



Junho 2024

Roadshow

Aviso Ao Destinatário

Esta apresentação foi preparada pela Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo - SABESP (a "Companhia", "nós" ou "nosso") com finalidade exclusiva informativa, como suporte para as apresentações relacionadas: à oferta pública de distribuição secundária de ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia de titularidade do Estado de São Paulo, simultaneamente: (i) no Brasil, em mercado de balcão não organizado, nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") n.º 160, de 13 de julho de 2022, conforme alterada ("Resolução CVM 160") e demais disposições legais aplicáveis, e de acordo com o "Código ANBIMA de Autorregulação para Estruturação, Coordenação e Distribuição de Ofertas Públicas de Valores Mobiliários e Ofertas Públicas de Aquisição de Valores Mobiliários" e com as "Regras e Procedimentos de Ofertas Públicas", ambos expedidos pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais - ANBIMA, com esforços de colocação das Ações no exterior, sob o rito de registro automático, nos termos do artigo 26, inciso III, alínea (b), da Resolução CVM 160, e (ii) no exterior, sob a forma de American Depositary Shares, em oferta registrada na Securities and Exchange Commission dos Estados Unidos da América ao amparo do U.S. Securities Act of 1933 ("Oferta Global"), cujo pedido de registro da Oferta Global foi apresentado perante a CVM em 21 de junho de 2024, em conjunto com o prospecto preliminar da oferta pública de distribuição secundária de ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia ("Prospecto Preliminar"). **LEIA ATENTAMENTE O PROSPECTO PRELIMINAR E O FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA DA COMPANHIA ANTES DE TOMAR SUA DECISÃO DE INVESTIMENTO, EM ESPECIAL, AS SEÇÕES DE "FATORES DE RISCO".**

CONSIDERANDO QUE A OFERTA GLOBAL ESTÁ SUJEITA AO RITO DE REGISTRO AUTOMÁTICO DE DISTRIBUIÇÃO, O REGISTRO DA OFERTA GLOBAL PRESCINDE DE ANÁLISE PRÉVIA DA CVM. NESSE SENTIDO, OS DOCUMENTOS RELATIVOS À OFERTA GLOBAL NÃO FORAM OBJETO DE REVISÃO PELA CVM, INCLUINDO, SEM LIMITAÇÃO, TODOS OS DOCUMENTOS DA OFERTA GLOBAL E ESTE MATERIAL.

Os Coordenadores da Oferta Global (conforme definido no Prospecto Preliminar) e seus representantes não se responsabilizam por quaisquer perdas que possam advir como resultado de decisão de investimento, pelo investidor, tomadas com base nas informações contidas neste material. Além disso, este documento e qualquer material distribuído em conexão com esta apresentação não são direcionados a, ou destinados a distribuição ou uso por, qualquer pessoa ou entidade que seja cidadão ou residente ou esteja localizada em qualquer localidade, estado, país ou outra jurisdição onde tal distribuição, publicação ou uso seria contrário a qualquer lei ou regulamentação ou que exigiria qualquer registro ou licenciamento dentro de tal jurisdição.

Esta apresentação foi preparada pela Companhia. Nem a Companhia nem qualquer de suas afiliadas, executivos, funcionários ou agentes fazem qualquer representação ou garantia, expressa ou implícita, em relação à equidade, razoabilidade, adequação, precisão ou integridade das informações, declarações ou opiniões, qualquer que seja a sua fonte, contidas nesta apresentação ou qualquer informação oral fornecida em conexão com a mesma. As informações e opiniões contidas nesta apresentação são fornecidas na data desta apresentação, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio e não têm a pretensão de conter todas as informações que podem ser necessárias para avaliar a Companhia. As informações nesta apresentação estão em formato preliminar e não foram verificadas de forma independente. Nem a Companhia nem qualquer de suas afiliadas, seus executivos, funcionários ou agentes fazem qualquer representação ou garantia, expressa ou implícita, de que qualquer transação foi ou pode ser realizada nos termos ou na maneira indicada nesta apresentação, ou quanto à realização ou razoabilidade de projeções futuras, metas de gestão, estimativas, perspectivas ou retornos, se houver.

As informações contidas nesta apresentação não têm a pretensão de serem abrangentes e não foram sujeitas a qualquer auditoria ou revisão independente. Parte significativa das informações contidas nesta apresentação baseia-se em estimativas ou expectativas da Companhia, e não há garantias de que essas estimativas ou expectativas são ou se provarão precisas. As estimativas internas da Companhia não foram verificadas por um especialista externo, e a Companhia não pode garantir que uma terceira parte utilizando métodos diferentes para compilar, analisar ou calcular informações e dados de mercado obterá ou geraria os mesmos resultados.

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas relacionadas à Companhia, suas sinergias antecipadas, seus planos de crescimento, resultados projetados e suas estratégias futuras. Embora essas declarações prospectivas reflitam a crença de boa-fé da gestão da Companhia, elas envolvem riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos que poderiam causar os resultados da Companhia ou os resultados acumulados a diferirem materialmente daqueles antecipados e discutidos aqui. Essas declarações não são garantias de desempenho futuro. Esses riscos e incertezas incluem, mas não estão limitados à capacidade da Companhia de realizar seus projetos e o cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a Companhia, os mercados, produtos e preços e outros fatores. Além disso, esta apresentação contém números gerenciais que podem diferir daqueles apresentados em nossos demonstrativos financeiros. A metodologia de cálculo desses números gerenciais é apresentada no release de resultados trimestrais da Companhia.

Este material contém informações prospectivas, as quais constituem apenas estimativas e não são garantia de futura performance. Os investidores devem estar cientes que tais informações prospectivas estão ou estarão, conforme o caso, sujeitas a diversos riscos, incertezas e fatores relacionados às operações da Companhia que podem fazer com que os seus atuais resultados sejam substancialmente diferentes das informações prospectivas contidas neste material. Em alguns casos, termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "expectativa", "antecipar", "intenção", "destinado", "potencial", "pode", "irá/deverá" e termos similares, ou a negativa dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Essas declarações prospectivas baseiam-se nas expectativas e crenças da Companhia sobre eventos futuros e envolvem riscos e incertezas que poderiam causar resultados reais a diferirem materialmente dos atuais. Qualquer declaração prospectiva feita pela Companhia neste documento baseia-se apenas nas informações atualmente disponíveis para nós e refere-se apenas à data em que foi feita. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja em decorrência de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma.

Este material não é direcionado para objetivos de investimento, situações financeiras ou necessidades específicas de qualquer destinatário. Este material não tem a intenção de fornecer bases de avaliação para terceiros de quaisquer valores mobiliários e não deve ser considerado como recomendação para subscrição ou aquisição de valores mobiliários.

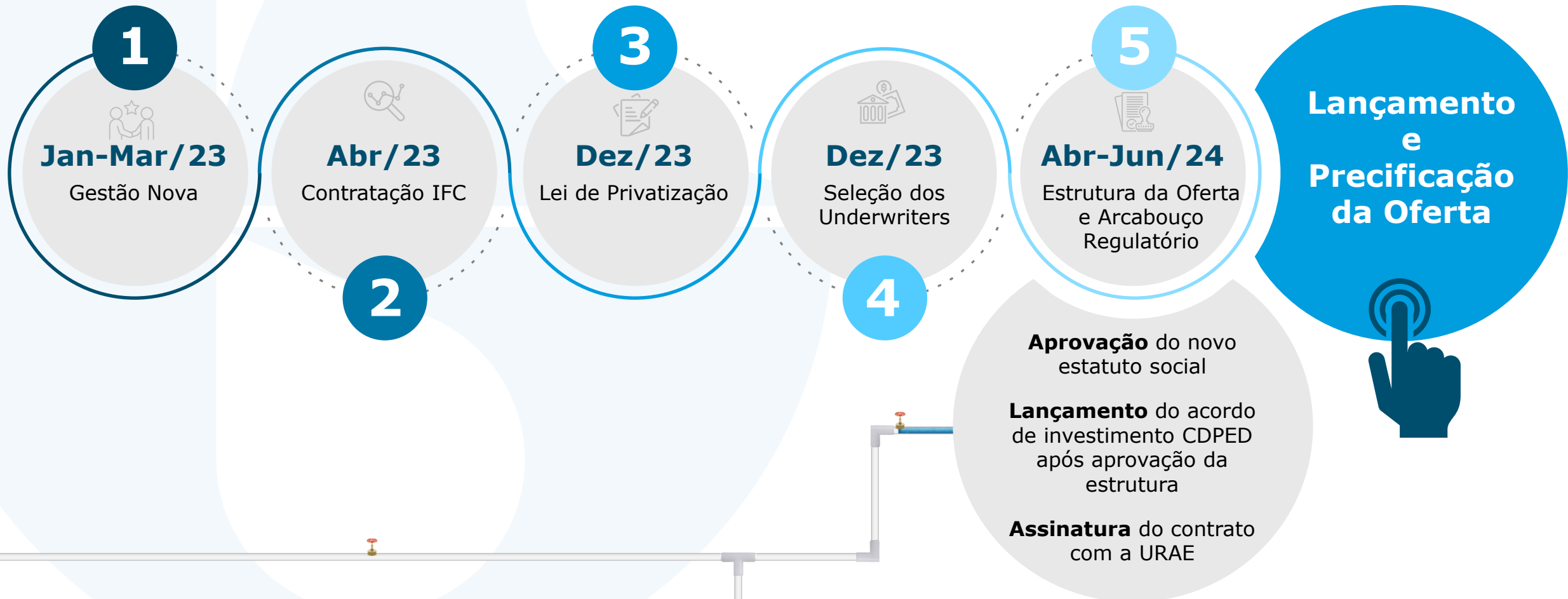
Sumário da Oferta

Emissor	 Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – Sabesp
Estrutura	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Follow-on: Resolução CVM 160 com esforços de emissão fora do Brasil ▪ Oferta de ações no mercado local (ONs) e emissão de ADRs
Tamanho da Oferta Base	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ~192mm de ações / ~ R\$13.8bn
Greenshoe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 15% da Base da Oferta ▪ ~29mm ações / ~R\$2.1bn
Tamanho Total da Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ~220mm ações / ~ R\$15.9bn
Composição da Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100% secundaria
Acionistas Vendedores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estado de São Paulo
Lock-up	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Até 31/12/2029 para o Investidor de Referência selecionado
Datas Relevantes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sex, 21 de Jun: Lançamento ▪ Seg, 24 de Jun – Qui, 18 de Jul: Roadshow ▪ Seg, 1 de Jul – Seg, 15 de Jul: Bookbuilding and Retail Offering ▪ Qui, 18 de Jul: Pricing ▪ Sex, 19 de Jul: Primeiro Dia de Negociação na B3 e NYSE ▪ Seg, 22 de Jul: Liquidação
Datas Investidor de Referência:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qui, 13 de Jun – Seg, 17 de Jun: Processo de Registro do Investidores de Referência ▪ Seg, 24 de Jun – Qua, 26 de Jun: Subscrição de Investidores de Referência ▪ Sex, 28 de Jun: Divulgação dos Dois Investidores de Referência Finalistas ▪ Seg, 15 de Jul: Divulgação do Investidor de Referência Selecionado
Global Coordinators	      <p>Coordenador Líder Agente Estabilizador Investment Bank Coordenador de Varejo Assessor da Companhia</p>
Joint Bookrunners	      

Principais Marcos para a Sabesp se Tornar uma Empresa Privada



Linha do Tempo do Processo de Privatização por meio de um Follow-on



Modelo do Follow-on da Sabesp

Modelo busca maximizar o valor de venda das ações do Estado de São Paulo, preservando a qualidade dos investidores e incluindo um processo para seleção de um Investidor de Referência

Modelo de Duas Etapas

1[©] etapa

Investidores de Referência

Concorrência de preços

- Os investidores de referência enviam suas ordens
- Até dois investidores de referência com os preços mais altos passarão para a segunda etapa⁽¹⁾
- Os preços devem ser maiores que o preço mínimo

Bookbuilding

- Bookbuilding para os dois investidores finalistas
- Os investidores profissionais devem enviar ordens (iguais ou diferentes) para cada um dos livros
- O investidor que trazer o maior retorno financeiro para o Estado será selecionado
- Direito de igualar o segundo colocado se ele tiver um preço de bookbuilding mais alto (somente se seu preço estiver acima do bookbuilding)
- Compensação financeira para o Estado se o investidor selecionado tiver um preço maior que seu bookbuilding, na cobertura mínima

2[©] etapa

Participações Potenciais



18%
Estado de São Paulo
Participação após a oferta



15%
da companhia ao
Investidor de Referência

Definição com Base em Preços Ponderados por Volume

Condições a Serem Checadas

✓ Documentos da 1ª Etapa + Preço Mínimo

✓ Conta Escrow + Carta-Fiança Nova

✓ Cobertura Mínima + Preço Mínimo

Definição com Base em Preços Ponderados por Volume

Alternativa 1: Cobertura Mínima Atingida no Preço de no Mínimo um Investidor de Referência Finalista

- **Investidor de Referência Finalista com maior preço ponderado por volume será o Investidor de Referência Selecionado**
O preço ponderado por volume será sempre limitado ao preço individual de cada Investidor de Referência Finalista

Alternativa 2: Cobertura Mínima Não Atingida no Preço de Nenhum Investidor de Referência Finalista

- **Cobertura Mínima atingida por pelo menos um dos Investidores de Referência Finalistas em preços abaixo do seu preço:**
Investidor de Referência Selecionado será aquele com maior preço ponderado por volume
- **Cobertura Mínima não seja atingida por nenhum dos Investidores de Referência Finalistas, inclusive abaixo do seu preço:**
Estado poderá optar pela realização da oferta sem a seleção de um Investidor de Referência ou pelo seu cancelamento

Visão Geral do Acordo de Investimentos

Firmado entre Estado de São Paulo e Investidor de Referência, define os benefícios e limitações da atuação do Investidor, Estado de São Paulo e Sabesp privatizada

Como será a escolha dos membros do conselho?

