.0	-	161	Dec-25
Aho Tietê	Guaratuba Transfer	0.2	-	10	Dec-25
Rio Grande	Membrane Treatment Plant - Rio Grande Water Treatment Plant	-	0.5	95	Dec-26
Cotia	Retrofit of the Baixo Cotia Water Treatment Plant (1st and 2nd Stages)	-	1.0	355	Dec-26
Aho Tietê	Retrofit Guaio Raw Water Pumping Station	1.0	-	50	Dec-26
Aho Tietê	Suzano Water Treatment Plant - Taiaçupeba	0.8	-	900	Dec-26
Guaraciranga	Retrofit RUCS (ABW) Water Treatment Plant	-	1.0	108	Jan-27
Aho Tietê	Billings-Taiaçupeba Water Transfer	4.0	-	1,400	Jan-27
Cotia	Barueri Sewage Treatment Plant - Rio Cotia	2.0	-	1,400	Dec-29
Cotia	Expansion of the Lower Cotia Water Treatment Plant	-	1.0	599	Dec-30
Alvorada	Alvorada Production System	-	3.0	600	Dec-30
Aho Tietê	Paraíba do Sul - Aho Tietê Water Transfer + Water Treatment Plant Expansion	2.0	2.0	1,300	Dec-30
Guaraciranga	Guaraciranga EPAR	3.0	-	250	Dec-30
Total		15.0	8.5	7,828	



Regulation vs Water Crisis Scenario

Risk Allocation

- URAE-1

Objective Triggers (all necessary)

- Extreme weather event
- Official statement from SP Águas
- Technical metric (ISH — Arsesp)
- Regulatory compliance of Sabesp
- Execution of the contingency plan

Economic Protection

- Rebalancing through tariff revisions (periodic or extraordinary)
- Contractual basis: Clause 37,(n)

Mitigation and Governance

- Structured contingency plan
- Institutional coordination (Sabesp, Arsesp, SP Águas, Integration Committee)

Sabesp

DAY 2026



sabesp

ENGINEERING
AND INNOVATION
DIRECTORATE

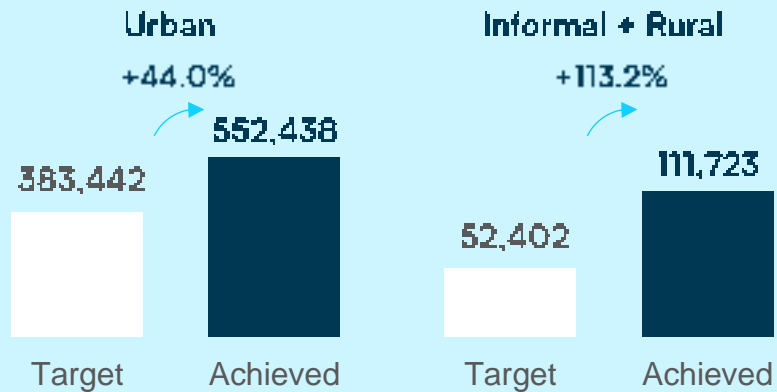
Roberval Tavares
Executive Director

2025: Year of acceleration and execution

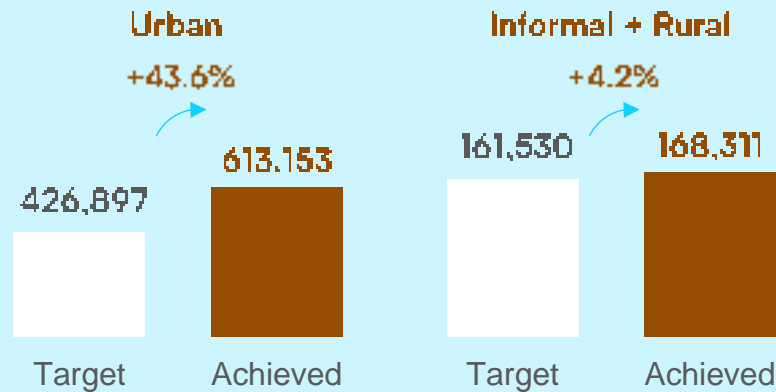
33%
of the 2026 targets
already brought
forward to
December 2025

RESIDENTIAL ECONOMIES –
DEC/25

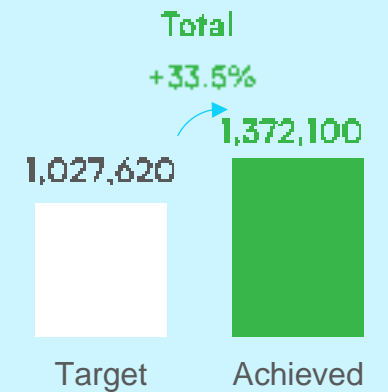
Water



Sewage

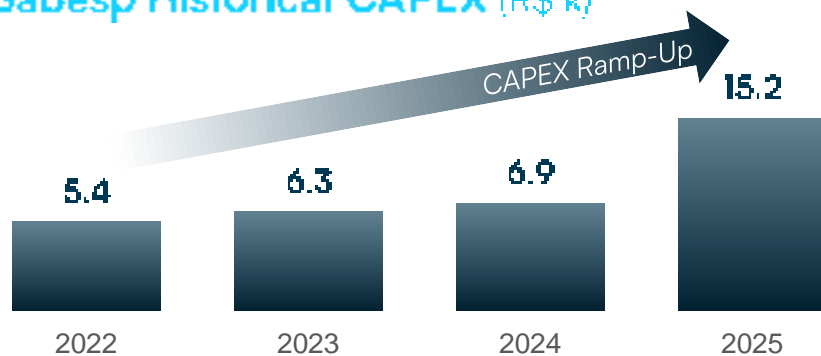


Treatment

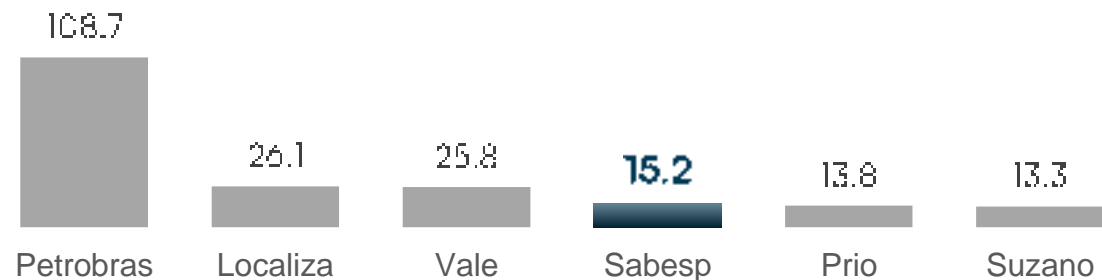


4th company with the highest investment volume in Brazil in 2025

Sabesp Historical CAPEX (R\$ k)



Companies with the highest investment in Brazil in 2025 (R\$ bn)



Main projects underway in 2025

Parque Novo Mundo WWTP



Perus WWTP



Informal Areas



279k
new connections

44k
in Baixada
Sanista
Metropolitan
Region

235k
in São Paulo
Metropolitan
Region



Rincão São Paulo Trunk sewer

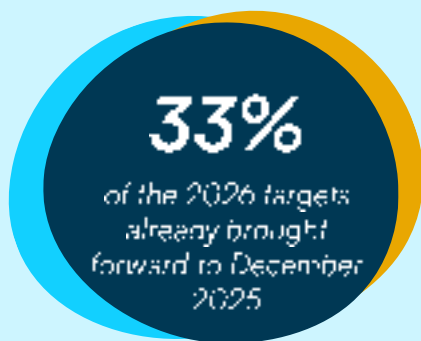


Praia Grande — Implementation of Melvi WTP

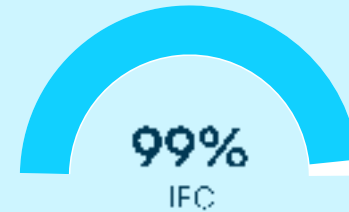
Consistent pace towards Universalization in 2029

New Households (#) connected to the Sabesp System

Contract			WATER COVERAGE		SEWAGE COVERAGE		SEWAGE TREATMENT
			ICA _{UBB}	ICA _{INF} + ICA _{RLR}	ICA _{UBB}	ICA _{INF} + ICA _{RLR}	IEC
URAEI	2024/25	Units (#)	383,442 ✓	52,402 ✓	426,897 ✓	161,530 ✓	1,027,620 ✓
	2026	Units (#)	649,996	210,864	765,994	356,278	2,121,043
Sabesp Internal Planning							
URAEI	2026	Units (#)	718,367	219,945	822,896	371,358	2,210,001
Some of the 2027 targets were brought forward to 2026			+68 K units	+9 K units	+57 K units	+15 K units	+89 K units



2029 Universalization Target



Strategic projects already contracted for 2026

Construction Programs Under Contracting for 2026

Countryside Universalization

Wave I

155 municipalities
R\$ 5,7bn

Wave II

170 municipalities
R\$ 10bn

São Paulo and Baixada Santista Metropolitan Region Universalization

Wave III

9 municipalities
Under modeling

Wave IV

38 municipalities
Under modeling

Integra Tietê

Phase 02

14 packages

Expansion

Barueri WWTP

São Miguel WWTP

Other Programs

- Water Security/Resilience
- Vegetative Growth
- WWTP and WTP Compliance
- IOC Automation
- Visible Losses



