

RESULTADOS

3T26

sabesp

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.

AGENDA

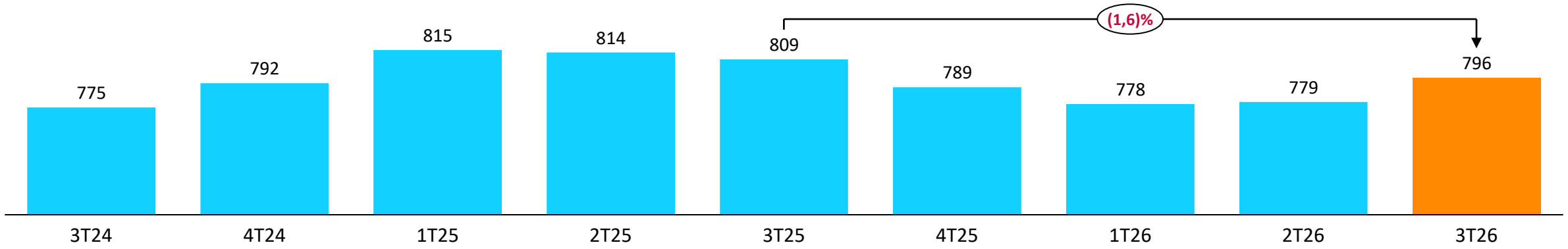
1. **Destaques Financeiros e Operacionais**
2. Áreas Foco
3. Q&A



DESTAQUES OPERACIONAIS

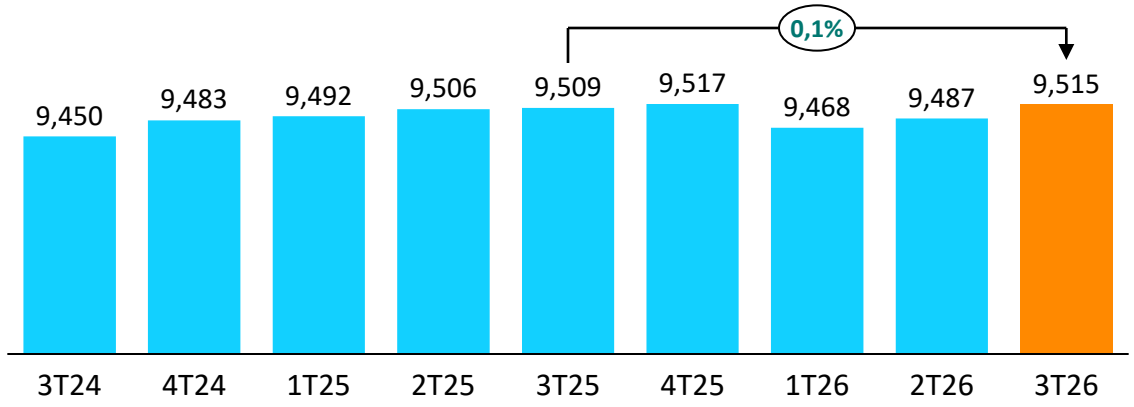
Volumes (em milhões de m³)