Conselho de Administração

Composição: 9 integrantes

3 membros indicados pelo Governo de SP

3 membros indicados pelo investidor de Referência

3 independentes

1 Requisitos para Indicados do Estado de São Paulo

- Dois com pelo menos 5 anos de experiência em *utilities* (gás, saneamento, energia)
- Conselheiro independente indicado pelo Estado deverá atender regras de compliance

2 Presidente do Conselho e CEO

- Investidor de referência indica presidente do Conselho
- Estado se abstém de indicar candidato a CEO

3 Diretoria Executiva

- Diretor de Engenharia e Inovação e Diretor de Operação e Manutenção deverão ter pelo menos 10 anos de experiência em *utilities* (gás, saneamento, energia)

3 Membro Independente

- Três indicados selecionados pelo Investidor de Referência, dos quais pelo menos dois devem ser aprovados pelo Estado, com o Estado tendo a opção de indicar o terceiro, se necessário

Cláusula de Não-concorrência

Haverá mecanismos para evitar conflitos de interesse

No Estado de São Paulo:

- Direito exclusivo da Sabesp para disputar concessões

Fora de São Paulo:

- A Sabesp tem prioridade em oportunidades que envolvam município ou arranjo regional com mais de 50 mil habitantes
- Investidor estratégico deve ter a aprovação do Conselho de Administração para disputar essas oportunidades

Sabesp pode:

- Disputar a concessão em parceria com o investidor de referência
- Concorrer com o investidor de referência
- Permitir o investidor de referência para participar da concorrência

Lock-up



Investidor de referência não pode vender ações da Sabesp adquiridas na oferta pública até 31 de Dezembro de 2029, i.e. o prazo para alcançar suas Metas de Universalização

Após 2030, o investidor de referência poderá vender suas ações em bolsa ou de forma privada, sob condições distintas

Temas que exigirão consenso

O Estado de São Paulo e investidor de referência terão que votar juntos em temas como:

Mudanças no Estatuto

Decisões envolvendo o SABESPREV

Plano de previdência complementar da Companhia

Alteração nas políticas de dividendos

Mudanças na Governança & Política de Dividendos

Mudanças de Governança no Estatuto Social da Sabesp

- **Golden shares:** O Estado de São Paulo continua tendo o poder de vetar mudanças na empresa, tais como: nome, sede da empresa, objeto social
- **O poder de voto do Grupo de Acionistas será limitado a 30% das ações em que se divide o capital votante**
Poison Pill: Percentual de gatilho definido na participação de 30%, exigindo o lançamento de uma oferta pública de aquisição com um prêmio de 200%
- **Comitês estatutários adicionais**, como sustentabilidade e responsabilidade corporativa
- **Conselho de Administração:** 9 membros, eleitos por chapas, incluindo 3 independentes e um máximo de 3 representantes do estado

Política de Dividendos da Sabesp

A nova política de dividendos da empresa seguirá a seguinte regra:

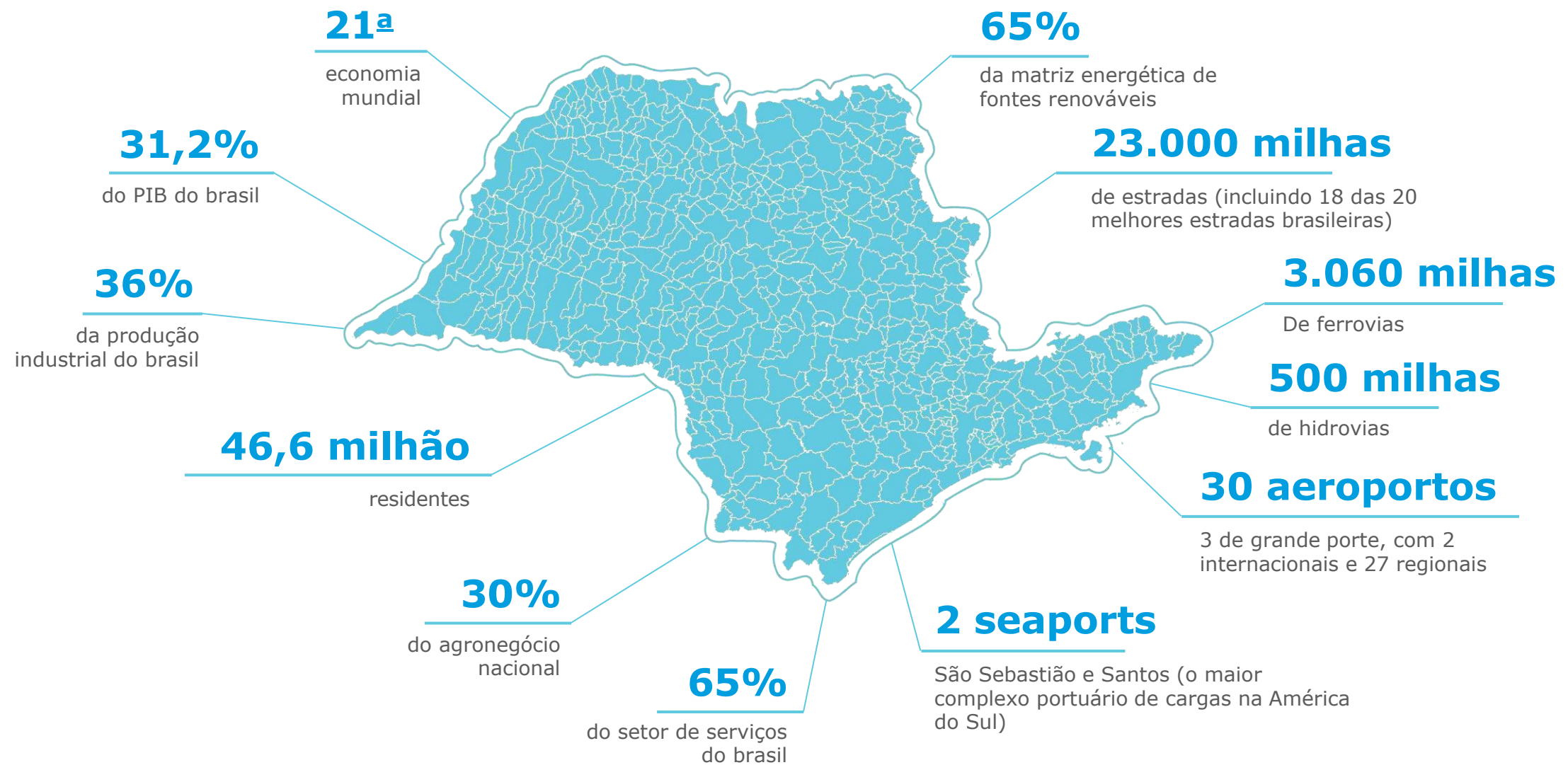
- Dividendo Mínimo Obrigatório entre 2024-2025
- Até 50% de pagamento entre 2026-2027
- Até 75% de pagamento entre 2028 e 2030
- Até 100% de pagamento a partir de 2030

Além disso, o fator U terá um papel crucial nisso:

- **Fator U igual a 0%:** sem consequências
- **Fator U entre 0% e 1%:** 80% do pagamento permitido para o ano
- **Fator U entre 1% e 2%:** 60% do pagamento permitido para o ano
- **Fator U acima de 2%:** Pagamento limitado ao dividendo mínimo obrigatório

POR QUE SÃO PAULO?

Maior centro econômico e industrial do Hemisfério Sul



Fonte: IBGE, Governo de São Paulo, Ranking de Competitividade dos Estados, 2022.

Privatização da Sabesp: Um equilíbrio entre os objetivos sociais, com foco na melhoria da vida das pessoas, e atratividade para os investidores



Localizada em São Paulo, o **maior e mais diversificado mercado da economia verde do país**

Processo de privatização de 8 meses, incluindo um novo modelo de concessão que contou com a **adesão de 371 municípios na URAE**

Garantia de aumento dos investimentos, com a antecipação (de 2033 a 2029) da universalização do saneamento, mantendo o atendimento à **população vulnerável**

Prioridade para **atrair um Investidor Estratégico de Referência** focado em dar suporte à **execução do novo ciclo de investimentos, com um modelo de governança estabelecido**

A Sabesp estará bem posicionada para a próxima **história criadora de momentum para sua ação**, que deverá ser crucial para **desbloquear e gerar valor para os investidores**



Oportunidades e Principais Desencadeadores de Valor



Principal Empresa Brasileira do Setor de Saneamento

SABESP é a maior empresa de saneamento no Brasil e uma das maiores no mundo

1

Modelo de Negócio Regulamentado e Previsível

O modelo regulatório da SABESP é baseado em retorno dos investimentos, alinha os interesses e garante um nível mais alto de previsibilidade

2

Inúmeras Oportunidades de Crescimento e de Otimização Contratadas

Grande pipeline de investimentos contratados, com criação de valor adicional vinda das eficiências geradas pela privatização

3

Falta de Investimentos no Setor de Saneamento Cria Oportunidades Não Contratadas para a SABESP

Um grande volume de investimentos (~R\$ 900 bilhões) é necessário para universalizar o saneamento básico no Brasil, gerando ainda mais oportunidades para a SABESP ser um dos principais *players* no setor de saneamento

4

Gestão Orientada para Resultados

A estratégia ESG da SABESP vai muito além da universalização dos serviços de água e esgoto

5

1 Visão Geral da SABESP

Modelo de Negócio e Principais Destaques

1T24 Números Operacionais e Área de Cobertura

Abastecimento de Água

9,4mm
Conexões Ativas

98%
Cobertura Total de Água

28,1mm
Total de Clientes

92,3k km
Extensão Total

Tratamento de Esgoto

8,1mm
Conexões Ativas

93%
Cobertura Total de Esgoto

85%
Tratamento de Esgoto Total

24,9mm
Total de Clientes

63,6k km
Extensão Total

Destaques Financeiros 1T24 (últimos 12 meses)



R\$ 26,4bi
Receita Líquida

Primeira companhia listada a receber o selo B3 Ações Verdes

S&P Global Ratings

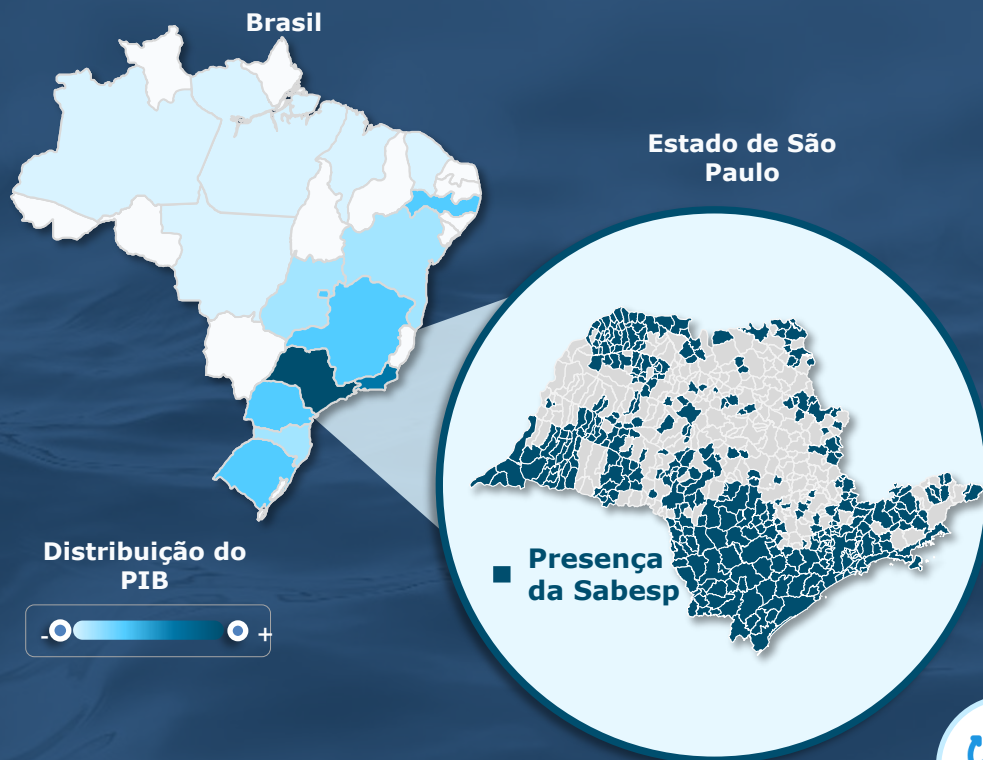
Atende aproximadamente **68%** da população urbana e **58%** dos municípios do Estado de São Paulo

2,32x mais conexões ativas que o segundo maior concorrente no país



A Sabesp sozinha realiza **30%** dos investimentos em saneamento no país

1 Plataforma Única para Participar da Próxima Era do Saneamento no Brasil



A Sabesp atua em 376 municípios de São Paulo, atendendo 68% da população urbana

30,2%
do PIB do Brasil^{2,3}
#1 do País

R\$58,3k
PIB per capita^{2,4}
(vs. R\$42,2k de média nacional)

0,806
IDH^{2,3} (vs. ~0,74 de média nacional)

Top-10 Contratos com Municípios¹

Contrato	% da Receita
São Paulo	43,5%
Guarulhos	4,4%
São Bernardo do Campo	2,8%
Santo André	2,6%
Osasco	2,2%
Santos	2,1%
São José dos Campos	2,0%
Barueri	1,5%
Praia Grande	1,4%
Diadema	1,3%

Receitas contratadas de baixo risco provenientes de contratos de longo prazo com municípios do Estado de São Paulo

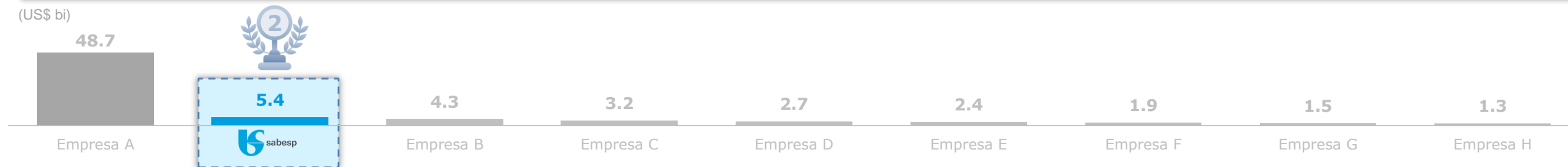
Fonte: Sabesp, IBGE, notícias.

Notas: 1. Em 1T24; 2. Considera o Estado de São Paulo, dados de 2021; 3. De acordo com o IBGE. 4. De acordo com Exame, com informações do IBGE

Uma das Maiores Empresas de Saneamento do Mundo

Receita Líquida 1T24 UDM

(US\$ bi)



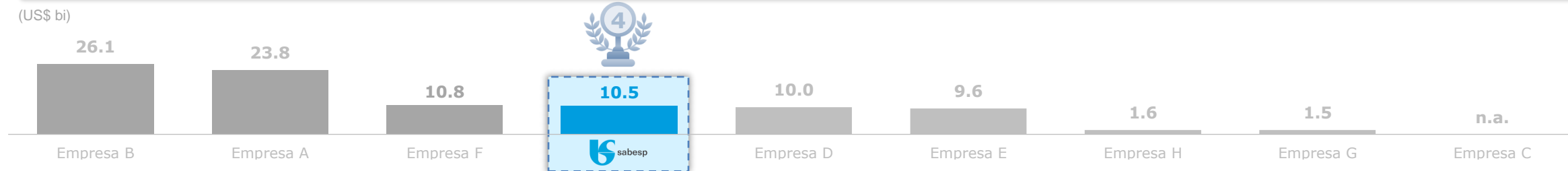
População Atendida

(mi)



Valor de Mercado¹

(US\$ bi)



Sabesp é a 2ª maior empresa de saneamento do mundo em receita líquida

Fonte: Relatórios das Empresas disponíveis publicamente e Factset.