Countryside universalization brought forward to 2028

WAVE 1

12 LOTS
155 municipalities

WAVE 2

12 LOTS
170 municipalities

WAVE 3

9 municipalities

WAVE 4

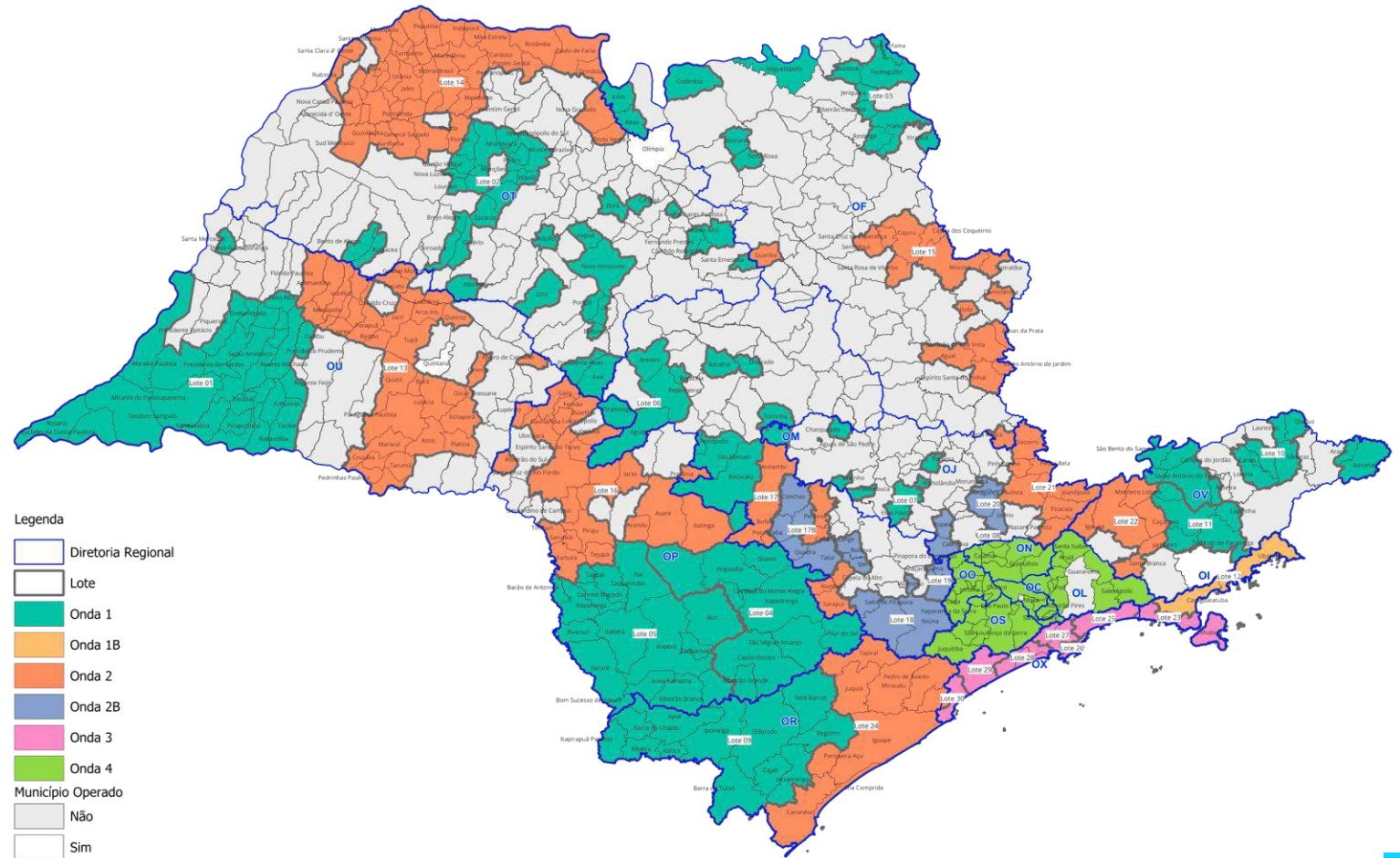
38 municipalities

STRATEGY

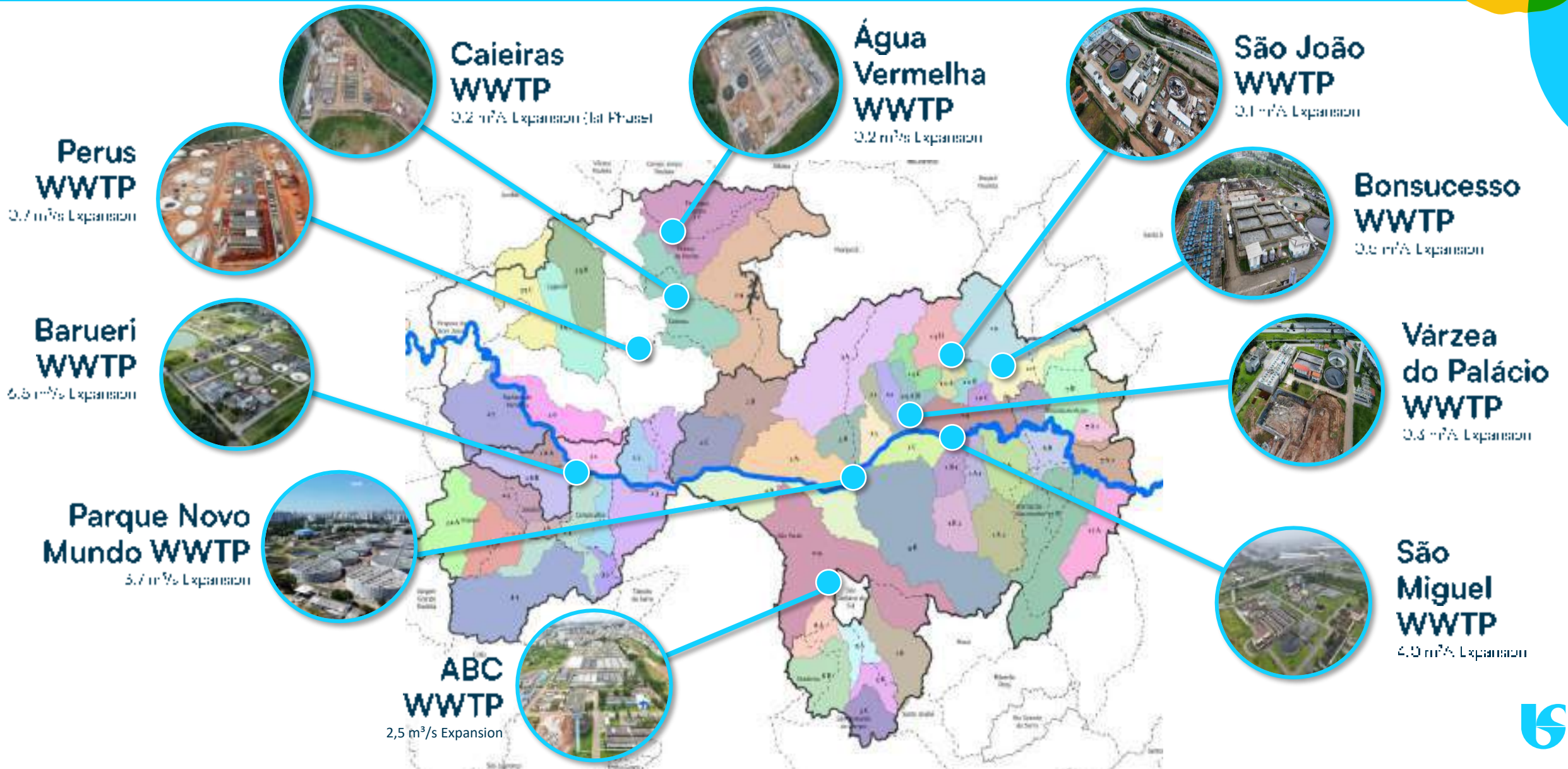
Structured model combining structural and linear projects with specific targets for each area (informal and rural)

TERRITORIAL SCOPE

325 municipalities served by Sabesp in the countryside and North Coast of São Paulo
+47 municipalities in São Paulo Metropolitan Region and Baixada Santista Metropolitan Region