Produção de Água

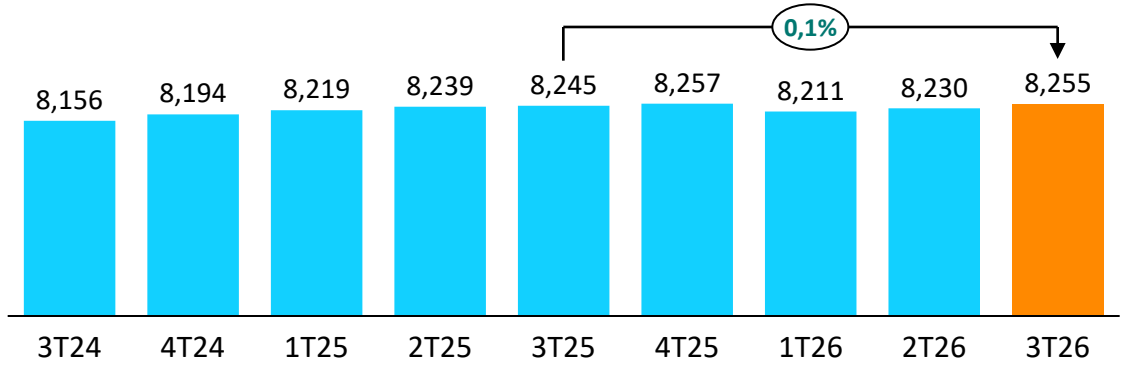


Ligações[1] (# em milhares)

Água



Esgoto

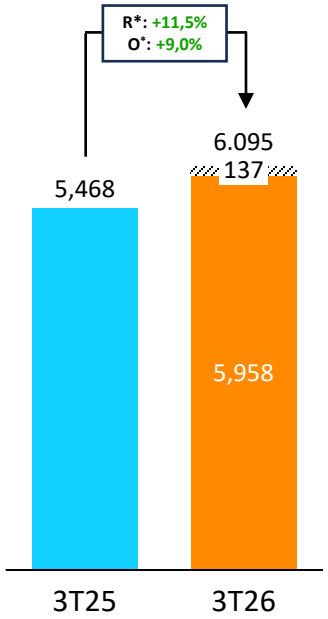


(1) Ligações ativas no final do período

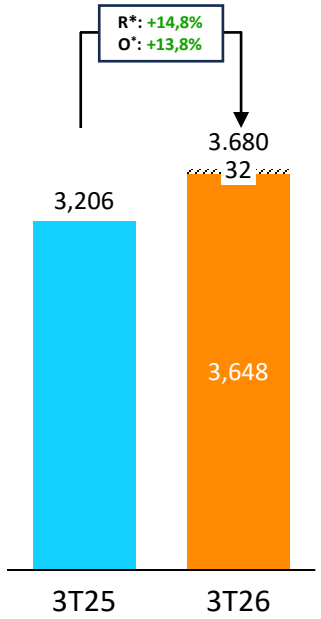
DESTAQUES FINANCEIROS – 3T26

EMAE

Receita Líquida Ajustada[1]



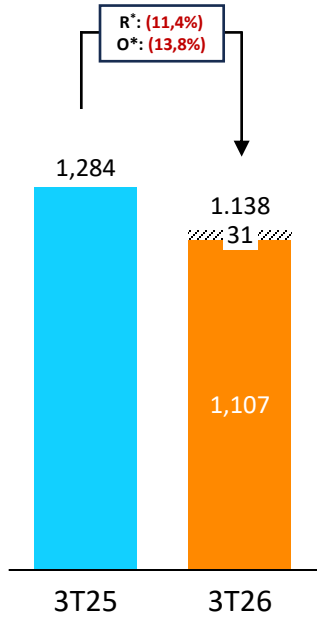
EBITDA Ajustado[1]



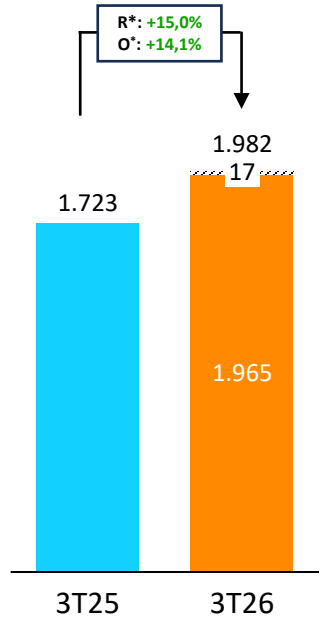
58,6% | 61,2%

Margem EBITDA[4]

Lucro Líquido Ajustado[2]



Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais[3]



50,2% | 53,9%

Conversão de caixa[3,4]