Nota: 1. Em 15 de maio de 2024

Menos Poderes Discricionários para a Agencia Regulatória

A

- Contrato único simplificado para todos os municípios atendidos pela SABESP, proporcionando maior previsibilidade para a Companhia
- Maior detalhamento dos custos cobertos pela tarifa, incluindo todos os gastos dos fundos municipais
- Metodologia retrospectiva na revisão de tarifas
- Os termos regulatórios serão incluídos nos contratos de serviço com os municípios, garantindo previsibilidade e redução da arbitrariedade

Incentivos de CAPEX para Promover a Universalização do Saneamento

B

- Revisão anual da Base de Ativos Regulatórios (BAR) no primeiro e no segundo ciclo tarifário, usando uma metodologia retrospectiva
- Fator de universalização na fórmula de revisão tarifária, que pode aplicar um desconto de até 10% na tarifa, dependendo da implementação do investimento
- O fator U avaliará os investimentos na URAE 1 em 2024-2026, todos os municípios em 2027 e cada município por área (urbana, informal e rural) em 2028-2029

Mitigação do Aumento de Tarifas

C

- O FAUSP é um mecanismo criado pela privatização para controlar o aumento das tarifas nos próximos anos
- Parte dos recursos da oferta e dos dividendos pagos ao Estado de São Paulo será destinada ao FAUSP, beneficiando a população de São Paulo e mitigando o aumento da tarifa pelo aumento dos investimentos

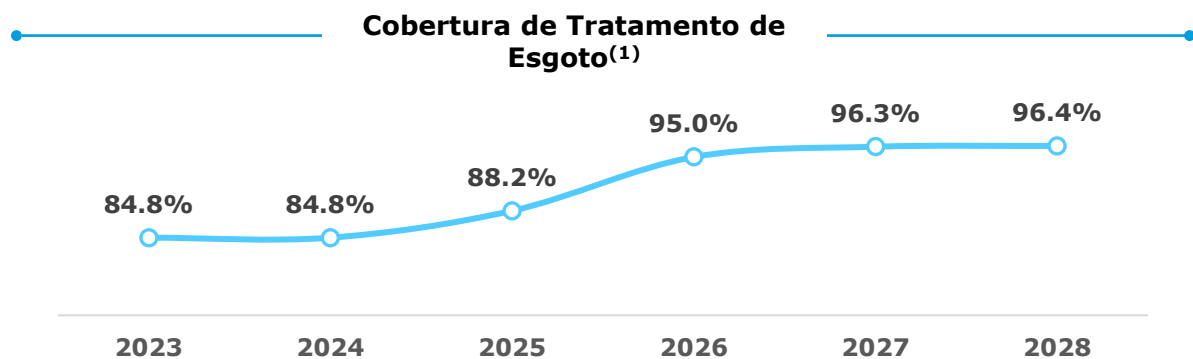
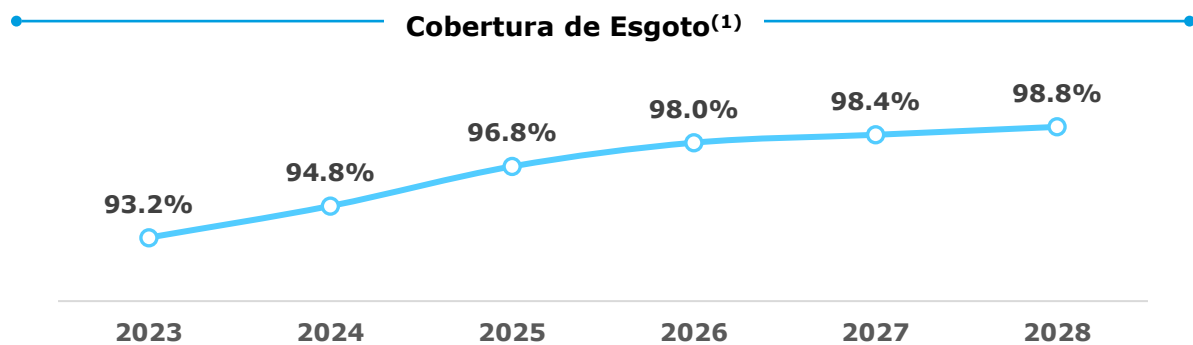
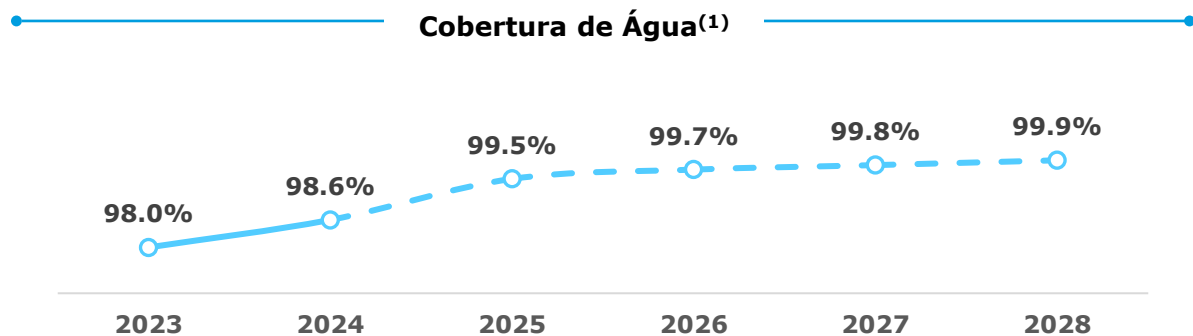
Incentivos para a Melhora de Eficiência

D

- O OPEX regulatório será baseado nos custos de 2022, excluindo aqueles não cobertos e ajustados por um fator histórico de eficiência técnica (fator E)
- Não haverá compartilhamento de custo-eficiência até 2029
- A Sabesp poderá reter 50% da eficiência no segundo ciclo, 25% no terceiro ciclo e 10% a partir do quarto ciclo
- Todos os ajustes tarifários incorporarão os fatores $Q^{(1)}$ (qualidade: -2% a 2%) e X (divisão de eficiência de custo tecnológico: definido em 0,89% para o 1º ciclo)

O Plano para Atingir a Universalização Já Está em Andamento

A Companhia tem uma Plano para Executar seu CAPEX



Fonte: Sabesp
Nota: 1. área útil do atual contrato; (2) Dados de 12/06/2024

Projetos a serem executados ⁽²⁾

Região Metropolitana de São Paulo



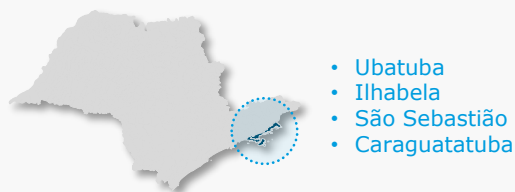
(R\$ mm)	2024	2025	2026	2027	2028
A ser licitado	-	-	-	-	-
Em processo de licitação	80	3.157	3.996	3.143	2.829
Em execução	921	1.009	483	288	95
Total	1.001	4.166	4.479	3.431	2.924

Região Metropolitana de Santos



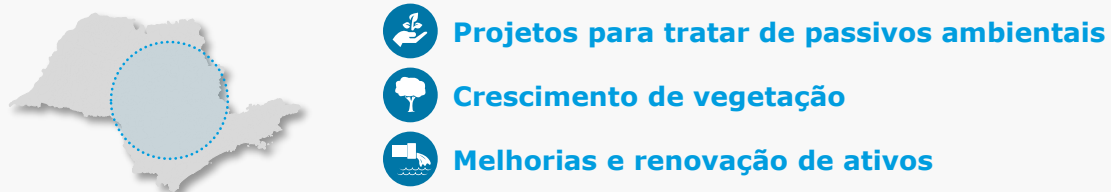
(R\$ mm)	2024	2025	2026	2027	2028
A ser licitado	3	110	446	746	591
Em processo de licitação	186	476	420	338	215
Em execução	219	198	162	39	-
Total	408	784	1.028	1.123	806

Litoral Norte de São Paulo



(R\$ mm)	2024	2025	2026	2027	2028
A ser licitado	-	46	120	394	424
Em processo de licitação	32	426	107	77	103
Em execução	254	73	11	-	-
Total	286	545	238	471	527

Interior de São Paulo



A SABESP Tem a Capacidade de Implementar Seu CAPEX

A equipe sênior de engenharia da SABESP tem experiência no setor privado e já implementou várias melhorias no processo de execução do CAPEX

Processo de licitação ideal para uma empresa estatal

- Implementação de **métricas de desempenho**, com base no **cronograma**, na **evolução dos custos** e em outras **métricas específicas do projeto**
- A SABESP fornece um **projeto básico detalhado**, reduzindo os **riscos** e os **custos**
- O modelo de contratação transfere uma **parte significativa dos riscos** para as **construtoras**
- Os **consórcios também reduzem o risco** das **construtoras individuais**

Mecanismos para monitorar e apoiar projetos em andamento

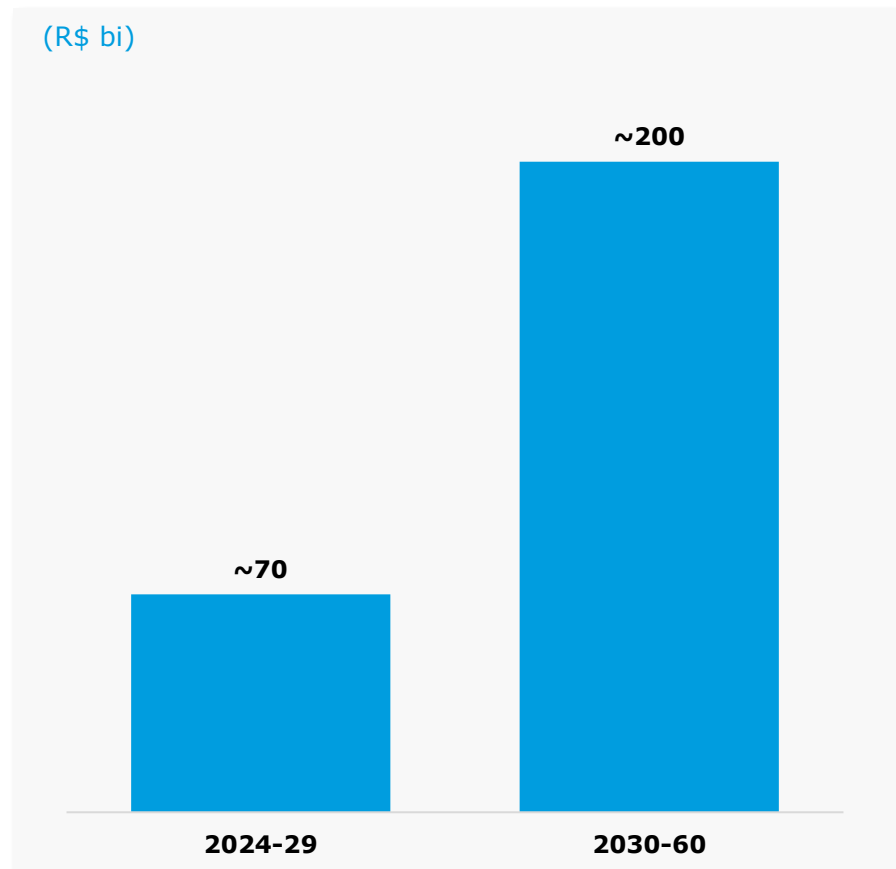
- Após a licitação, a SABESP utiliza sua **tecnologia de ponta** para desenvolver o **projeto executivo**, juntamente com a **contratada**
- A SABESP acompanha todos os projetos em andamento por meio de **reuniões periódicas** e utilizando a **metodologia PMBOK**, mitigando os **riscos**
- **Auxílio à empresa contratada no processo de obtenção de licenciamentos**

Tecnologia de ponta no setor de saneamento

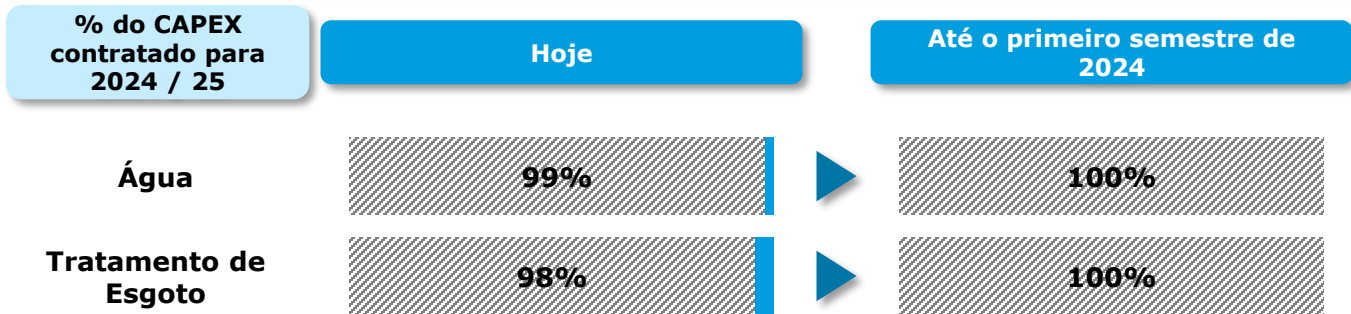
- A SABESP utiliza sua tecnologia própria para facilitar o **desenvolvimento do projeto básico e executivo**, que utiliza a **tecnologia BIM**
- **Imagens de satélite** para analisar áreas fora da **cobertura atual da SABESP**
- **Inteligência artificial** para **processamento de dados**, incluindo a **estimativa do número de economias** e suas **localizações**

A Companhia Privatizada Está Posicionada Para Implementar seu CAPEX com Eficiência

Ciclos Relevantes de Investimentos Futuros Contratados



A Sabesp já iniciou o processo de contratação via licitação da maior parte do CAPEX para o ciclo 2024 / 25...



O CAPEX contratado nos últimos doze meses está 80% acima da média histórica

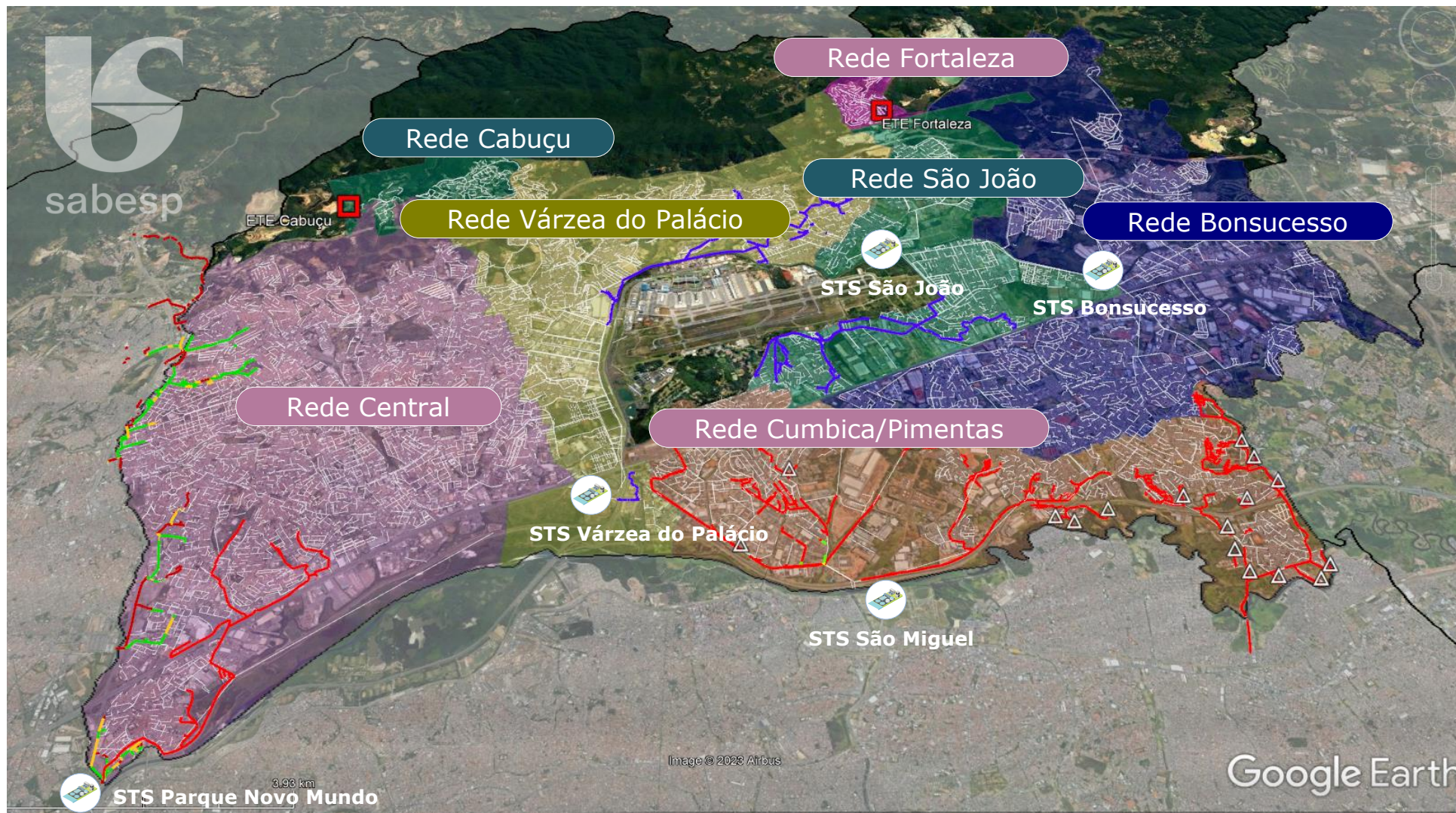
...E esse processo deverá ganhar ainda mais eficiência após a privatização

	Público	Privado	Duração do processo (dias)
<ul style="list-style-type: none"> A licitação pública não especifica a tecnologia O processo de licitação pública geralmente resulta em preços mais altos 	<ul style="list-style-type: none"> Empresas privadas podem definir tecnologia e parceiros para implementar investimentos Possibilidade de contratar consultores especializados para auxiliar a empresa em inúmeros processos 		

Dadas as características dos serviços da SABESP, o CAPEX contratado deve ter um risco pequeno de demanda e gerar retornos

A Companhia Privatizada Está Posicionada Para Implementar seu CAPEX com Eficiência (Cont.)