Location of the highlighted projects



Trunk collectors with greatest impact on units

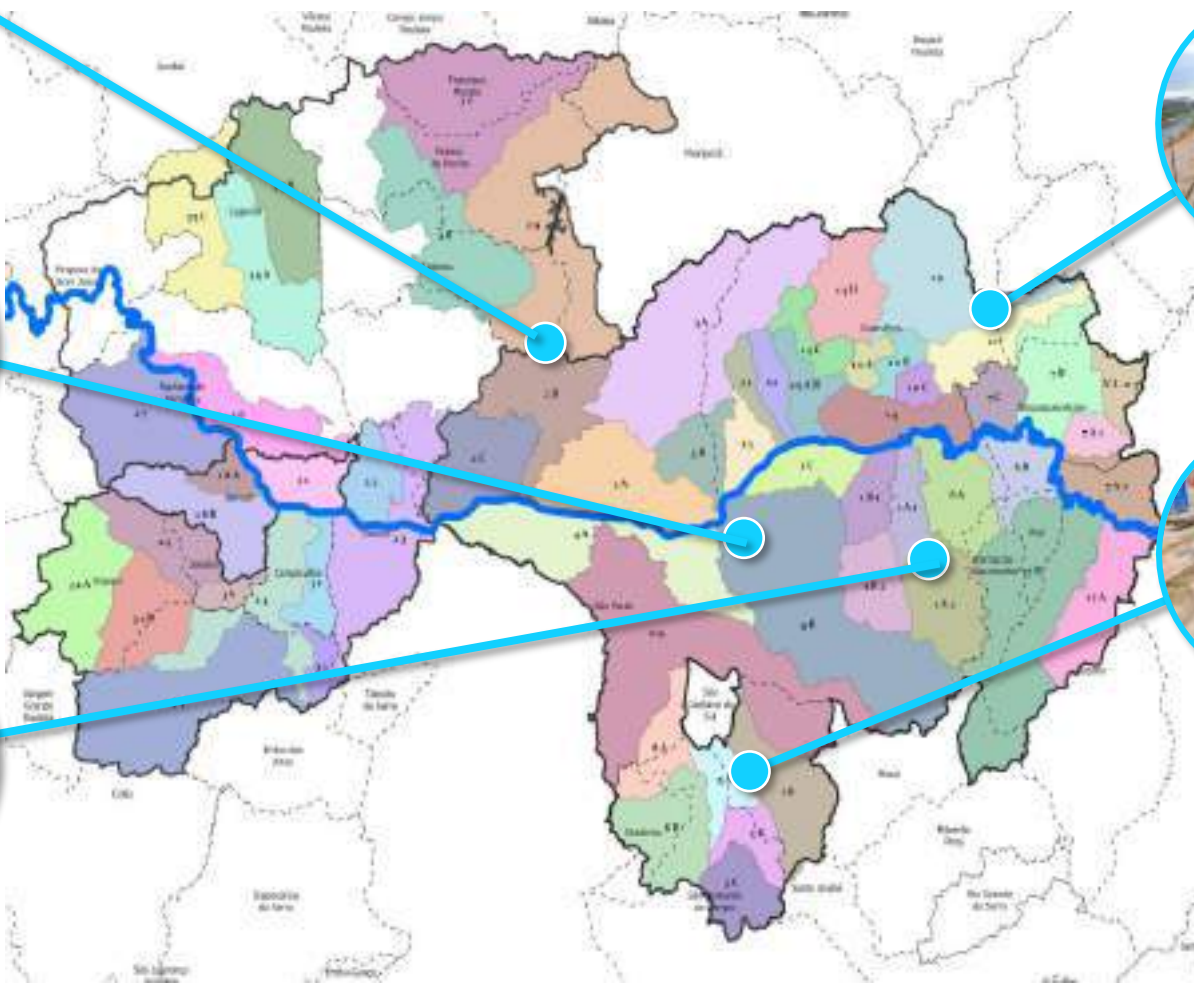
Córrego da Onça
10,551
Increased Units



Pacote 4B
26,793
Increased Units



I-1
16,565
Increased Units



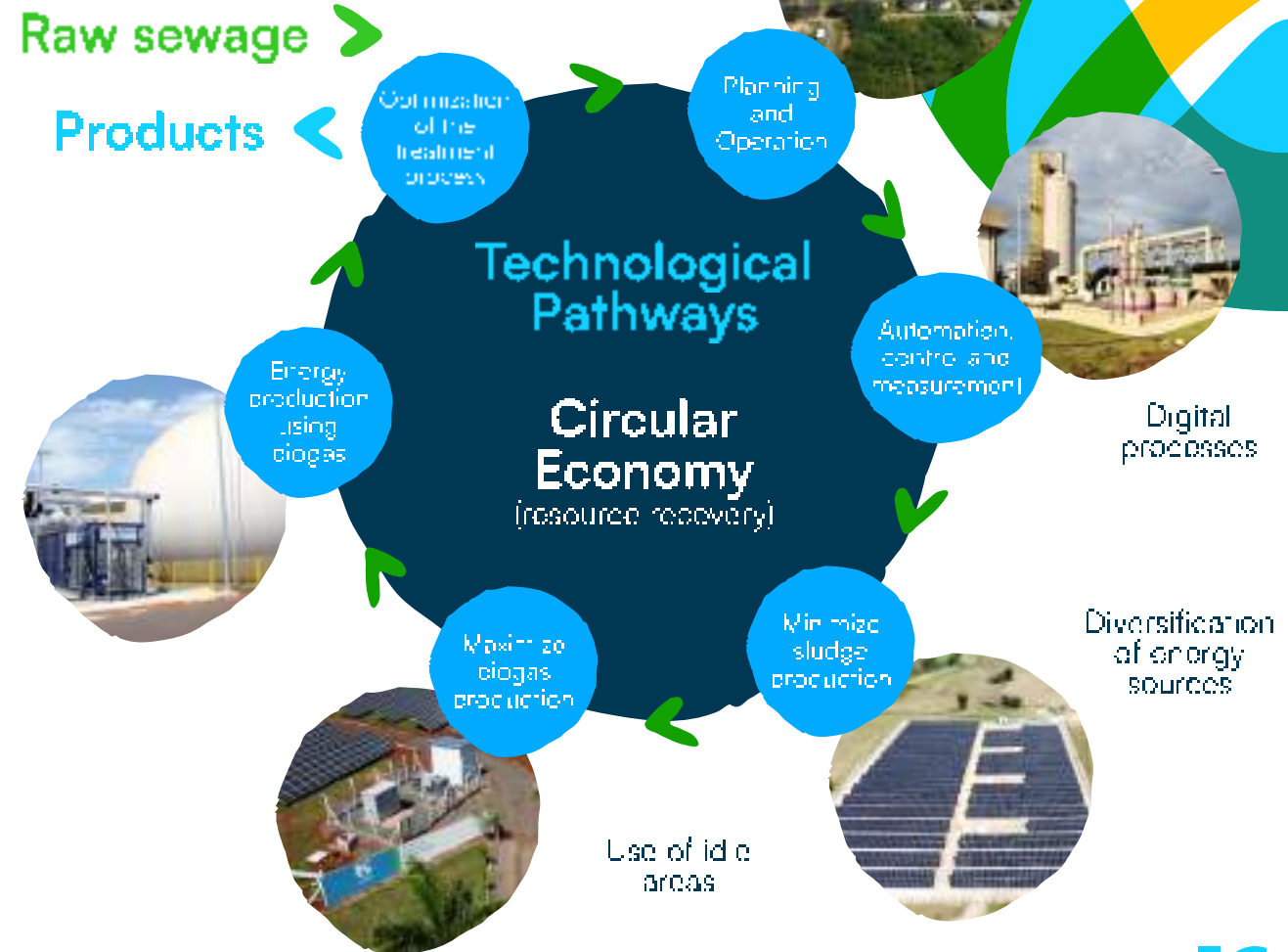
Guarulhos
17,548
Increased Units



Taiacota
13,696
Increased Units

Increase in WWTP Installed Capacity

WWTP	Current Capacity (m ³ /s)	Future Capacity (m ³ /s)	Expansion (m ³ /s)	Δ %
Barueri	16.0	22.5	6.5	40.6%
Pq. Novo Mundo	2.5	6.2	3.7	148.0%
São Miguel	1.5	5.5	4.0	266.7%
Bonsucesso	0.2	0.7	0.5	283.0%
São João	0.2	0.3	0.1	60.2%
Várzea do Palácio	0.1	0.5	0.4	268.4%
ABC	3.0	5.5	2.5	60.2%
Perus	-	0.7	0.7	-
Água Vermelha	-	0.2	0.2	-
Caieiras	-	0.2	0.2	-
Total	23.5	42.3	18.8	80.0%