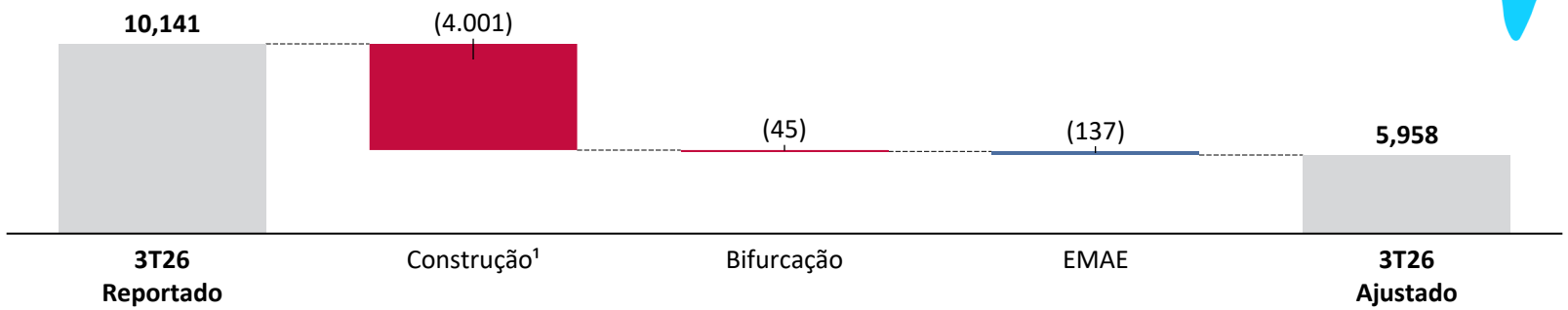


(1) Excluindo efeitos não recorrentes, construção e bifurcação de ativos financeiros – para um resumo dos ajustes, consulte os anexos.
(2) Resultado ajustado excluindo o impacto de FAUSP e precatórios.
(3) Fluxo de caixa operacional sobre o EBITDA ajustado, excluindo FAUSP
(4) Não considera EMAE

* O crescimento reportado inclui a EMAE; o crescimento orgânico exclui a EMAE.