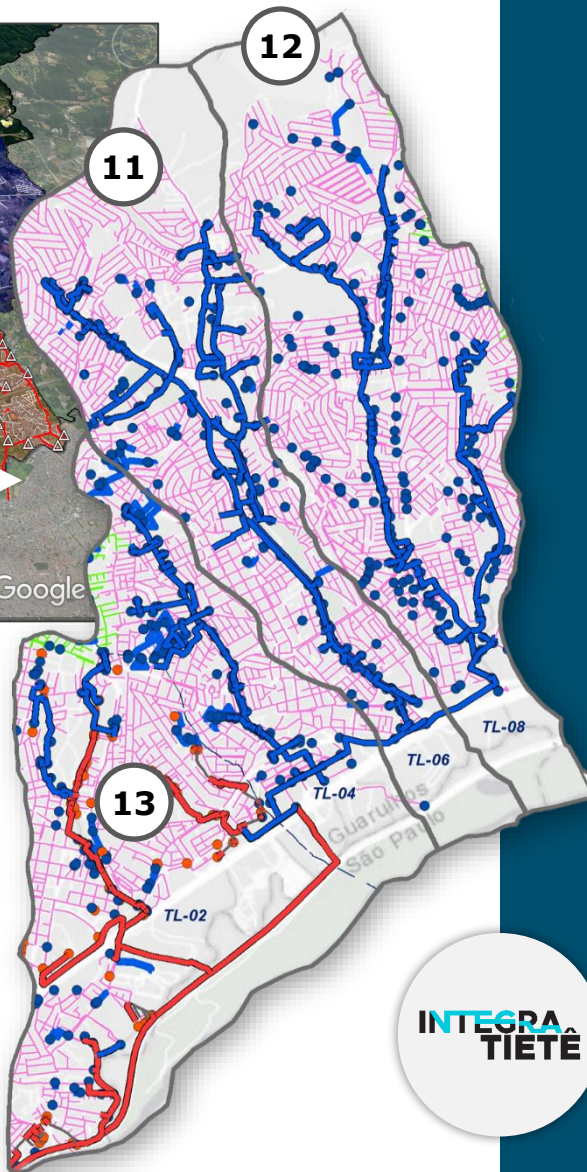
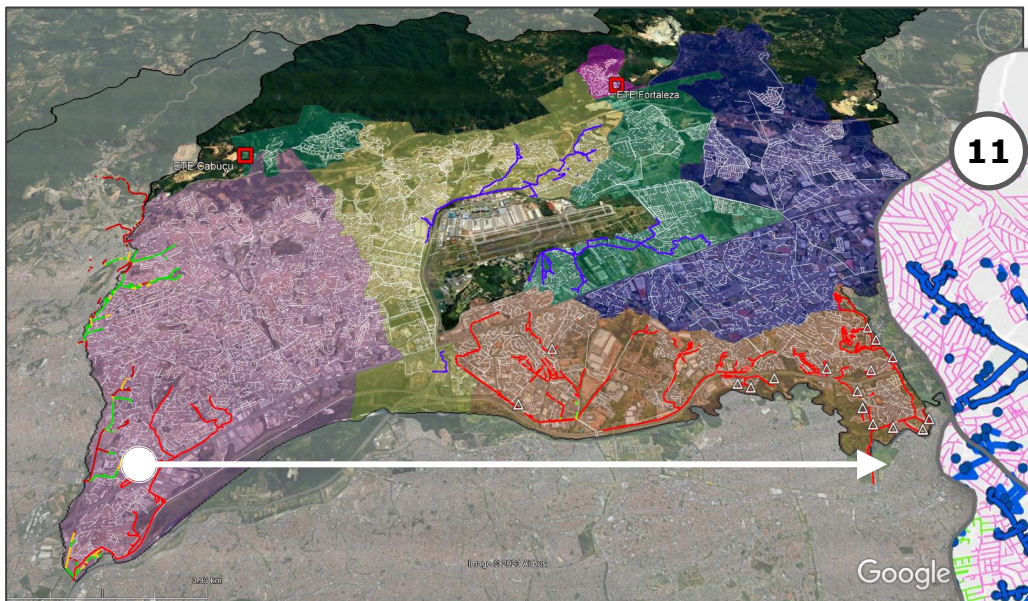
Guarulhos - Distribuição de Projetos de Sistemas de Esgoto Sanitário



- Executado
- Em execução
- Em processo de licitação



A Companhia Privativada Está Posicionada Para Implementar seu CAPEX com Eficiência (Cont.)



Projetos em execução

- Coletores / Redes / Interconexão
- Pontos de Descarga

Projetos a serem executados

- Coletores / Redes / Interconexão
- Pontos de Descarga

Coletor de esgoto

- Não conduz às instalações de tratamento
- Conduz às instalações de tratamento



Benefícios

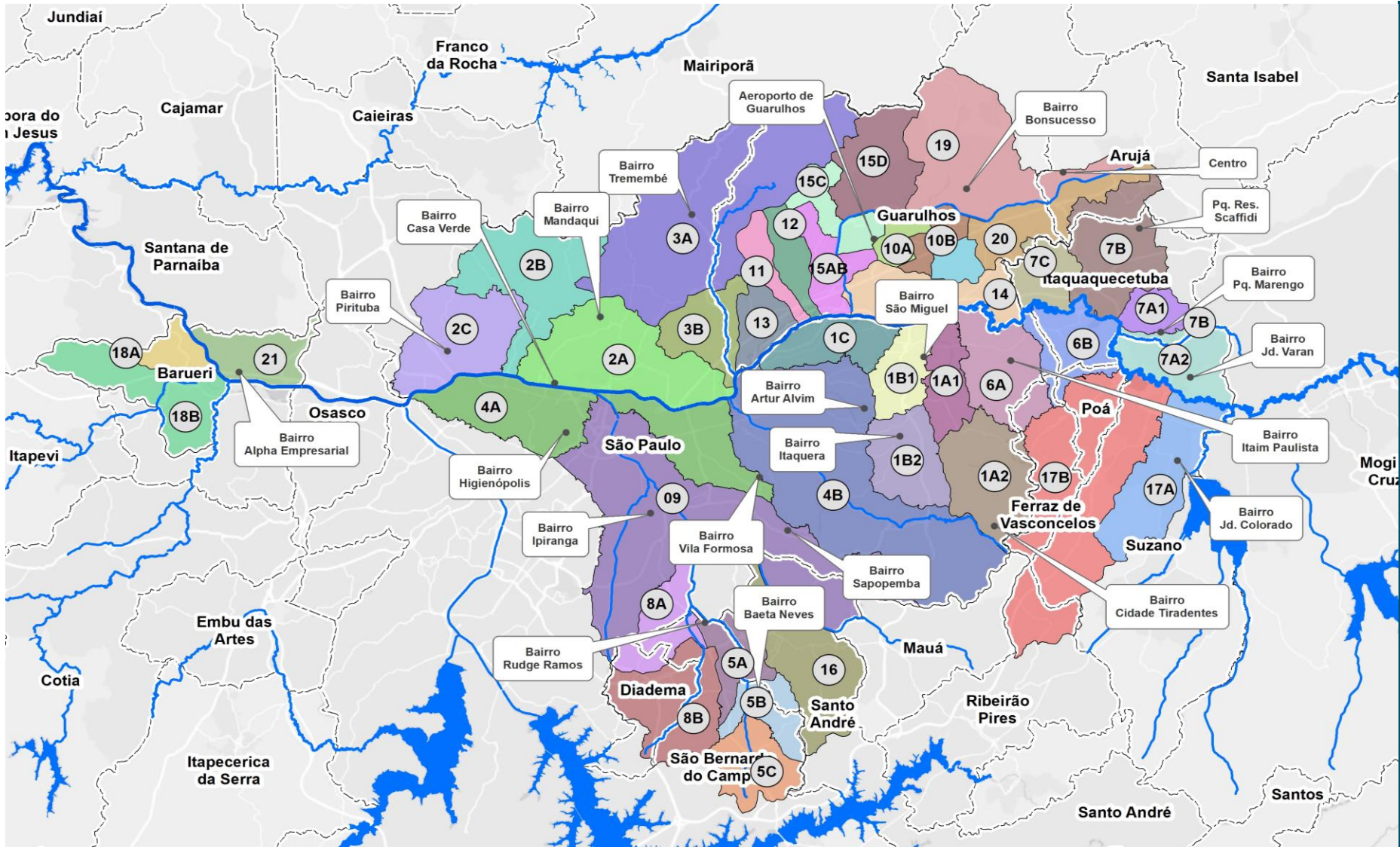
Essas obras complementam o Sistema de Coleta e Tratamento de Esgoto existente no Município, por meio da construção de estações de bombeamento, linhas de bombeamento, interceptores, coletores e interconexões

+ 1,29 mi pessoas com coleta e tratamento de esgoto

+ 404 mil movas economias para tratamento

A Companhia Privatizada Está Posicionada Para Implementar seu CAPEX com Eficiência (Cont.)

Integra Tietê



- Escopo:**
- 600 km de coletores tronco e interceptores
 - 470 km de redes coletoras
 - 227 estações elevatórias
 - 6 ETEs: +17,3 m3/s

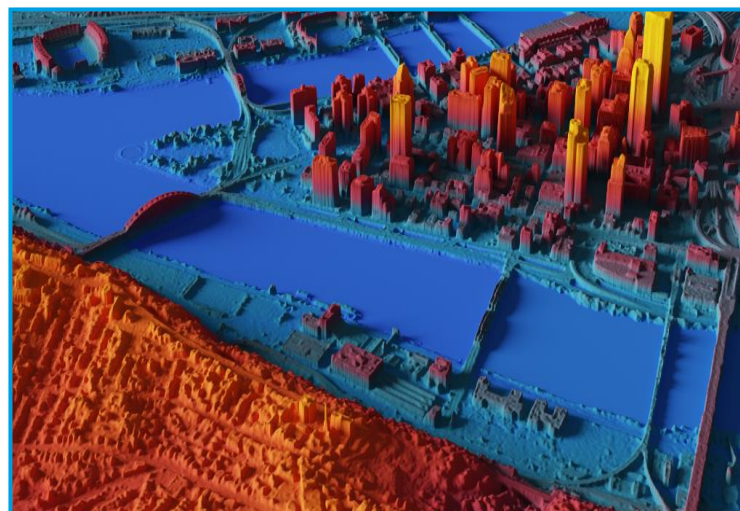
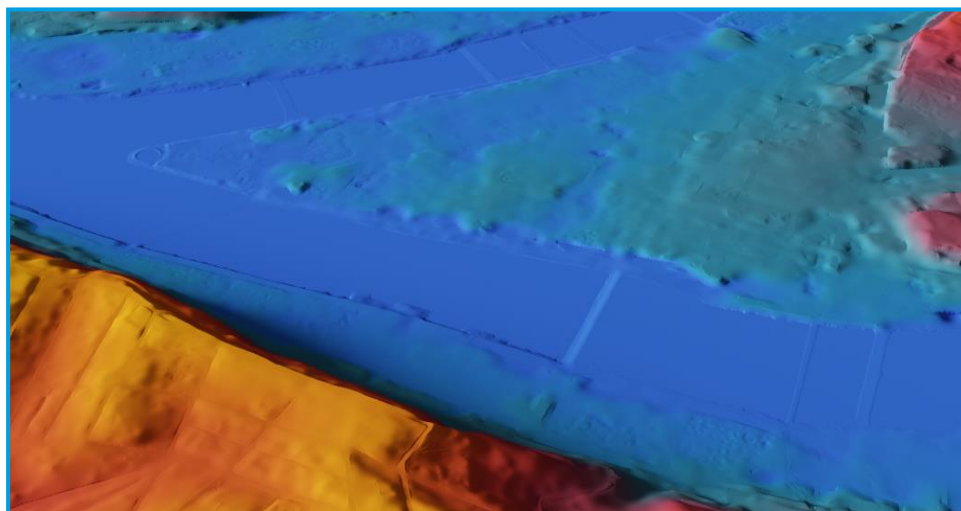
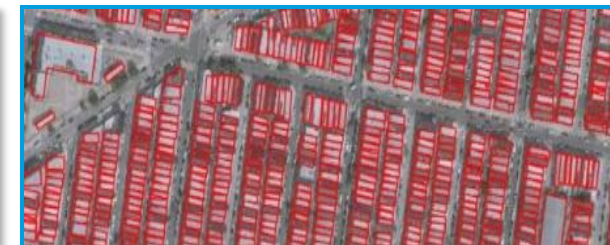
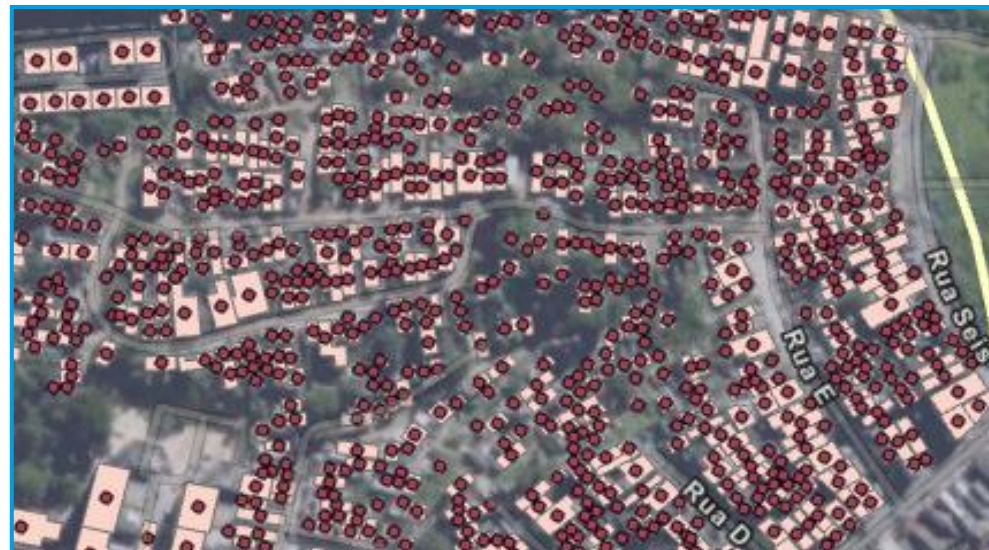
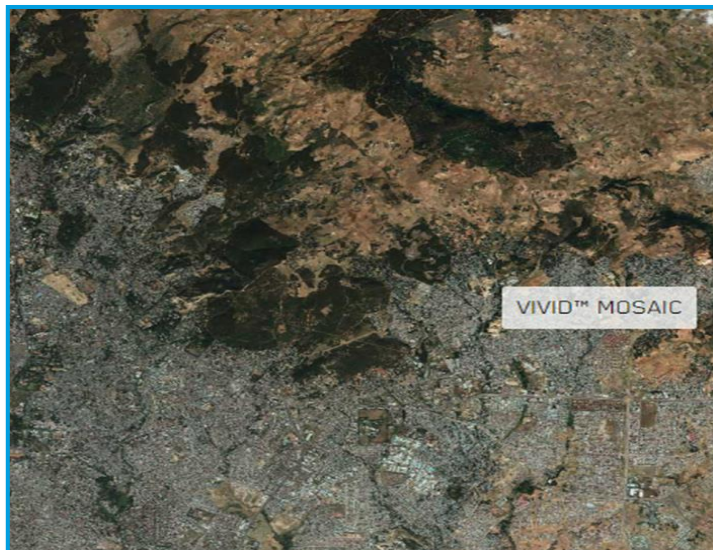
- Pacotes Licitatórios:**
- Lineares: 42 pacotes de obras.
 - ETEs: 6 (BAR, PNM, SM, SJ, VP, BS)
 - Prazo de Execução: até dez/26, exceto ETE Barueri em dez/27

- Status de Publicação dos Editais Lineares:**
- 43 publicados entre mar e mai/24

- Status de Publicação dos Editais ETEs:**
- 6 publicados entre dez/23 e mai/24

A Companhia Privativada Está Posicionada Para Implementar seu CAPEX com Eficiência (Cont.)