Universalization — Units for informal areas in 2026

São Paulo Metropolitan Regional:
Western Regional
25,000 ICA
34,500 ICE



São Paulo Metropolitan Regional:
Northern Regional
12,600 ICA
16,600 ICE



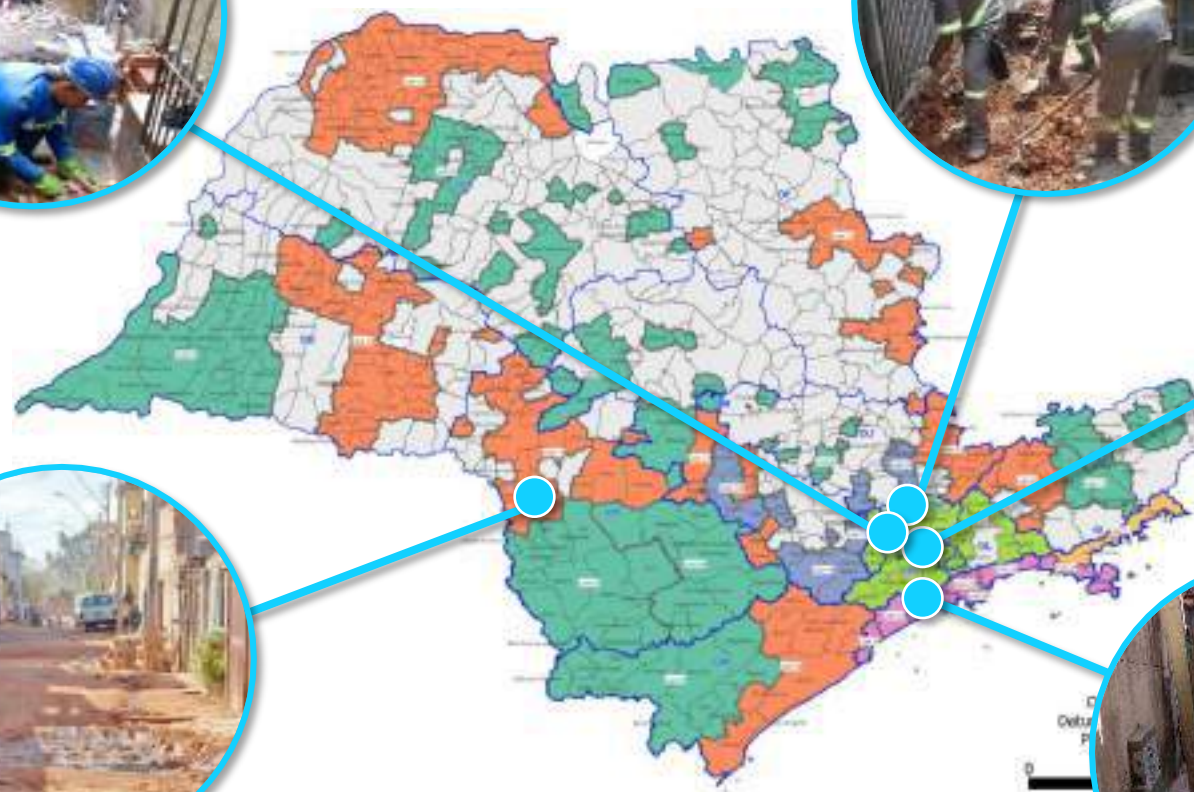
São Paulo Metropolitan Regional:
Southern Regional
8,421 ICA
22,474 ICE



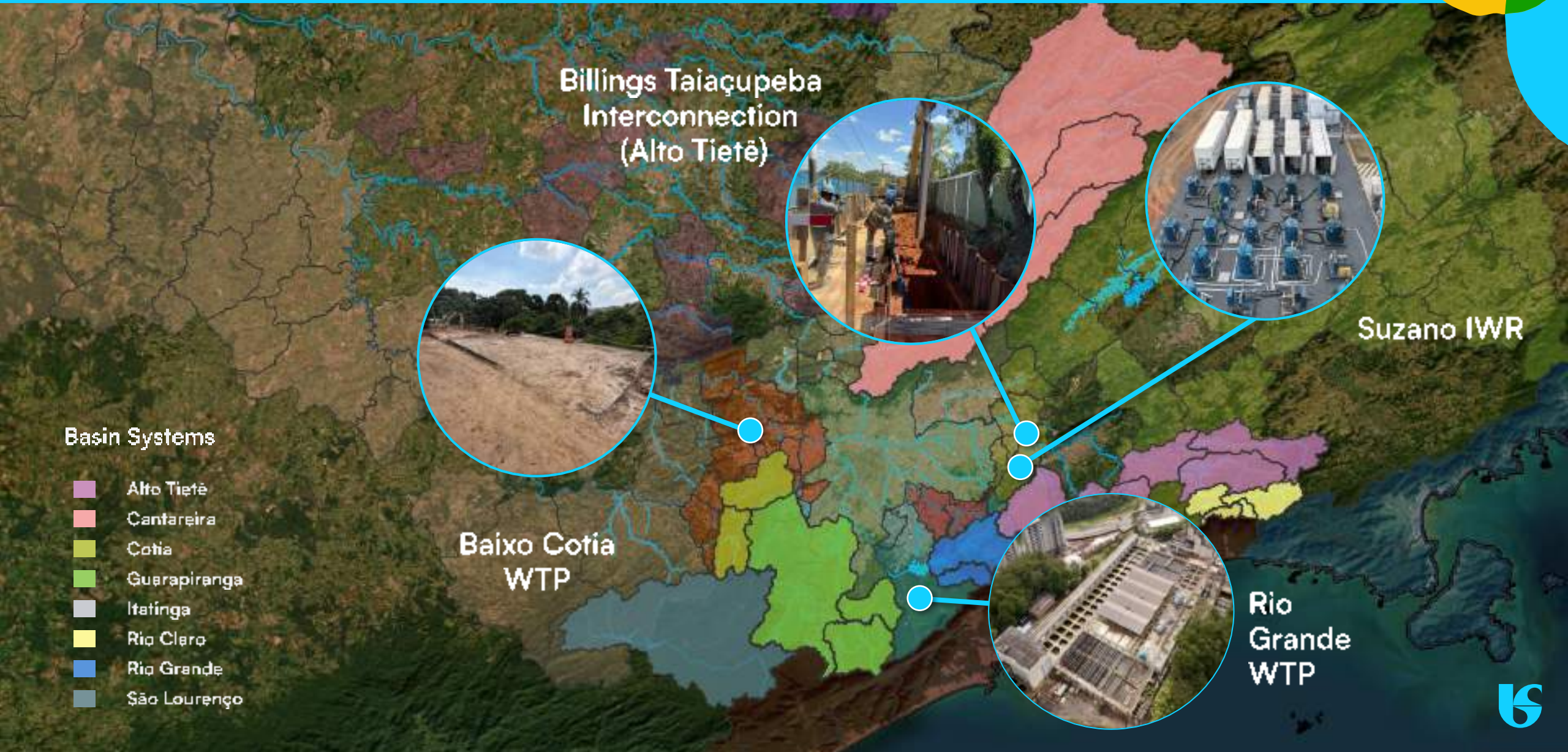
Countryside
8,833 ICA
10,924 ICE



Baixada Santista Metropolitan Region
25,000 ICA
37,000 ICE



Ongoing water security structural works



Anticipating water security works for definitive solutions

Expansion of raw and treated water capacity

2026 - 2027

Expansion of the Rio Grande WTP
+0.5 m³/s Treated Water

Expansion of the Baixo Cotia WTP
+1 m³/s Treated Water

Suzano — Taiaçupeba IWR
+0.8 m³/s Raw Water

Billings-Taiaçupeba Interconnection (Alto Tietê)
+4.0 m³/s Raw Water

2028 - 2030

New System Itatinga (Baixada Santista Metropolitan Region)
+1.2 m³/s Treated Water

Guarapiranga IWR (evaluation)¹
+3.0 m³/s Raw Water

Alvorada system (evaluation)¹
+3.0 m³/s Treated Water

Paraíba Sul — Alto Tietê Transfer and WTP Expansion (evaluation)¹
+2.0 m³/s Treated Water

Barueri — Cotia River IWR¹
+2.0 m³/s Raw Water
+1.0 m³/s Treated Water (expansion Baixo Cotia WTP)

¹ Evaluation and study underway, main component fully with FINEP

Baixo Cotia WTP Expansion

Treatment Process



Treated water +1 m³/s
Estimated completion: 2026



LAY OUT / EQUIPAMENTO

Taiacupeba Raw Water Pumping Station

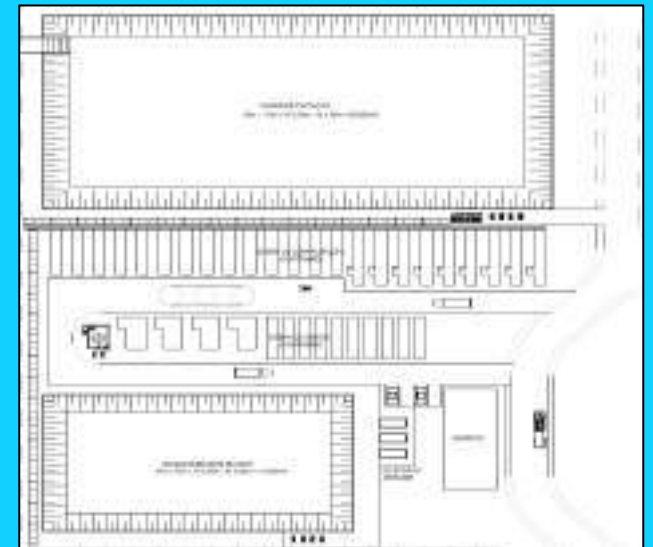
4 m³/s
of added capacity



**MUNICIPALITIES INVOLVED
TOTAL = 38,357m**



Suzano IWR



Total Length of the Route:
Indirect Reuse for Recharging Water Sources
+0.8 m³/s to reinforce the Alto Tietê system

12.2Km



Sabesp CAPEX

2026-2030

Five investment areas for value creation



System
Expansion

Investments necessary to **meet Contractual Goals (U-Factor) and Universalization** of municipalities as defined in the contract.

Prioritization criteria defined to meet annual targets, focusing on Formal and Informal areas of the São Paulo Metropolitan Region (Integra Tietê Program), Baixada Santista Metropolitan Region, Countryside and North Coast. Action in Rural areas starting in 2027 after the Rural Census.