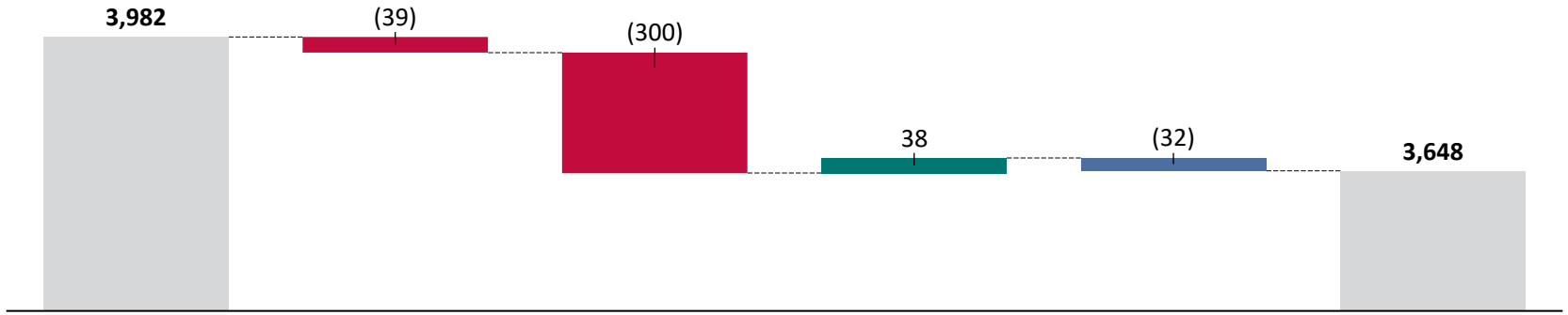
DESTAQUES FINANCEIROS – 3T26

Receita Líquida Reportada x Ajustada



vs 3T25: +7,6% | +9,0%

EBITDA Reportado x Ajustado

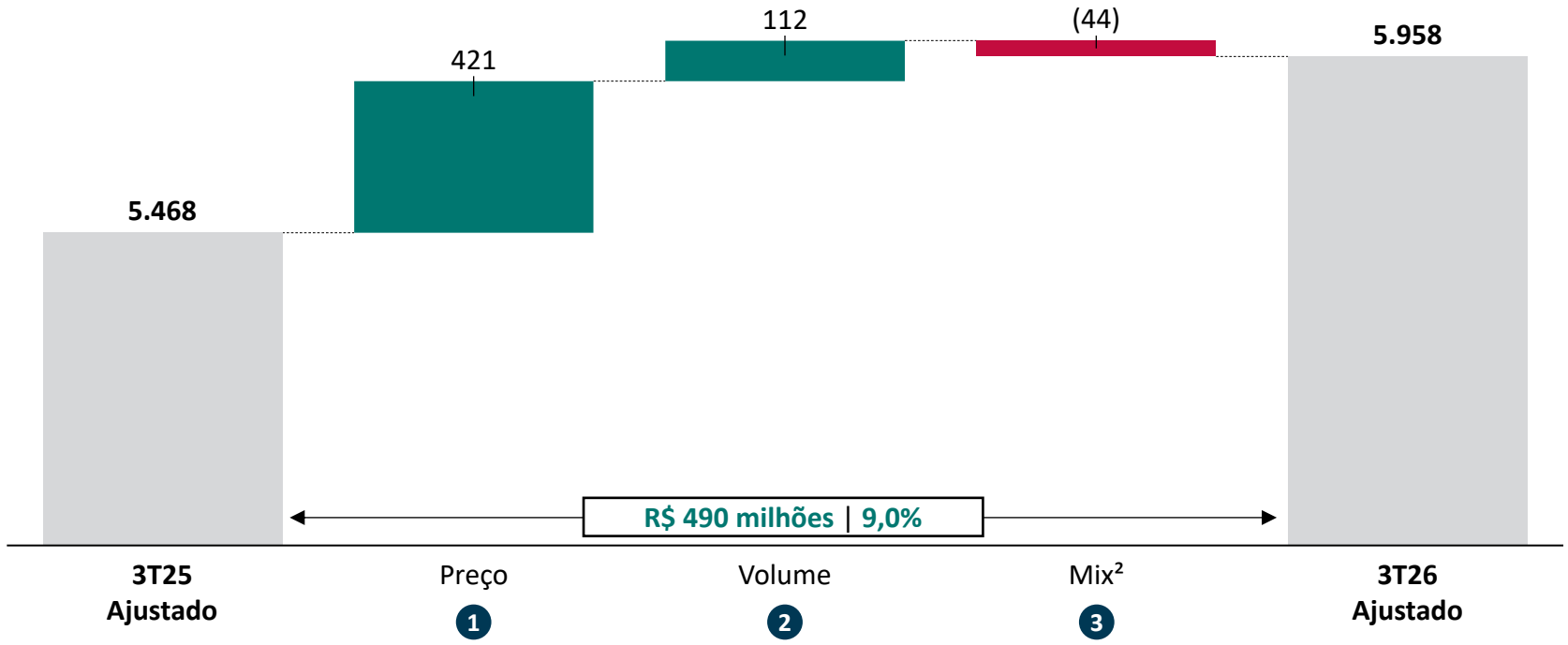


vs 3T25: +29,7% | +13,8%

(1) Inclui receita de construção EMAE de R$21M
(2) Inclui margem de construção EMAE de R$(6)M; a Sabesp não registra margem de construção