Imagens de Satelite



IA para contagem de domicilios

Iniciativas de Otimização no Longo Prazo

A Companhia vem desenvolvendo várias iniciativas de gerenciamento de água na última década

Investimentos em conectividade de nascentes para reduzir o risco de seca

Uso de nascentes de água e a conectividade entre elas

Conectividade entre os mananciais da SABESP



	2013	2023
Capacidade máxima de armazenamento (hm ³)	1.816	1.945
Transferências entre nascentes (m ³ /s)	10,2	26,8

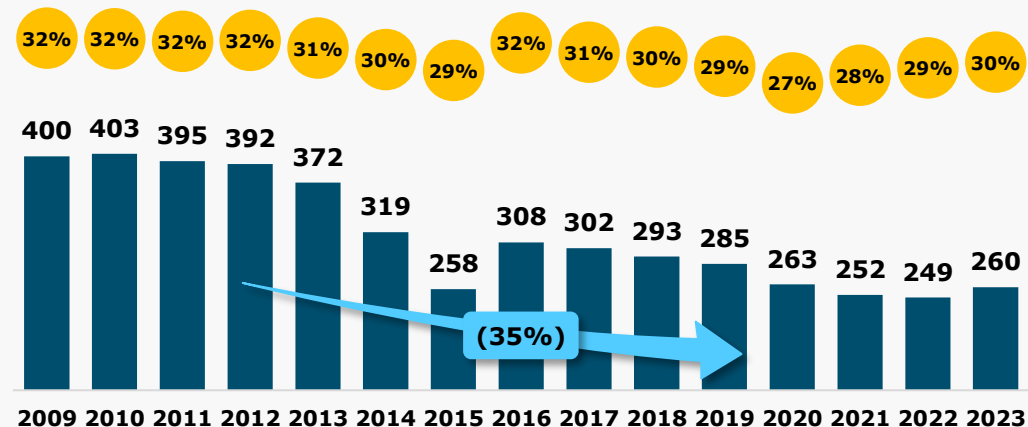
Destaques

- 1) O principal risco climático ao qual a SABESP está exposta é o risco de seca
- 2) No entanto, esse risco foi mitigado por meio de investimentos para aumentar a transferência de água entre as nascentes do sistema de produção
- 3) Os investimentos resultaram em um uso muito mais equilibrado das fontes de água, mitigando os problemas de abastecimento na cidade

O programa de redução de perdas de água da SABESP provou ser eficiente

Perda de Água por Conexão

(litros/conexão/dia, %)



Destaques

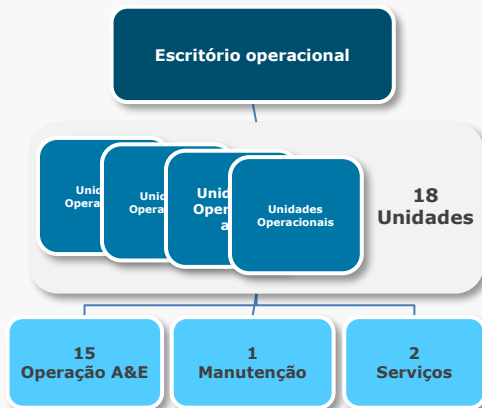
- 1) A Sabesp investiu mais de R\$ 8,3 bilhões em seu programa de redução de perdas de água, sendo R\$ 965 milhões somente em 2022
- 2) Até 2022, o programa cumpriu sua meta de ter uma perda de água inferior a 250 litros por ligação por dia

O Que Já Foi Realizado

A administração da SABESP vem transformando a empresa desde 2023

Reorganização da estrutura corporativa para reduzir custos

Nova estrutura operacional

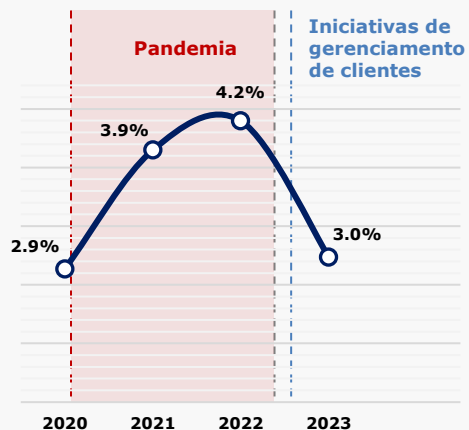


Destaques

- 1) Fusão de dois escritórios operacionais
- 2) Otimização da estrutura de liderança por meio da implementação do CSC (Centro de Serviços Compartilhados)
- 3) Integração de processos para reduzir custos

Gerenciamento de clientes, levando a uma redução na inadimplência

Taxa de inadimplência (%)

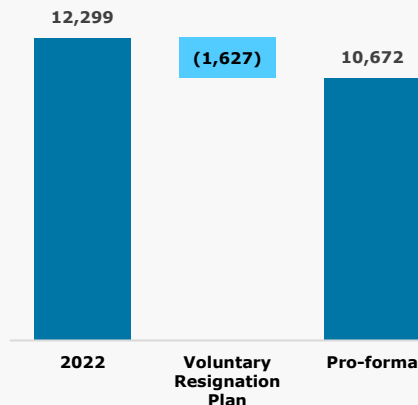


Destaques

- 1) Análise de dados do cliente
- 2) Melhorias nos processos de faturamento
- 3) Campanhas massivas de recuperação de crédito

Redução do número de funcionários pelo programa de demissão voluntária

Corte de custos via demissões (#)



Destaques

- 1) Demissões viabilizadas pela nova estrutura corporativa operacional

Uso inteligente de energia para reduzir custos

Principais iniciativas relacionadas a energia

Geração de Energia

- 4,5% do consumo de energia da SABESP será fornecido até 2025
- No momento já temos 22 usinas fotovoltaicas em operação, representando 1,8% do consumo de energia da Companhia

Contratos de autoprodução

62% do consumo de energia da SABESP será fornecido até 2027

Consumo de Biogás

Biogás gerado em Franca já abastece parte da frota de carros da SABESP

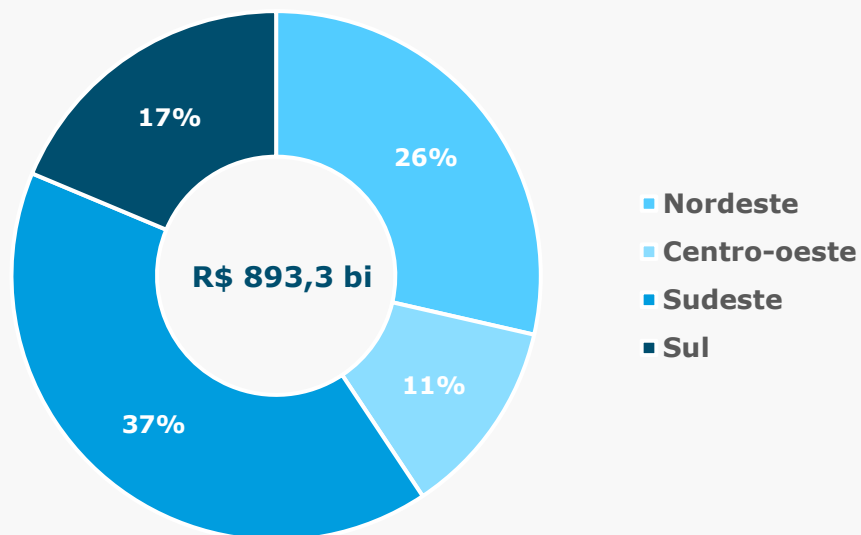
Destaques

- 1) Novos CCEs contratados com o melhor preço da história da Sabesp
- 2) Todas as novas iniciativas energéticas consideram apenas fontes renováveis de energia

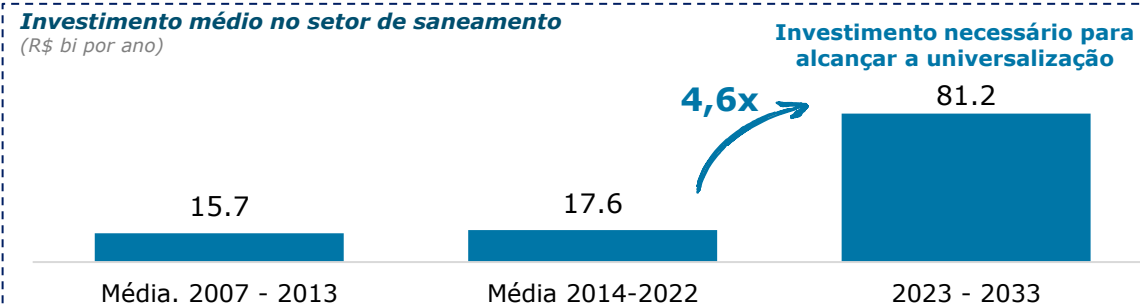
Os Investimentos para a Universalização e o Setor Privado

Com as atuais taxas de investimento, é inevitável que as metas do Plansab não sejam atingidas...

Investimento necessário para alcançar o acesso universal aos serviços de saneamento, por região (%)



... a taxa de investimento terá que aumentar substancialmente, tornando o setor privado parte essencial...



... uma tendência que vem sendo observada nos últimos anos, à medida que alguns participantes privados aumentam sua presença no setor



As necessidades de investimento no setor de saneamento criam uma enorme oportunidade de crescimento não contratada para a SABESP

Histórico Sólido e Escala Com Forte Capacidade de Balanço



Com uma Diretoria de mercado e uma equipe técnica qualificada, **entregamos resultados**

+80%
do Conselho de Administração possui mestrado ou MBA

+70%
dos Diretores com mestrado ou MBA

868
de colaboradores formados em engenharia

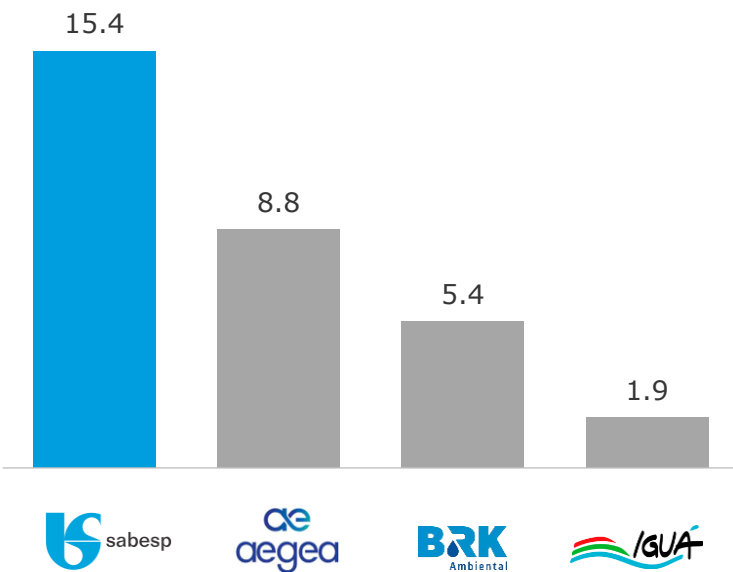
21
Média de anos na Sabesp por colaborador

Somos a empresa que mais investiu...

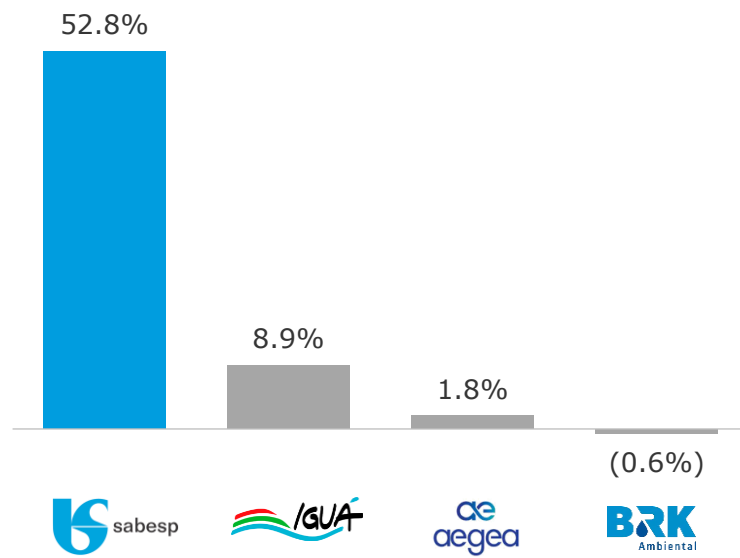
...com a maior geração de caixa...

... e poder de fogo único entre as empresas privadas

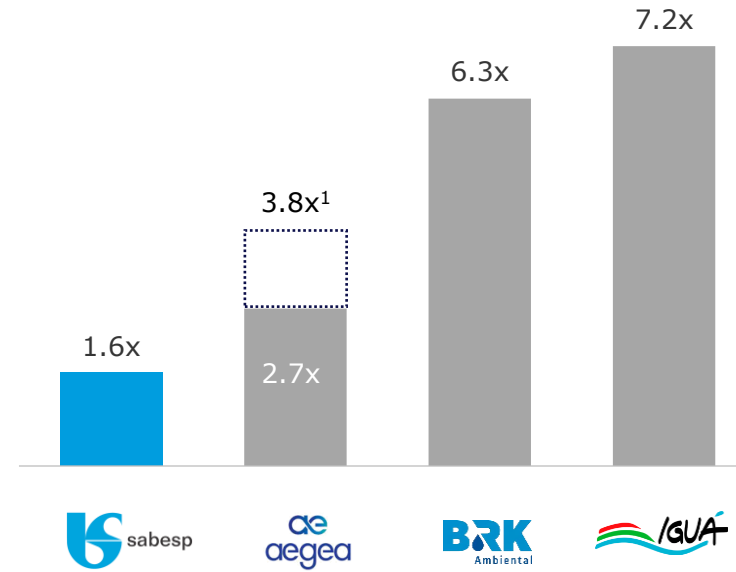
Capex de 2020 a 1T24 (R\$ bi)



(Fluxo de Caixa Operacional – Capex) / EBITDA ajustado 1T24 UDM (%)



Dívida Líquida / EBITDA ajustado 1T24 UDM (x)



Fonte: Relatórios das Empresas disponíveis publicamente.
Nota: 1. Aegea proforma, incluindo Águas do Rio e Corsan.