Security/Water
Resilience

Investments needed to **guarantee the availability and quantity** of water in the supply systems.

Investments planned in the Local Water Supply Plan to guarantee 98% availability.



Asset Renewal

Investments needed to maintain SABESP's current asset base.

Prioritization criteria defined according to the Risk Matrix: Legal/Environmental Compliance, Sewage Treatment Impact, Water Quality Impact, Operational Regularity, Safety and Health, Company Image).



Operational
Efficiency

Investments in assets that increase productivity or reduce operating costs. These include equipment modernization, process automation, energy resource optimization, loss reduction, and others.

Prioritization criteria based on the financial return generated by the project with NPV, IRR, and Payback analysis.



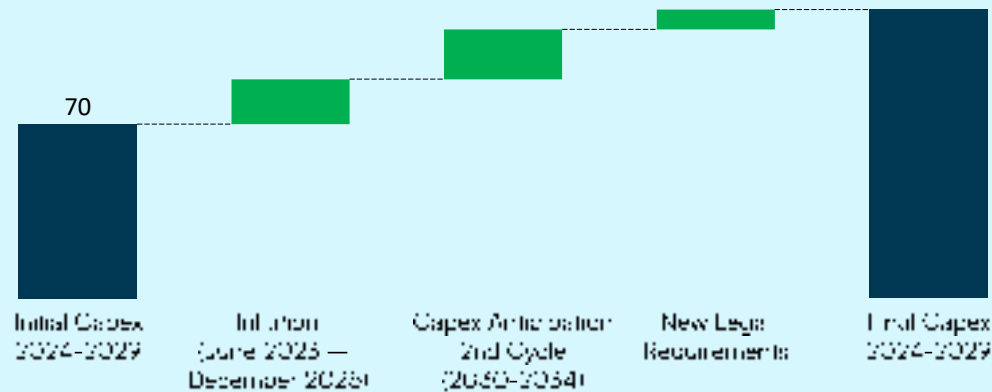
Indirect

Investments in supporting infrastructure, such as IT systems, software, administrative facilities, among others.

Prioritization criteria defined to align with the company's strategic goals.

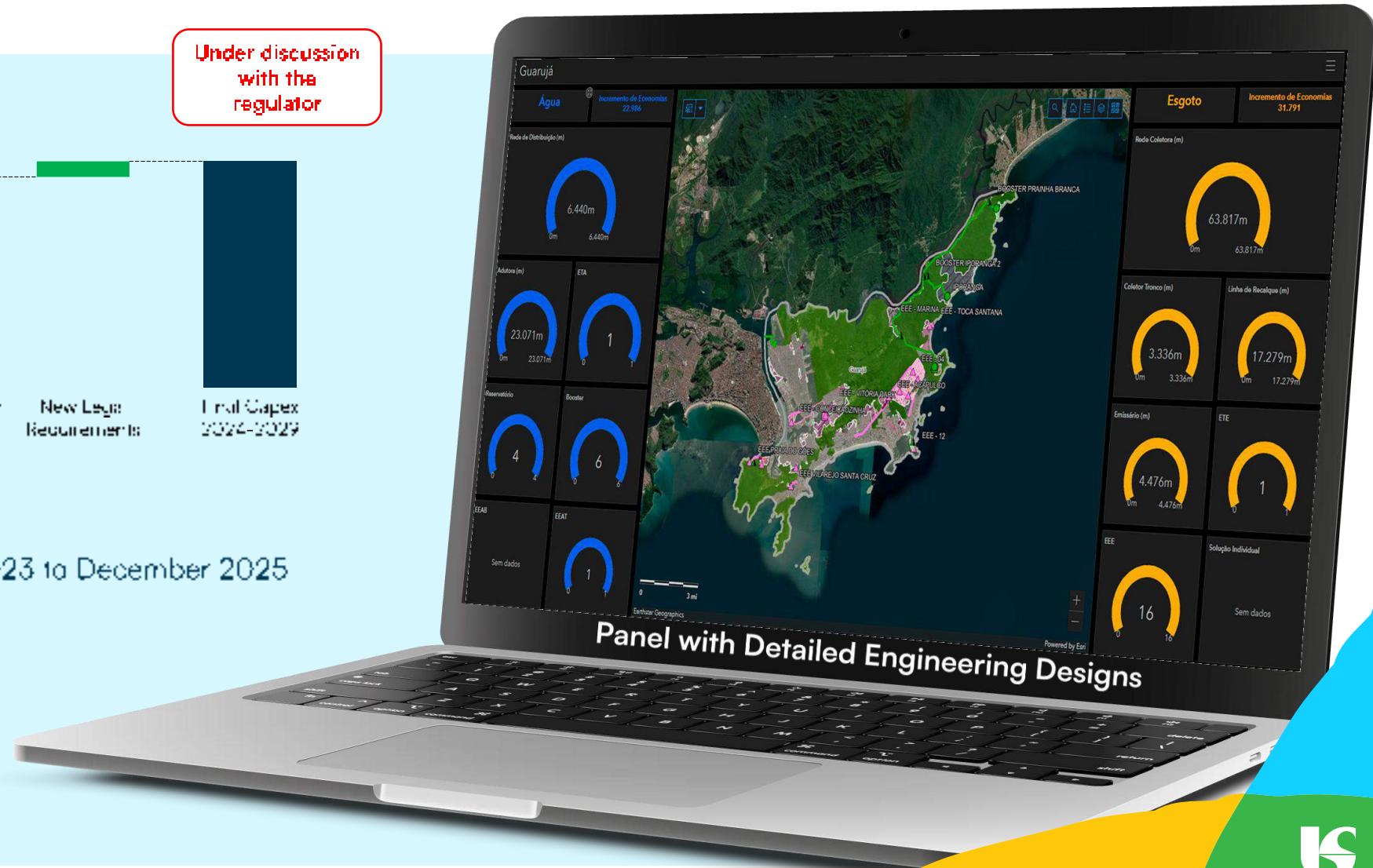
Investments for universal access, contractual obligations, water security, and management improvements

Capex Update 2024-29



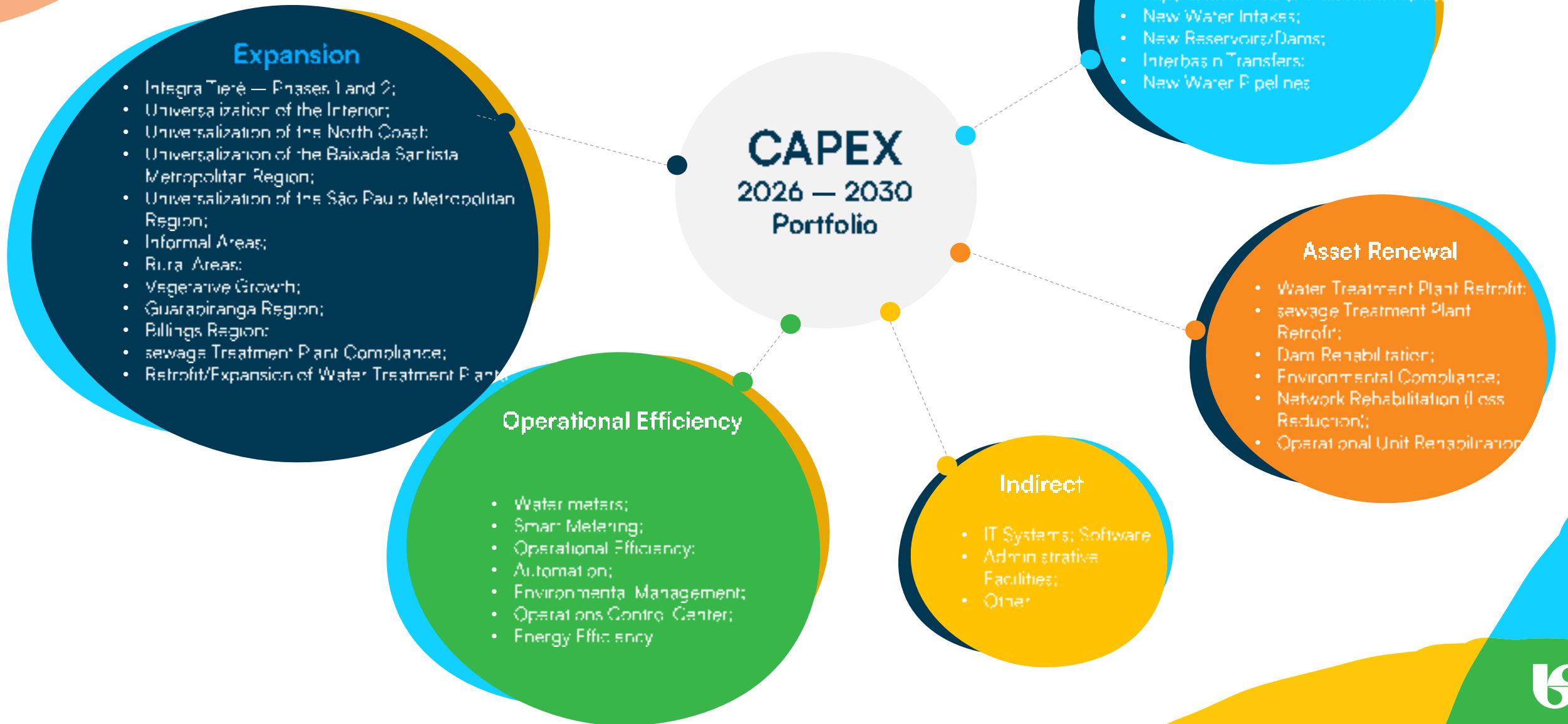
Under discussion with the regulator

- Accumulated inflation from June 2023 to December 2025
- Anticipation of future cycle projects:
 - Water security
 - Metering modernization
 - Integrated Operations Center
- New legal requirements — ARSESP Resolution No. 1.751/2025