DESTAQUES FINANCEIROS – 3T26

Receita Líquida[1] 3T26 a/a

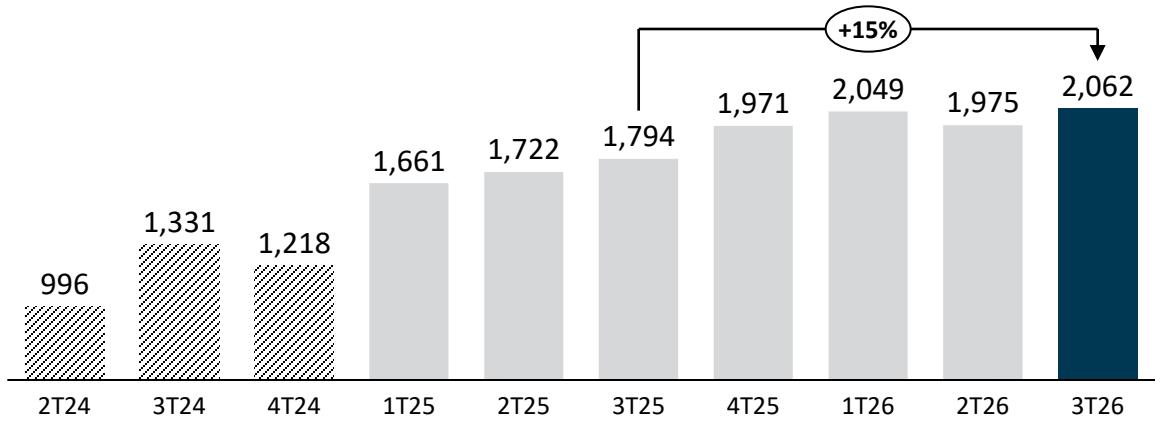


1. **+7,7%:** +10,6% reajuste tarifário, compensado por **maior volume de reformas[2];**
2. **+2,1%:** Novas economias[3] +2,2%; troca de hidrômetros +0,4%, parcialmente compensado por temperatura e atividade econômica (0,4)%;
3. **(0,8)%:** mix de categoria de clientes e mix de faixas de consumo (0,6)% relacionado a temperatura

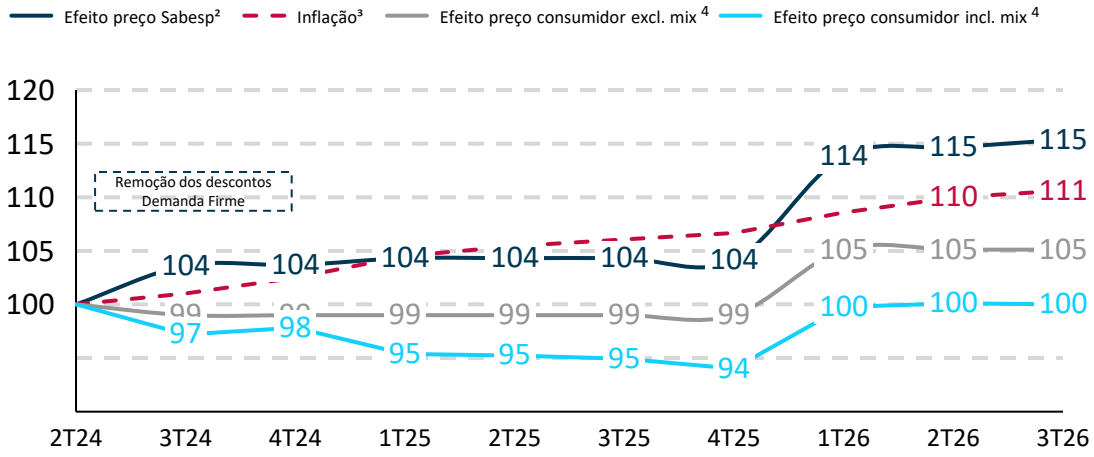
(1) Excluindo efeitos não recorrentes, construção, bifurcação de ativos e EMAE
(2) Espera-se que esses impactos sejam recuperados no ciclo de taxas de 2028
(3) Média de cada período