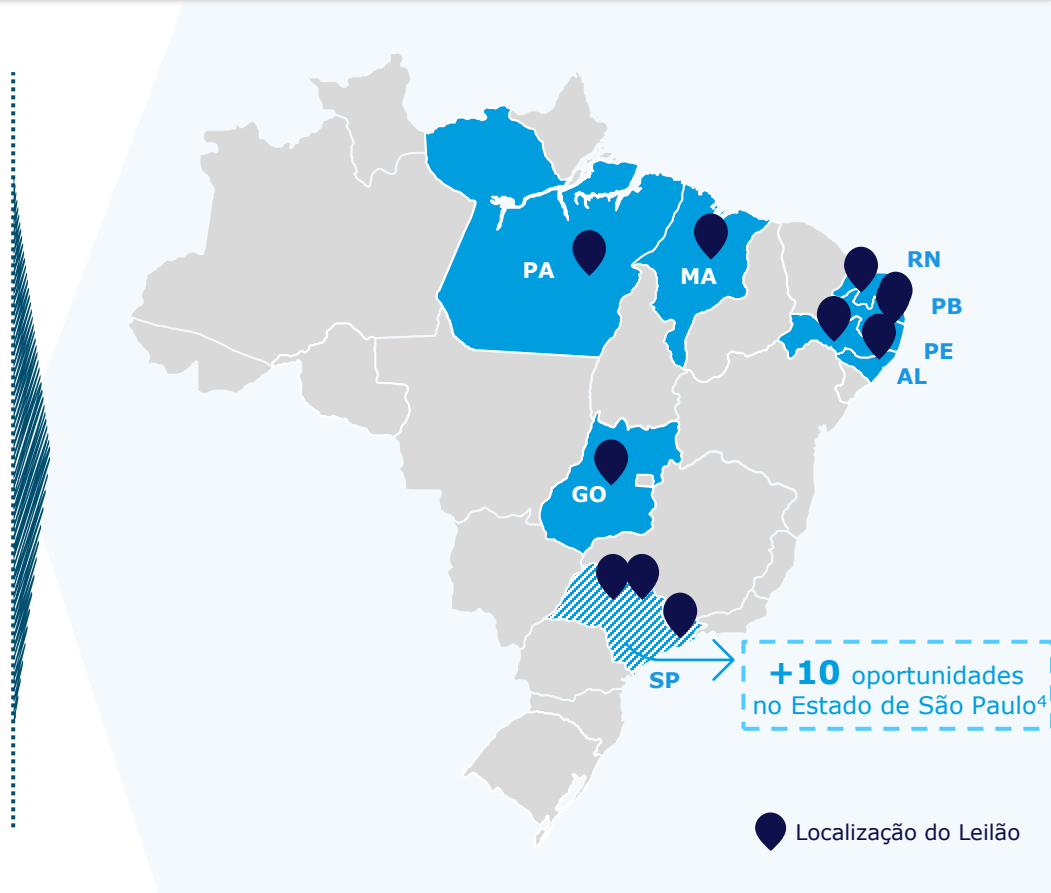
Crescimento Inorgânico Relevante na Próxima Era do Saneamento no Brasil

Somos uma das principais empresa do setor de saneamento no Brasil e podemos ser o consolidador natural nos próximos leilões

Pipeline de projetos futuros de saneamento

Brasil (ex-São Paulo)				
Localização	Projeto	População (mi)	Investimentos (R\$ bi)	Data prevista do leilão ¹
Paraíba	Concessão ou PPP	2,3	5,8	1T25
Pernambuco	Concessão ou PPP	9,2	24,8	1T25
Pará	Concessão ou PPP	6,1	26,0	3T25
Goiás	Concessão ou PPP	3,4	6,6	4T25
Rio Grande do Norte	PPP	1,6	TBD	1T26
Maranhão	Concessão ou PPP	4,8	18,7	2T26
Alagoas	Concessão	0,7	1,7	TBD
Total		28,1	83,6	

São Paulo ²				
Localização	Projeto	População ('000)	Investimentos (R\$ mi)	Status
Pirangi	Concessão	10,9	15,4	Licitação
Guará	Concessão	18,6	28,7	Consulta pública ³
Cunha	Concessão	22,1	64,0	Consulta pública
Total		51,6	108,1	



Seria necessário ~R\$ 900 bilhões em investimentos para atingir as metas de universalização no Brasil, e são esperados +R\$ 80 bilhões em leilões a serem licitados nos próximos 3 anos, o que deverá aumentar a representatividade da Sabesp no total dos investimentos em saneamento no Brasil

Fonte: Materiais da Companhia, BNDES e notícias.

Nota: (1) Considera apenas projetos com leilões previstos após 2024; (2) Considera apenas projetos em fase de Licitação e Consulta Pública; (3) Prazo para contribuições encerrado em abril de 2024; (4) Projetos em fase de modelagem em andamento com data prevista para leilão ainda a ser definida

4 Filosofia de Gestão Orientada a Resultados

A estratégia ESG da Sabesp é mais ampla do que a universalização dos serviços de água e esgoto



Governança ESG robusta e novas iniciativas de reporte

Área ESG reporta diretamente ao CEO e Comitê de Sustentabilidade criado como conselho consultivo do CA. Para maior transparência, relatório TCFD¹, questionário SBTI² e questionário CDP³ estão em desenvolvimento

1

Mulheres no Conselho

Dos 11 membros do Conselho de Administração, 3 são mulheres, incluindo a presidente

2

Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol

Recebemos, pelo primeiro ano, o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol, concedido a inventários completos e verificados de emissões de gases de efeito estufa (GEE)

3

1º Framework de Finanças Sustentáveis

Em 2023, a Sabesp desenvolveu seu primeiro framework de financiamento sustentável, incluindo 7 categorias de projetos verdes e sociais elegíveis para uso dos recursos captados

4

Única empresa da América Latina e do setor de saneamento global em parceria com a UNFCCC

Em parceria com a UNFCCC, a Sabesp está apoiando o desenvolvimento de um mapeamento de atividades para a Iniciativa Fronteiras da Resiliência na Divisão de Adaptação e auxiliando a secretaria no cumprimento de seus mandatos para a implementação do Acordo de Paris

5

Primeira empresa listada a receber o selo B3 Ações Verdes

Certificada pela S&P Global Ratings, que atestou que 100% da receita bruta, bem como 95% dos investimentos e despesas operacionais anuais da Companhia são provenientes de atividades ligadas à economia verde

6

Iniciativas Eficientes de Economia Circular por Meio de Tecnologias que Permitem a Recuperação dos Recursos Hídricos e Energias Renováveis



ETE Barueri	→	Avisos Publicados
ETE Parque Novo Mundo	→	
ETE São Miguel	→	Em andamento
ETE ABC	→	

Ampliação da capacidade Tratamento de 24,5 para 38,5m³/s (+14 m³/s)

Novo conceito para as ETEs

<p>Beneficiamento de lodo 960 ton/dia</p>	<p>Energia Fotovoltaica 60 MW</p>	<p>Água de reúso 84.500 m³/dia</p>
<p>Aproveitamento de biogás 150.000 Nm³/dia</p>	<p>Co-geração-energia 34 MW (potencial)</p>	

Diretoria Experiente e Pronta Para Apoiar o Crescimento da Sabesp

43%
de liderança
feminina

Diretoria

- Anos de experiência
- Anos na Sabesp



+24 1

André Salcedo
Diretor-Presidente



+28 1

Catia Pereira
Diretora Econômico-Financeira
e de Relações com Investidores



+15 1

Bruno D'Abadia
Diretor de Regulação
e Novos Negócios



+25 1

Caio Melo
Diretor de
Clientes



+30 1

Paula Violante
Diretora de Engenharia
e Inovação



+30 1

Roberval Tavares
Diretor de Operação
e Manutenção



+20 1

Sabrina de Menezes
Diretora de Gente e
Gestão Corporativa

Experiência



Educação



Equipe de gestão diferenciada com mais de 170 anos de experiência combinada em todas as áreas de negócios para impulsionar o crescimento sustentável da Sabesp no longo prazo

Fonte: Sabesp.

Apêndice A

Múltiplas iniciativas de eficiência



Múltiplas Iniciativas de Eficiência para Impulsionar a Criação de Valor

Recentemente, o *management* da Sabesp mapeou e implementou diversas iniciativas para aumentar a eficiência, com espaço significativo para melhorias nos próximos anos, impulsionadas pelo processo de privatização



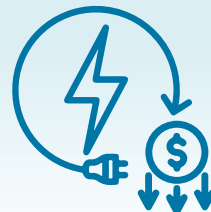
A

REESTRUTURAÇÕES SOCIETÁRIAS
PARA EXCELÊNCIA OPERACIONAL



B

EFICIÊNCIA ESTRATÉGICA DE
CUSTOS PARA OTIMIZAÇÃO
FINANCEIRA



C

NOVOS FLUXOS DE RECEITA
POR MEIO DE INICIATIVAS ESG



Várias Oportunidades de Otimização à Frente

Racionalização da estrutura societária

Reorganização Societária

Destaques

- ✓ **Fusão de duas unidades operacionais**
- ✓ Otimização da estrutura de liderança através do **implantação do CSC⁽¹⁾**
- ✓ Integração de **novos processos para redução de custos**

Pós-Reorganização

2018

22

Unidades Operacionais

2023

18

Unidades Operacionais

Nova Cultura Corporativa



Cultura orientada para resultados



Meritocracia



Alinhamento dos interesses dos colaboradores com os objetivos da Sabesp

Reorganização já reduziu despesas com pessoal⁽²⁾ em 2,7p.p. desde 2021

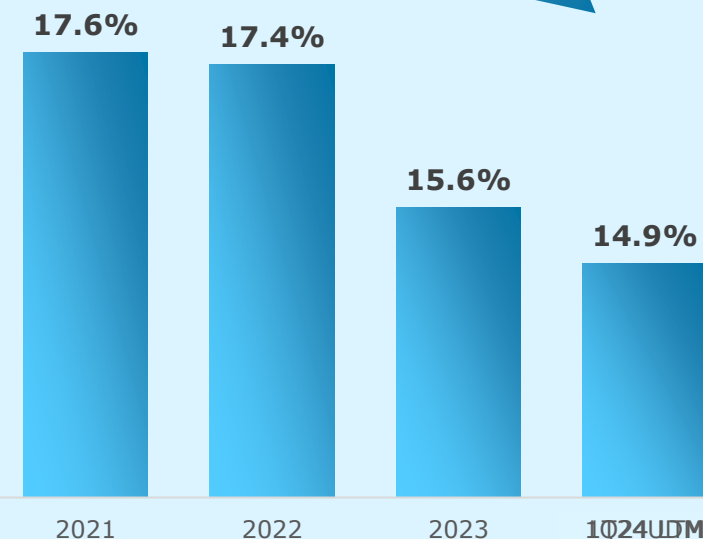
(Despesas de pessoal em % da receita líquida⁽²⁾)

Receita Líquida⁽³⁾

CAGR '21-'1T24UDM: 11,0%

Despesas com Pessoal

CAGR '21-'1T24UDM: 5,1%



Redução da força de trabalho

Destaques

- **Redução de 13% da força de trabalho** em razão da nova estrutura societária operacional
- **+90% da meta inicial de funcionários optaram por participar do Programa de Demissão Incentivada**

Evolução do Número de Funcionários



Várias Oportunidades de Otimização à Frente

Sólidos investimentos em tecnologia reduziram perdas de água e melhoraram a eficiência da rede

Redução de Perdas



Índice de Perdas (IPM) de 29.2% (1T24) com espaço para melhora após a privatização



Sabesp planeja continuar investindo R\$ 1.0bi por ano em iniciativas de redução de perdas

Destaques

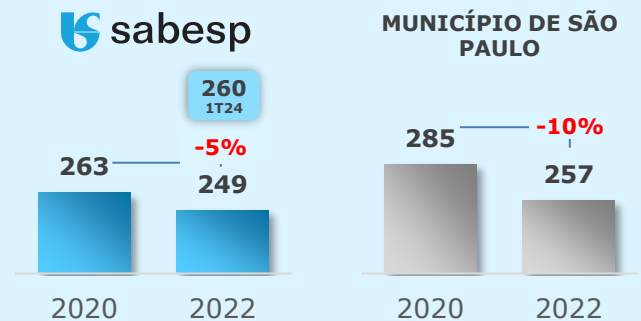
- **Monitoramento de 93,200 km** de rede de água
- Implantando tecnologia para **reduzir as perdas de água e melhorar a eficiência da rede**
- **Melhorias operacionais** à medida que a Sabesp atingir níveis de eficiência alinhados com players privados maduros resultará **em EBITDA incremental potencial**

Os investimentos da Sabesp em sua rede reduziram com sucesso as perdas, melhoraram a medição de volume e aumentaram o volume faturado

REDUÇÃO DE PERDAS

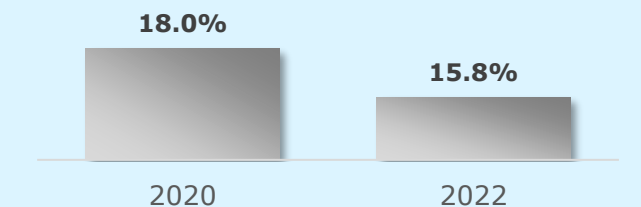
Total de perdas na distribuição (litros/conexão x dia)

Privatização permitirá à Sabesp aumentar ainda mais o nível de redução de perdas de distribuição em outros municípios



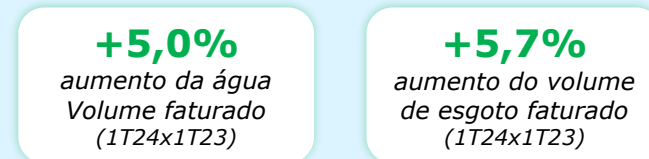
PERDAS DE FATURAMENTO PARA MUNICÍPIO DE SÃO PAULO (%)

A Sabesp reduziu significativamente as perdas de faturamento, com tendência de redução ainda maior pós-privatização