CAPEX 2026 — 2030

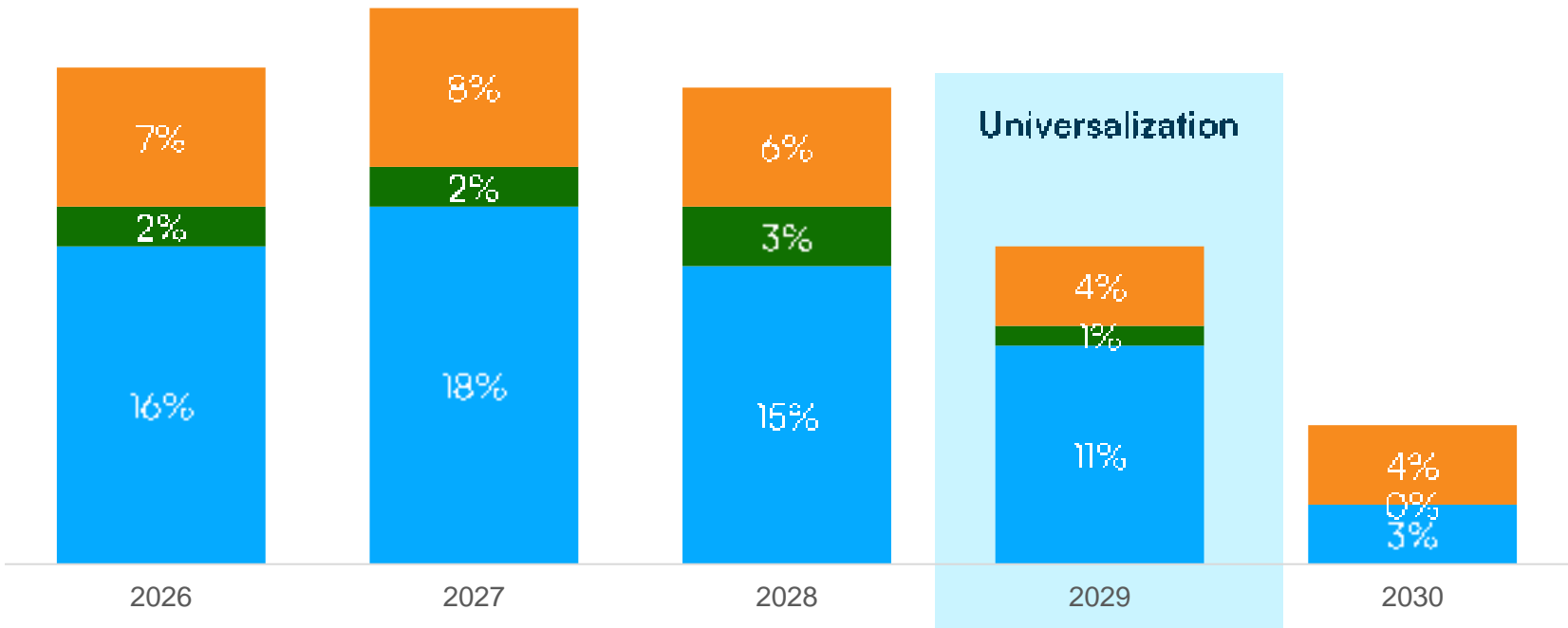
Detailed description of the Portfolio Programs



Expansion as the Company's main focus

Sabesp CAPEX Projection | By Classification

64% of total CAPEX in expansion until 2030



■ Expansion CAPEX
■ Water Resilience
■ Others

Classification	2026	2027	2028	2029	2030	Total
System Expansion	16%	18%	15%	11%	3%	64%
Water Security/Resilience	2%	2%	3%	1%	0%	8%
Others	7%	8%	6%	4%	4%	28%
Total	25%	28%	24%	16%	7%	100%





Universalization


Guarulhos Case




Sewage treatment rate doubled in three years

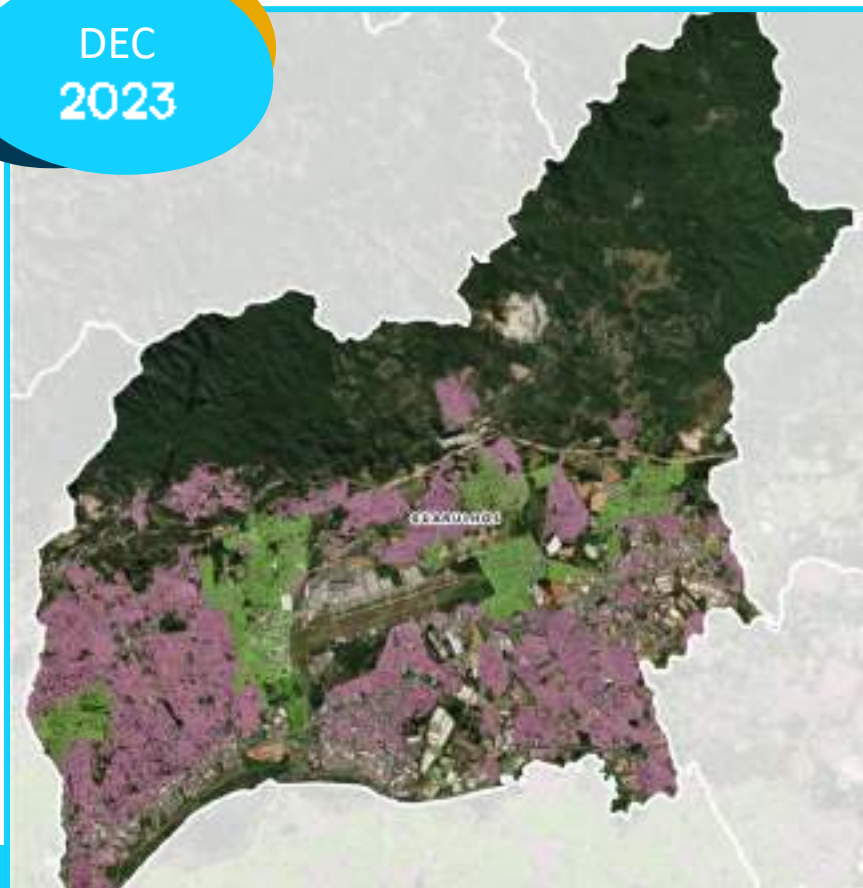
Sewage Treatment Evolution (2023-2025)

Legend

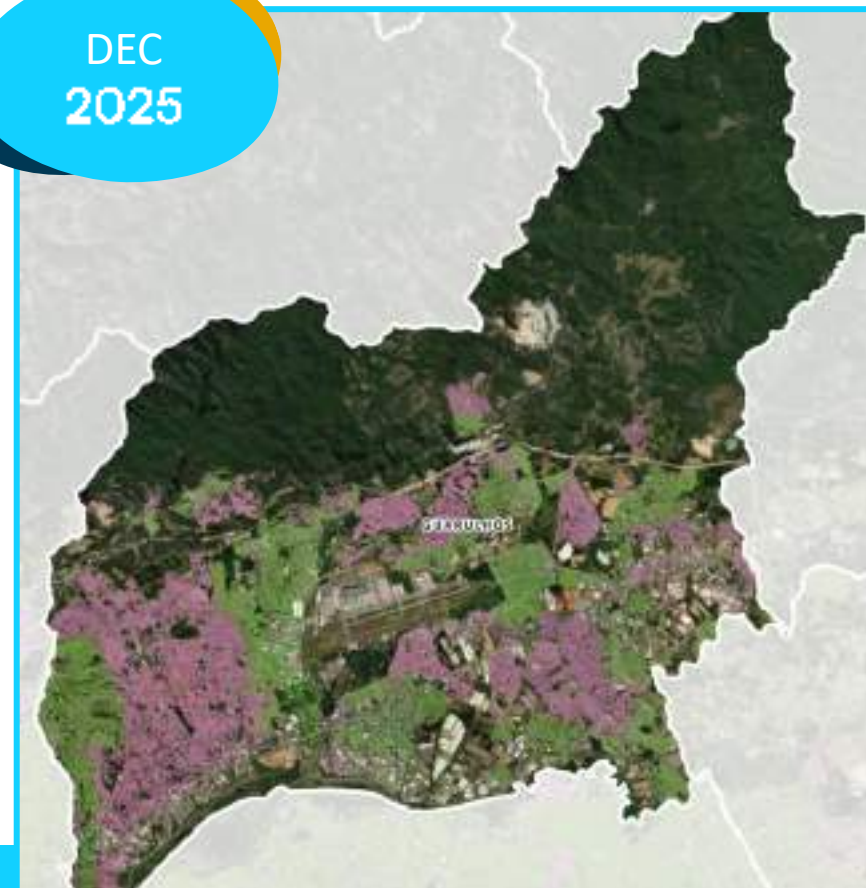
 Sewage collection index for the municipality

 Sewage treatment index for the municipality

DEC
2023



DEC
2025



INCREASE FROM 91% TO 96%

Sewage collection index for the municipality of Guarulhos



INCREASE FROM 18% TO 40%

Sewage treatment index for the municipality of Guarulhos



~ 300,000
Inhabitants
Affected
(204,000 units)




Between 2023 and 2025,
SABESP invested R\$ 1.8 billion
in sewage works in the
municipality of Guarulhos.