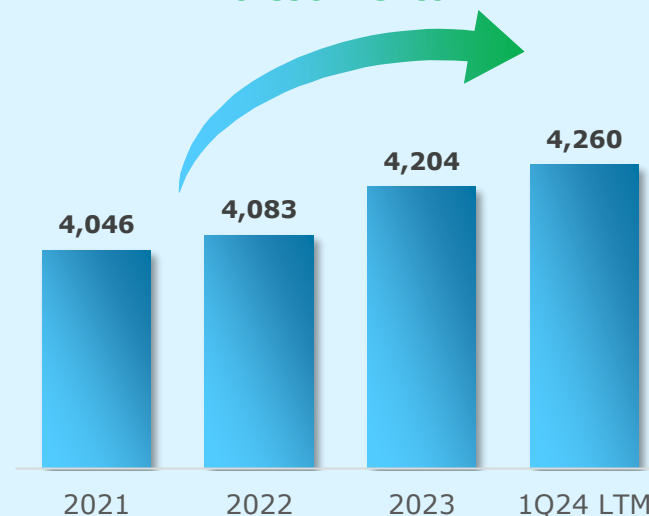


AUMENTO DO VOLUME FATURADO

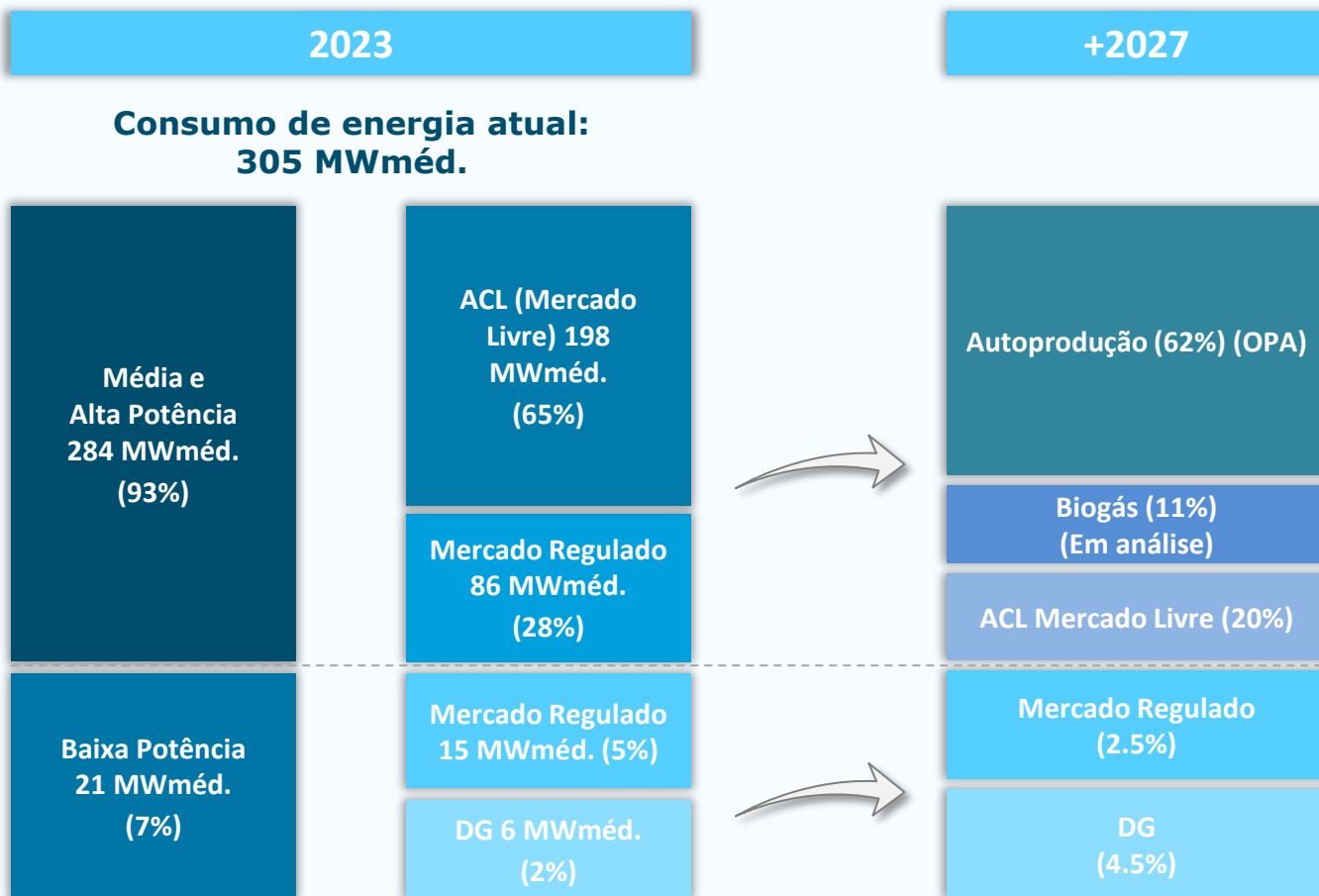
Volume faturado de água e esgoto (mm m³)



+5,3% de crescimento



Nos próximos anos, o balanço energético da Sabesp tende a se concentrar em alternativas renováveis e eficientes do ponto de vista fiscal



Iniciativas em Andamento de para Suprir o Consumo de Energia da Sabesp



Geração de Energia

4.5% do consumo de energia da Sabesp será suprido por suas usinas solares



Autoprodução

c.62% do consumo de energia da Sabesp será suprido por seu projeto de autoprodução



Consumo de Biogás

Biogás gerado em Franca já consegue suprir parte da frota de carros da Sabesp

Várias Oportunidades de Otimização à Frente

...com PPA de longo prazo contratado, os custos com energia foram reduzidos

PRINCIPAIS DESTAQUES

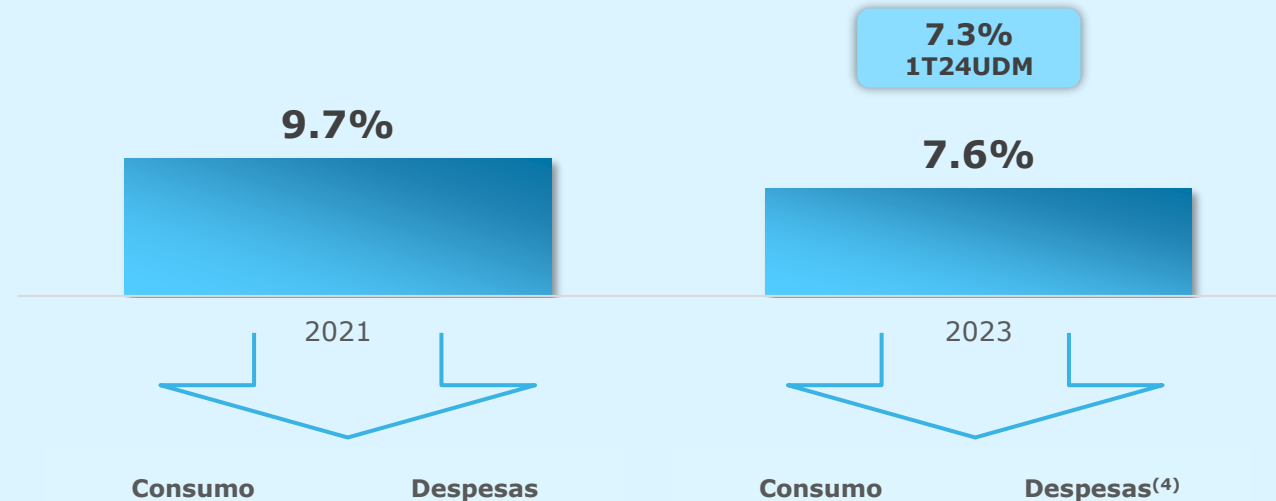


Investimentos em usinas solares e autogeração voltados para **redução dos custos de energia da Sabesp**

Melhorias na gestão de energia resultaram em redução de 2,1p.p na margem de custos de energia desde 2021, ainda com expectativa de melhora futura

Custos de Energia em % da Receita Líquida⁽²⁾

+R\$ 1.5bi
Gastos de energia (2023)
Um dos maiores consumidores de energia em São Paulo



ACL

52%

65%

54%

ACR⁽³⁾

48%

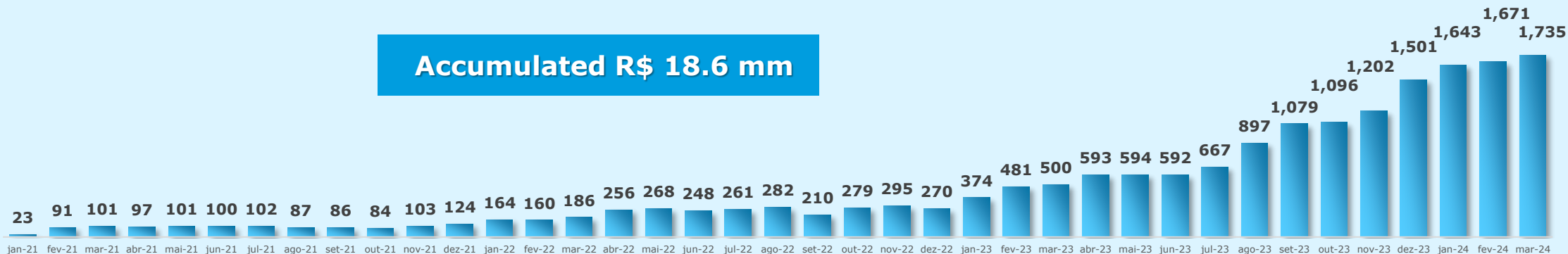
35%

46%

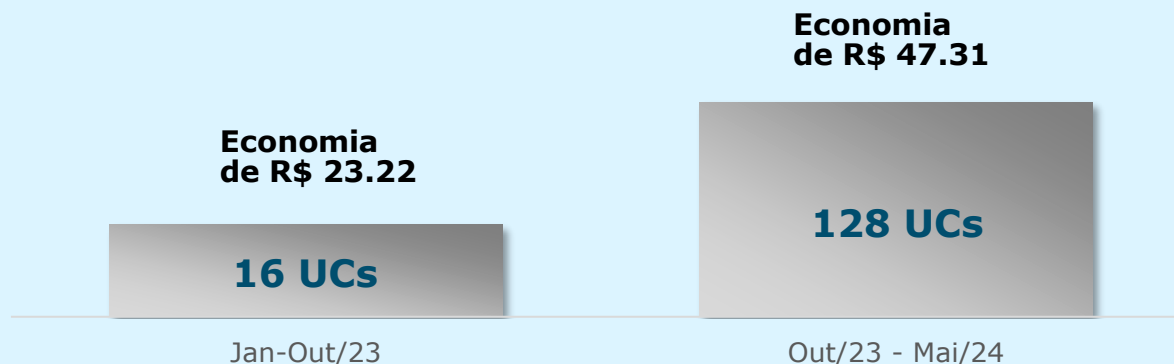
Acompanhamento Histórico da Geração Distribuída – Economias Mensais (R\$)

Em 2024 foram entregues + 6 UFVs, totalizando 22 UFVs em operação, com economia mensal superior a **R\$1.7 milhão** só neste segmento

Accumulated R\$ 18.6 mm



Acompanhamento Histórico de Migrações ACL (mm)



BI

Várias Oportunidades de Otimização à Frente

Gestão de clientes, levando à redução do índice de inadimplência



Principais Iniciativas

1

Análise de dados do cliente

- Otimização do sistema
- Alavancando o BI e o conjunto de dados da Sabesp para melhorar a tomada de decisões



2

Melhorias nos processos de faturamento

- Coordenação do processo de faturamento através de uma ampla gama de plataformas (SMS, e-mail, telefone, aplicativo, etc.)



3

Campanhas massivas de recuperação de crédito

- Alcance de +230 mil clientes com potencial para atingir +250 mil



4

Cobrança de Pagamentos através do PIX⁽¹⁾

- Aceitação do PIX desde Julho/2023, aumentando a diversificação de métodos de pagamentos e facilidade na arrecadação



Entregas da Sabesp em Sistemas de Gestão de Clientes e Otimização de Processos Comerciais



Customização de soluções para atender às demandas exclusivas dos clientes

Receitas e serviços adicionais (reúso, água bruta)



Tratamento regulatório dos descontos junto à ARSESP **focado em grandes clientes**

Visando um **melhor mix comercial**

Clientes com **tarifas 3x superiores** vs. residencial



Estudo de caso: Estação de Tratamento de Esgoto (ETE) de Lins



Projeto de Modernização focado em sustentabilidade e **eficiência ambiental**



Cobertura das três lagoas anaeróbias para evitar a proliferação de odor



Sacos geotêxteis para desidratação do lodo



Construção de uma central de compostagem



Instalação de 30 aeradores nas três lagoas facultativas para melhorar o sistema de tratamento e o efluente final



150 L/seg

Capacidade de Tratamento de Esgoto da ETE



~R\$10 mm

Projeto Capex



Principais vantagens potenciais

- Replicar projeto de modernização para ETEs da Sabesp
- Produção de biogás em larga escala (Caso Franca: abastece a frota de automóveis)
- Economia no consumo de energia
- Melhora geral no tratamento de efluentes



Estudo de Caso: Projeto Aquapolo



Maior Projeto de Reutilização de Água no Brasil (COD: 2012)



CAPEX total do projeto: **R\$364 milhões (totalmente implementado)**



Joint Venture ("JV") entre Sabesp & GS Inima



Capacidade de produção da Aquapolo: **1.000 litros de água reutilizada por segundo** para fins industriais
 > Equivalente ao consumo de **500 mil habitantes**



O projeto abastece o Complexo Petroquímico Capuava da Braskem (65% da capacidade total) e outros 7 clientes industriais



O produto **substituirá água potável** e aumentará o fornecimento para consumo, aumentando a segurança do abastecimento na Região Metropolitana de São Paulo



41 Anos

Braskem Termo de Compra



12

Plantas Industriais Atendidas



R\$114 mm

Receita Líquida 2023⁽¹⁾



Aquapolo em São Paulo

Principais Potenciais Vantagens

- Aumento da diversificação de receitas com serviços de margem mais alta
- Aumento da produção de água reutilizada possibilitando a monetização da produção de esgoto de outras ETEs

Apêndice B

Novo Modelo
Contratual



Como a Regulamentação Lida com a Baixa Performance de Volume e Receita

Atualização anual do volume nas duas primeiras revisões tarifárias para mitigar qualquer desempenho abaixo do esperado da receita regulatória

	Modelo Atual	Novo Modelo	
		1º e 2º ciclos	Outros
Periodicidade (Revisão Tarifária)	A cada 4 anos	Anual	A cada 5 anos
RAB	<ul style="list-style-type: none"> • Metodologia prospectiva • Baixo incentivos para investimentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Metodologia retroativa • Atualizações anuais até 2035 com investimentos incorporados na RAB a cada ano durante os dois primeiros ciclos tarifários (2024-2029 e 2030-2034) 	<ul style="list-style-type: none"> • Metodologia retroativa • Do 3º ciclo tarifário em diante, a RAB será atualizada a cada 5 anos nas revisões tarifárias
Volumes	<ul style="list-style-type: none"> • Com base em estimativas da própria Arsesp 	<ul style="list-style-type: none"> • Os volumes serão puramente baseados em uma metodologia retroativa • Nova proposta de regulamentação torna a arrecadação mais aderente ao volume 	<ul style="list-style-type: none"> • Do 3º ciclo tarifário em diante, os volumes serão atualizados a cada cinco anos nas revisões tarifárias

Geração de Valor Através da Eficiência de Custos

O modelo proposto incentiva ganhos de eficiência

	Modelo Atual	Novo Modelo	
		1ª Revisão	Outros
Opex Regulatório	<ul style="list-style-type: none"> Com base no desempenho da própria Sabesp Eficiências operacionais resultando em tarifas mais baixas Baixo estímulo para ganhos de eficiência operacional 	<ul style="list-style-type: none"> O ponto de partida do OPEX regulatório será calculado usando o modelo de análise envoltória de dados (DEA), com o custo unitário até 2029 Abordagem comparativa baseada na amostra de 25 empresas e utilizando o período de 2019-22 como referência 	<ul style="list-style-type: none"> A magnitude da eficiência compartilhada ainda não foi definida
Compartilhamento de Eficiência de Custos	<ul style="list-style-type: none"> 100% compartilhado com consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> Não haverá compartilhamento de ganhos eficiência até 2029 (final do 1º ciclo tarifário) Os ganhos acumulados com o avanço tecnológico também serão subtraídos 	<ul style="list-style-type: none"> Os ganhos de eficiência serão compartilhados com os consumidores a partir de 2030 para reduzir as tarifas Parcialmente compartilhado com consumidores A Sabesp poderá reter parte dos ganhos de eficiência a partir de 2030