99% water coverage in the municipality, including informal areas

Water Coverage Evolution (2023-2025)



 **INCREASE FROM 97% TO 99%**
Water coverage index for the municipality of Guarulhos

 ~ 50k
Inhabitants
Benefited
(13k units)

 Between 2023 and 2025,
SABESP invested R\$ 0.3 billion
in water infrastructure projects in
the municipality of Guarulhos.



Significant projects delivered in 2025

+43,000 people with access to treated sewage

Fortaleza WTP



Cabuçu WTP



Total increase of +1.5%

Sewage treatment index for the municipality of Guarulhos



+43 k

People served with treated sewage in 2025



2026 moves forward with new projects expanding benefits to the population

Bonsucesso WTP



+ 8,721 Units

Várzea do Palácio WTP



+ 13,638 Units

São João WTP



+ 1,034 Units

+ 23,393 Units



+59 k

People will benefit from units directed towards treatment



CUSTOMER & TECHNOLOGY DIRECTORATE

Denis Maia
Executive Director



sabesp

Sabesp

DAY2026

AMI

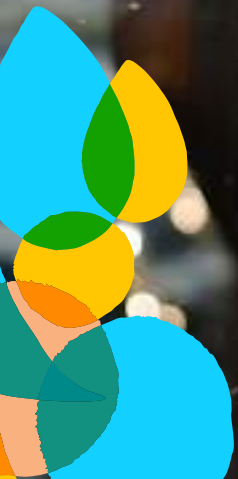
Advanced Metering Infrastructure





SMART METERING:

A new customer experience and greater operational efficiency for Sabesp





REGULATORY OBLIGATION

Implementation of IoT in the cities of São Paulo and São José dos Campos, meeting the concession contract



+4,4 MILLIONS
of water meters until 2029



Largest **SMART METERING** project in the sanitation sector

THE LARGEST IN THE WORLD



BENCHMARKING

Hiring strategy, technology, equipment and suppliers

Between January and April 2025: Benchmarking across various suppliers and water, gas and energy utilities to assess metering technologies, telecommunications, and computerized systems, as well as results and lessons learned from implementations. Countries: UK, France, Spain, Italy, Lithuania, China, and Tunisia



Sichuan Dayun Water

06/17/2025: Launch of the AMI contracting RFP

08/05/2025: signing of the contract with Vivo/Telefónica

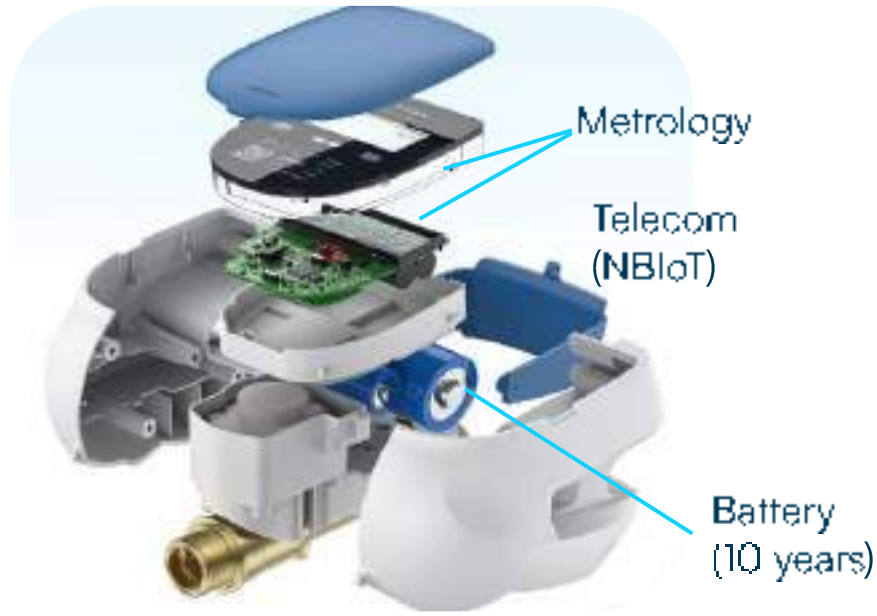
12/10/2025: first meter installed in the field

03/30/2026: 1st disconnection and reconnection performed



SABESP SMART METER

Pioneering and global benchmark in smart metering in the sanitation sector



BUILT-IN MODULES

Built-in communication modules to reduce failures and potential vandalism and theft

COMMUNICATION MODULE

Choose NB-IoT with eSIM:

- i) global standard public telephone network
- ii) 99% effectiveness rate
- iii) allows portability

LOSSES CONTROL

with faster detection of network losses

SCALE

World's largest NB-IoT project

CONTRACTUAL STRATEGY

vivo 

 sabesp

SIMPLIFICATION IN MANAGEMENT

with a single supplier and direct communication

10-YEAR WARRANTY

with NB-IoT communication until 12/31/2039

PERFORMANCE EVALUATION

with execution deadlines and SLAs for the continuation of the next batch

QUALITY GUARANTEE

with expansion contingent on performance indicators

(99% connectivity; 98% for disconnection; 99% for reconnection)



SMART METERING

ECOSYSTEM

INTERNATIONAL SUPPLIERS

New suppliers with international expertise

BOOSTING INDUSTRY

stimulating the opening of 3 factories in Brazil (Axioma, Kaifa and Sagemcom) and new opportunities in the country

ULTRASONIC METER VALUE

R\$ 1,344

SEP/24

Reduction
R\$964

R\$ 380

FEB/25



IMPACT

SMART METERING

R\$ 3.9 BILLION

Investments until 2039

40 % IRR

R\$ 4 BILLION

Total NPV

REVENUE ASSURANCE

Fraud detection, delinquency reduction, and loss reduction in metering

REDUCING OPERATIONAL COSTS

Read, cut, reconnect

OPERATIONAL EFFICIENCY

Optimized water balance, reduction of losses due to leakage, and pressure management



IMPACTING SOCIETY AND CLIENTS

CLIENT WITH CONSUMPTION MANAGEMENT

The app provides hourly daily consumption information and daily, weekly, and monthly comparisons

WATER EFFICIENCY

The app provides alerts for leaks and unusual consumption patterns



High consumption currently is one of the biggest complaints received through customer service channels (~30%)



REVENUE ASSURANCE



2025 REVENUE ASSURANCE METERS

WATER METER REPLACEMENTS

R\$ **220M**

Incorporated in 2025

OBSOLETE METERS REPLACED

1.5M

85% increase vs. 2024
(816 k)



2025 REVENUE ASSURANCE FRAUD

COMMERCIAL LOSSES

R\$ **86M**

revenue in 2025

FRAUDS IDENTIFIED

55,559

115% increase vs. 2024
(25,819)

177 police reports,
27 arrests, and
hundreds of news



2025 REVENUE ASSURANCE DELINQUENCY

COLLECTION RATE

101.7%

vs. 98.1% in 2024

COLLECTION GAINS

+R\$800M

in relation to 2024

ALLOWANCE FOR DOUBTFUL ACCOUNTS

-R\$496M

in relation to 2024

CUT-OFF ORDERS

1.75M

+126% vs. 2024
(759 k)





DIGITAL PAYMENT

Implementation of a digital checkout solution, offering Pix, Credit Card in 24x, Debit, and Automatic Pix across all Sabesp digital channels — Sabesp App, Virtual Agency, **WhatsApp**, and IVR — ensuring a modern, fast, and integrated payment journey



META + SABESP = INNOVATION

We are the **first utility in the world** using META technology for **payments via WhatsApp**

R\$ **1.5B**

2025 and 1Q26

8M

Digital payments
(2025 and 1Q26)





SMART POS

No lines, no cuts, no hassles

2,000 POS machines, raising R\$192M

250,000 water cuts avoided through on-the-ground negotiations

ADVANTAGES FOR THE CUSTOMER

- **Avoid immediate cuts**
- Convenience at your doorstep
- Payment via **PIX** and credit in up to 24x
- **Secure transaction**
- Agile service
- More inclusion



By avoiding service cutoffs and **offering immediate payment solutions**, Sabesp reinforces its **commitment** to its customers and strengthens its image as a **humane, modern, and accessible company**



A close-up photograph of a person's hand holding a clear glass under a modern, curved chrome faucet. Water is being poured into the glass, which already contains ice cubes. The background is a blurred kitchen counter with another faucet. On the right side of the image, there are large, overlapping abstract shapes in yellow, green, and blue. The text 'CUSTOMER EXPERIENCE' is overlaid in white, bold, sans-serif font on the left side of the image.

CUSTOMER EXPERIENCE



GEN AI SERVICE



SANI WHATSAPP
(GEN AI — LLM OPENAI)

4.4 (MAX 5)

CSAT WhatsApp
February 2026

2.3M

average monthly
visits

43%

of the total number
of services



SANI URA
(GEN AI - WATSON)

4.1 (MAX 5)

CSAT URA
February 2026

500k

average monthly
visits

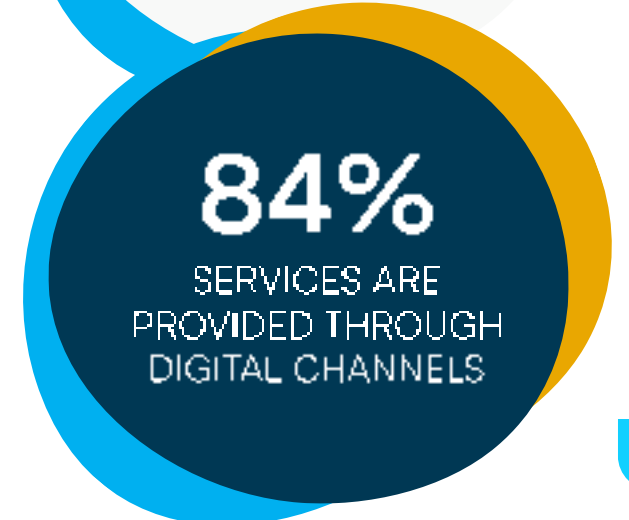
9%

of the total number
of services



SABESP APP

Best utilities app in Brazil



Integrated Operation Center - IOC



LARGEST IOC IN THE SANITATION SECTOR

>25%

Project IRR

Estimated internal rate of return of the implementation

R\$2,0B

Investment

Cost line	Addressable Opex (per year)	Optimization scenarios			Key value levers
		Pessimistic	Base	Optimistic	
People and services	R\$ 3,0B ¹	9%	12% vs. 10% at the last meeting	15%	<ul style="list-style-type: none"> Reduction in field operators due to higher levels of automation Reduction in field inspections due to asset monitoring Increased operation/maintenance productivity with optimized dispatching Optimization of operational parameters given integrated planning, reducing the need for corrective maintenance
Energy	R\$ 1,6B	6%	8%	10%	<ul style="list-style-type: none"> Parameter optimization with integrated operation and use of analytics: <ul style="list-style-type: none"> Management of pumps throughout the entire production, water distribution, and sewage collection process Management of aerators in sewage treatment plants
Treatment materials	R\$ 0,6B	3%	5%	7%	<ul style="list-style-type: none"> Internal comparison of chemical consumption in different operations, with active management of deviations from standard operating procedures More precise and efficient reagent dosing, enabled by online monitoring of water and effluent quality

¹Considers data from personnel and operational services of the 2024 Internal Report with allocation of field operational costs based on data from the Sabesp 2024 budget and Sabesp's own data for 2024. Source: Interviews with experts; Sabesp Internal Report; 2024 Budget; Concession contract; Internal data; BCG analysis.



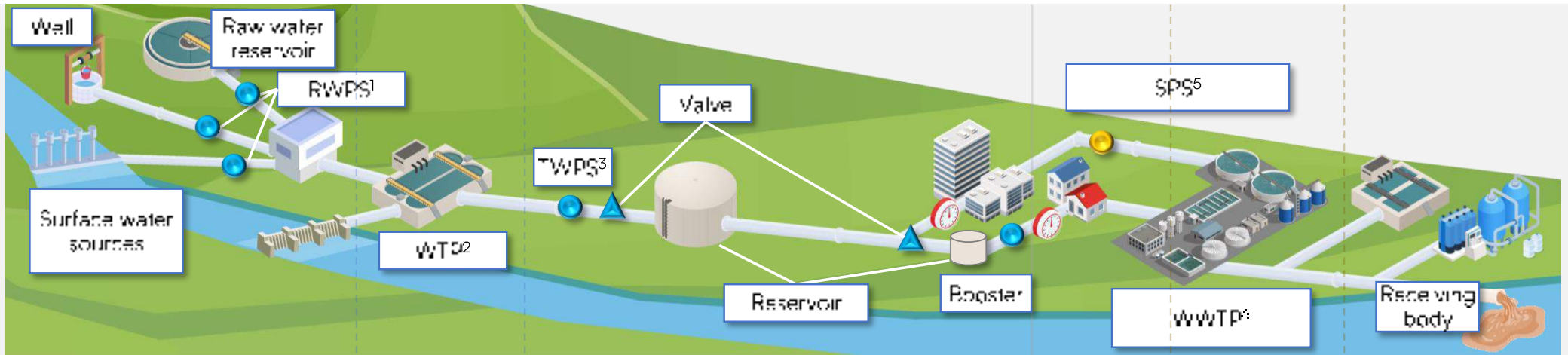
THE INTEGRATED OPERATIONS CENTER IS THE CENTRAL ELEMENT TO TRANSFORM SABESP'S OPERATIONS



IOC AIMS TO MONITOR RIVER-TO-RIVER OPERATIONS AND FULLY AUTOMATE DISTRIBUTION AND COLLECTION

	Water Operation			Sewage Operation		
Monitor	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Analyze	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Decide	—	≈	✓	✓	≈	—
Operate	—	≈	✓	✓	≈	—
	Water intake	Water treatment	Water distribution	Sewage collection	Sewage treatment	Disposal and reuse

Value Chain

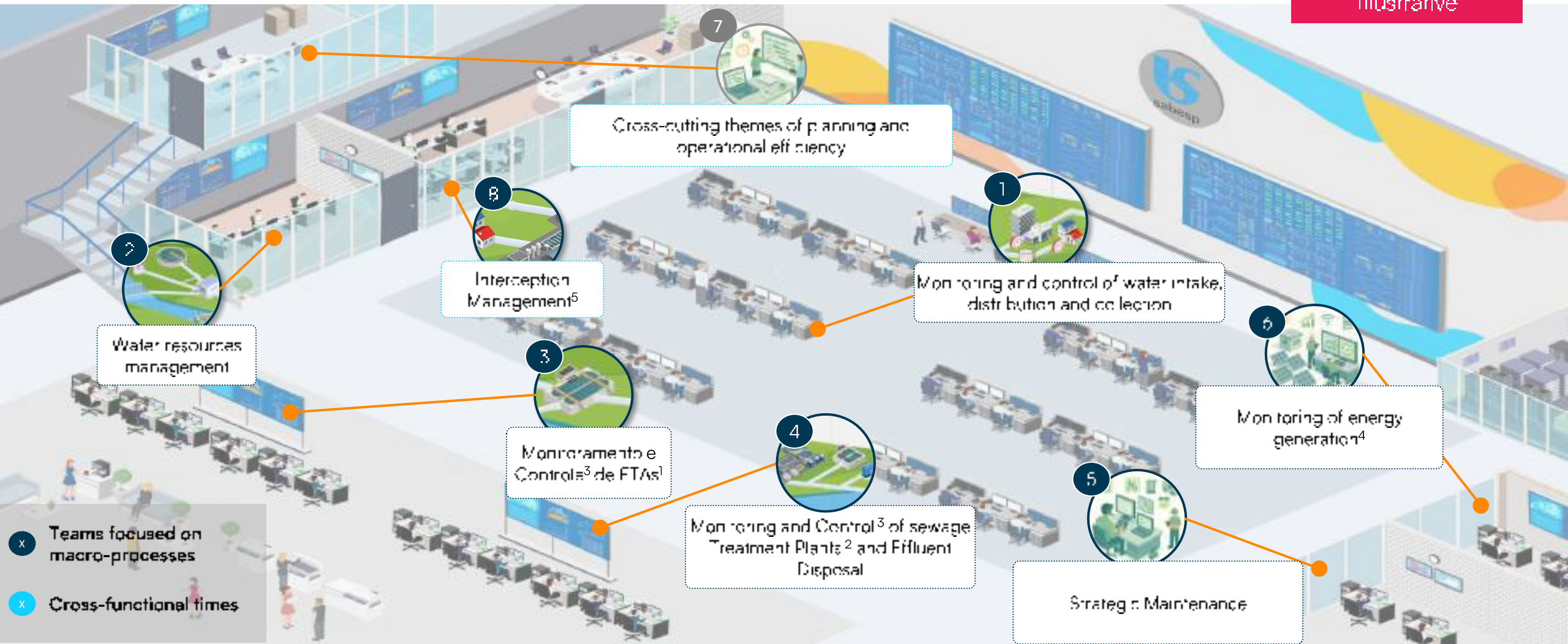


- ✓ Performance of the Integrated Operations Center
- ≈ Partial operation of the Integrated Operations Center
- Outside the scope of the Integrated Operations Center



IOC MUST BE STRUCTURED TO ENSURE INTERFACE BETWEEN AREAS AND VISIBILITY OF THE ENTIRE SABESP OPERATION

Illustrative





sabesp

THANK YOU!

Sabesp
DAY 2026