Caminhos Alternativos para a Geração de Valor Marginal

Soluções alternativas e receitas adicionais como vias alternativas de criação de valor

Soluções Alternativas

- Desconto para grandes consumidores
- Abordar uma solução para reformas e cancelamentos

Receitas Adicionais

- No primeiro ciclo, receitas adicionais maiores que a média dos últimos três anos permanecerão com a Sabesp
- Do segundo ciclo em diante, haverá um compartilhamento de 50% do lucro líquido

FAUSP é um Mecanismo Fundamental Criado para a Privatização para Controlar Aumentos Tarifários

Os ativos da SABESP vão crescer inevitavelmente

Universalização em 2033

Plano Anterior

R\$ 56bn

CAPEX para alcançar a universalização dos serviços de Saneamento, excluindo áreas rurais e de baixa renda

Universalização em 2029

Plano Atual

R\$ ~70bi

CAPEX para alcançar a universalização dos serviços de saneamento, incluindo áreas rurais e de baixa renda

4 Anos

Antecipação esperada para atingir universalização

R\$ ~8bi
CAPEX Adicional

Universalização incluirá áreas rurais e de baixa renda

Parte dos recursos da Sabesp para o estado de São Paulo será direcionada ao FAUSP, beneficiando a população paulista e mitigando o aumento tarifário decorrente dos investimentos de ~R\$70 bilhões



% dos recursos da oferta secundária

\$\$\$



Dividendos recebidos pelo estado de São Paulo depois da oferta

\$\$\$

Recursos do FAUSP

Recursos do FAUSP vão reduzir o crescimento da tarifa

Impactos de novos investimentos

CAPEX necessário para universalização

Aumento da Base de Ativos Regulatórios (RAB)

Aumento da Tarifa Esperada

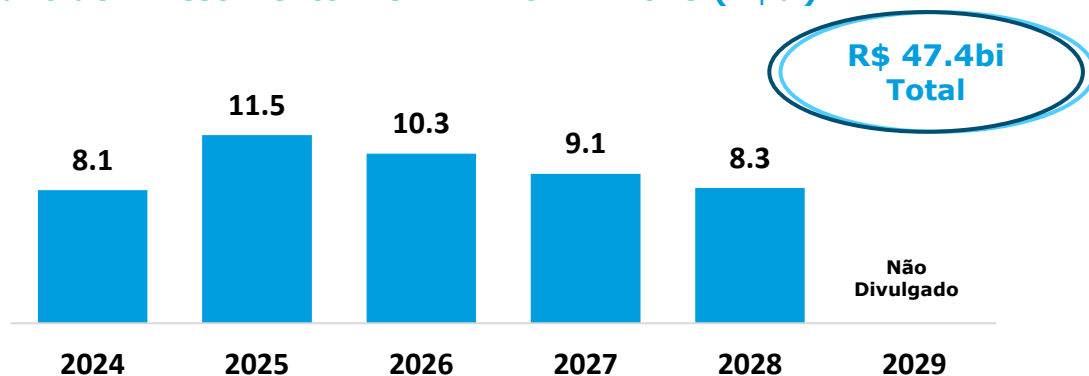
Incentivos para o CAPEX e a Universalização

O modelo cria mecanismos eficientes para incentivar investimentos

Mudanças no Modelo Regulatório

Modelo Atual

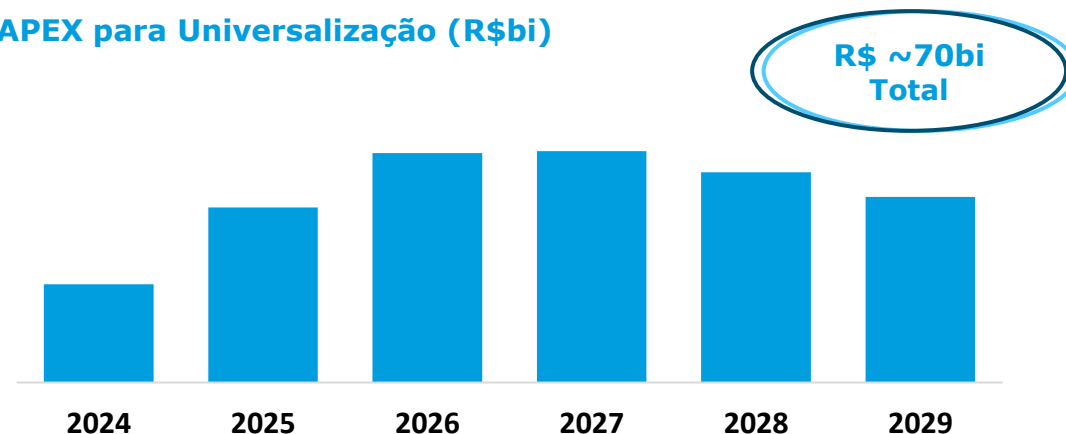
Plano de Investimento – CAPEX 2024 - 2028 (R\$bi)



- Revisão prospectiva do RAB a cada 4 anos
- Baixo incentivo para investimentos

Novo Modelo

CAPEX para Universalização (R\$bi)



- Revisão anual retroativa do RAB no 1º e 2º ciclo
- Fator de universalização na fórmula de revisão tarifária, que pode aplicar até **10% de desconto sobre a tarifa**
- O fator U será considerado de forma escalonada nos diferentes municípios abrangidos pela Sabesp, da seguinte forma:
 - 1) URAE 1 entre 2024 e 2026
 - 2) Todos os municípios em 2027
 - 3) Cada município por área (urbana, informal e rural) em 2028 e 2029
- Melhores incentivos para investimentos

WACC Regulatório

A nova metodologia regulatória do WACC está muito próxima do modelo atual

Metodologia do WACC Regulatório

	Hoje	Novo Contrato – 1º Ciclo	Novo Contrato – Outros Ciclos (À serem definidos pela ARSESP)
Estrutura de Capital			
Capital Próprio	Patrimônio líquido	Diferença entre a dívida e RAB líquida	Diferença entre a dívida e RAB líquida
Capital de Terceiros	Passivos onerosos descontados de caixa e equivalentes de caixa	Passivos onerosos descontados de caixa e equivalentes de caixa pela RAB líquida	Passivos onerosos descontados de caixa e equivalentes de caixa pela RAB líquida
Custo de Capital Próprio (K_e)			
Taxa Livre de Risco	T-Bill 10 anos	T-Bill 10 anos (30 anos)	T-Bill ou NTN-B (se usado um CAPM híbrido em termos reais)
Risco País	EMBI + Índice BR	EMBI + Índice BR (15 anos)	EMBI + Índice BR ou similar (se mantida a abordagem padrão CAPM)
Equity Risk Premium	Rendimento do S&P 500 considerando dividendos em termos reais	Rendimento do S&P 500 considerando dividendos em termos reais (30 anos)	Mesma abordagem, preferencialmente S&P 500
Beta	Empresas de serviços públicos de água listadas na NYSE (discricionária)	Empresas de serviços públicos de água listadas na NYSE e Nasdaq (5 anos)	Mesma abordagem, de preferência no mercado norte-americano
Risco de desvalorização	IPC dos EUA	IPC dos EUA (30 anos)	IPC dos EUA (para CAPM padrão)
Custo da Dívida (K_d)			
Kd	<i>Spread médio dos títulos corporativos com classificação de crédito semelhante</i>	Retorno dos títulos de dívida privada de empresas comparáveis à SABESP no mercado brasileiro, acrescido de taxas (10 anos)	Retorno dos títulos de dívida privada de empresas comparáveis à SABESP no mercado brasileiro, acrescido de taxas

Resumo do Cálculo da Tarifa Inicial de Equilíbrio

Calculation Components	Values (R\$ MM)
1 – Receitas Fator K	234.16
2 – Receitas Adicionais	66.47
3 – Receitas Complementares	84.49
4 – Receita Requerida PRO	22,806.50
4.1 – Receitas Irrecuperáveis	369.95
4.2 – Despesas Operacionais	8,521.50
4.3 – PPP e Locação de Ativos	792.17
4.4 – Fundos Municipais (FMSAI)	607.05
4.5 – Uso de Recursos Hídricos	96.26
4.6 – PDI	11.40
4.7 – Remuneração de Capital (RC) + NCG	9,518.04
4.8 – Reintegração do Capital	2,890.12
5 – Receita Tarifária Base 1 (RT1) (4-1-2-3)	22,421.38
6 – Volume Medido no PRO de água e esgoto	3,571.67 milhões de m ³
7 – Receita Tarifária Base 0 (RT0)	23,625.90
8 – Tarifa Vigente Média (7/6)	R\$ 6.61 / m³
9 – Tarifa Inicial Média (9.1 + 9.2)	R\$ 6.34 / m³
9.1 – P0 Médio (5/6)	R\$ 6.28 / m ³
9.2 – Componentes Financeiros	R\$ 0.058 / m ³
10 – IRepT (9/8)	(4.22%)

Apêndice C

ESG



sabesp

A Privatização Consolida Nossa Liderança ESG Global, Indo Além do ODS 6¹

Segundo a OMS², cada US\$ 1 investido em saneamento básico gera US\$ 5,5 em benefícios à sociedade



Fonte: Sabesp, Organização Mundial de Saúde
 Notas: 1. Objetivo de Desenvolvimento Sustentável - ONU; 2. Organização Mundial de Saúde

Investindo em Impacto para Reduzir a Lacuna do Saneamento

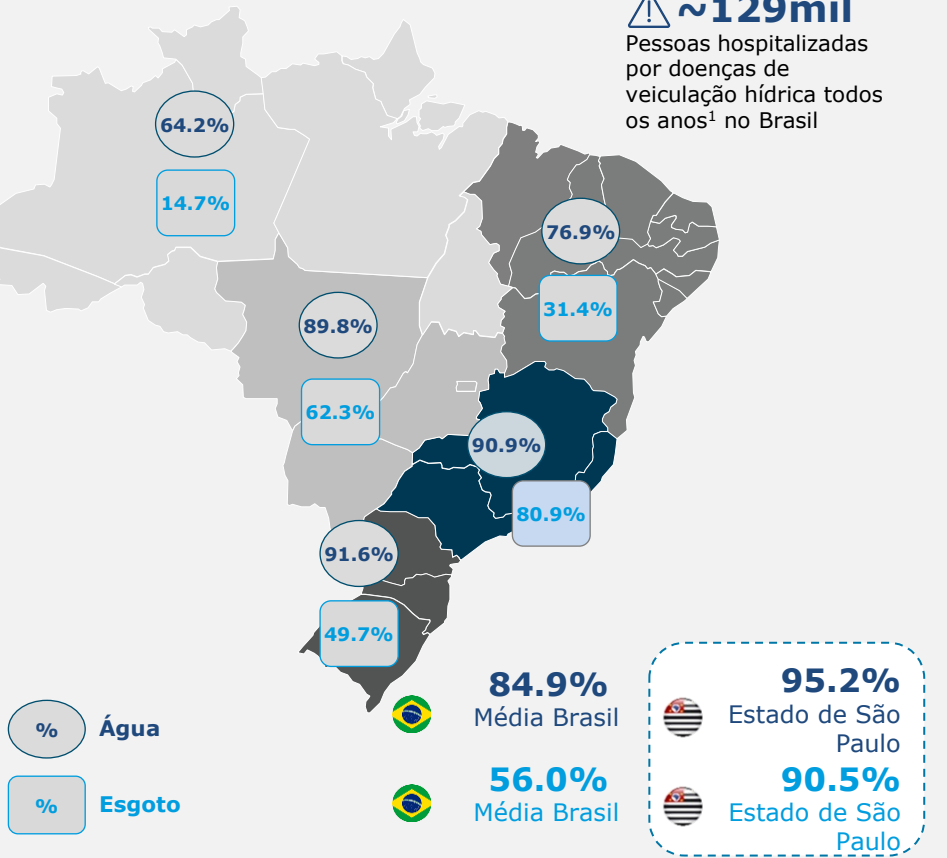
A Sabesp é responsável por aproximadamente 30%¹ dos investimentos realizados pelas prestadoras de saneamento no Brasil

O Brasil tem uma das maiores lacunas de saneamento do mundo

Cobertura de água e esgoto no Brasil

% da população

⚠️ ~129mil
Pessoas hospitalizadas por doenças de veiculação hídrica todos os anos¹ no Brasil



- Aumentar a segurança do abastecimento de água e do acesso a água tratada** (Icon: Hand holding water)
- Melhorar a eficiência operacional e reduzir as perdas de água** (Icon: Recycle symbol)
- Aumentar % de domicílios conectados à rede de esgoto** (Icon: Shower head)
- Aumentar o tratamento de esgoto coletado** (Icon: Water tap)

SDG icons at the bottom: 1 NO POVERTY, 3 GOOD HEALTH AND WELL-BEING, 7 AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY, 8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH, 9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE, 11 SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES, 13 CLIMATE ACTION, 14 LIFE BELOW WATER.

Fonte: Sabesp, Painel Saneamento Brasil 2022
Notas: 1. De acordo com SNIS 2022

Na Vanguarda das Iniciativas de ESG Desde a Década de 1990

A Sabesp foi pioneira em projetos-chave e ativou com sucesso planos de contingência em condições climáticas adversas

Implementação Precoce de Projetos Sustentáveis



Início do **Programa de Despoluição do Rio Tietê**



- **Onda Limpa**
- **Córrego Limpo**
- **Programa de Reciclagem de Óleo de Cozinha**

Programa de Participação Comunitária

Implementação de **Tarifas Sociais**

Desenvolvimento de um Programa para o **Uso Responsável da Água**

Reutilização de Água para fins industriais

Gestão das Emissões Corporativas de **Gases de Efeito Estufa (GEE)**

Sistema de Gestão Ambiental em ETEs e ETAAs

Programa de **Educação Ambiental**

1992

1998

2007

2009

Consolidação de Projetos e Reconhecimento no Mercado



- **Se Liga na Rede**
- **Sistema Aquapolo**

! **Plano de Contingência** do Sistema de Abastecimento Metropolitano ativado após a grave crise de 2014-2015

Programa Água Legal



- Projeto **Água Legal** premiado pelo **Pacto Global da ONU**
- **ETEs Sustentáveis**
- **Programa de Saneamento Sustentável e Inclusivo**

○ Expansão da **Segurança Hídrica** em SP

○ Desenvolvimento do **Sistema de Biogás**

○ **Sabesfértil**

○ 1ª usina de energia de resíduos sólidos

○ 1º Empréstimo Blue na América Latina

○ Selo Paulista da Diversidade

2018

2019

2022

2023

Próxima Onda da Estratégia ESG

! **Plano de contingência** após fortes chuvas em cidades costeiras

! Área de **ESG** reportando diretamente ao CEO

! **Comitê de Sustentabilidade** consultivo ao Conselho de Administração

! Empréstimo vinculado à sustentabilidade

○ **1º Framework Sustentável**

○ **Transparência:** verificação do inventário de GEE

○ **Matriz de Materialidade**

○ **Parceria com UNFCCC**