DESTAQUES FINANCEIROS: DEEP DIVE RECEITA

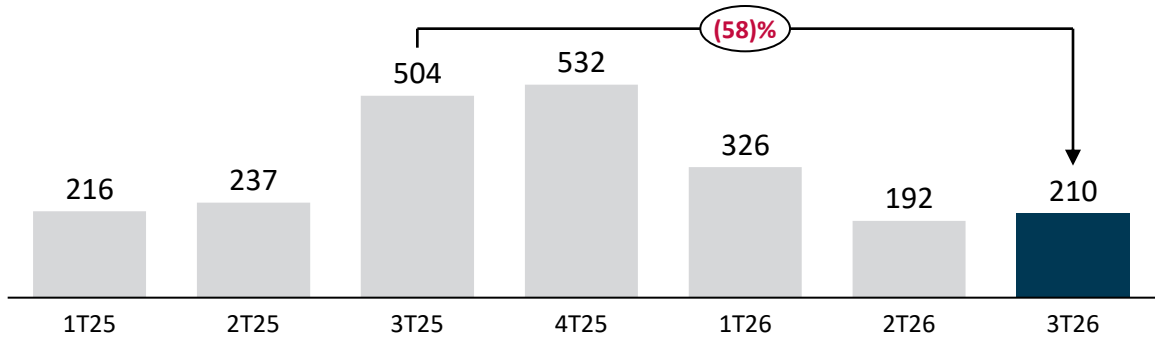
1 Economias com acesso a tarifa subsidiada[1] (# em milhares)



2 Efeito Preço excl. mix de categoria[2] (base 100)



3 Trocas de hidrômetros (# milhares)

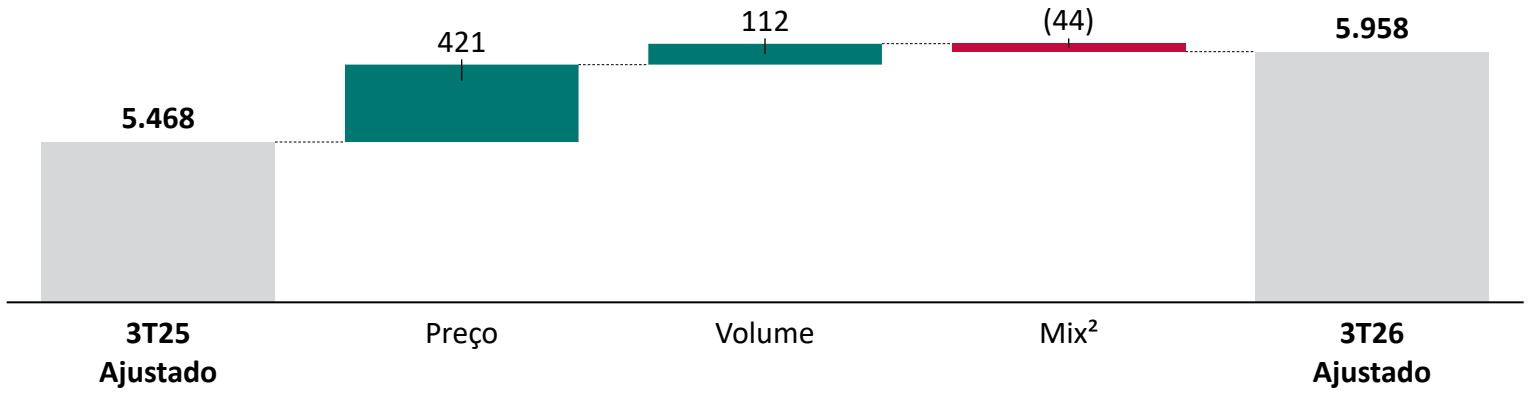


1. **(44)M de Mix,** principalmente pela expansão da tarifa social via CadÚnico (+268 mil economias a/a) e pelo mix de categorias
2. O **Efeito preço Sabesp** performou ~5pp acima da inflação, porém o **Efeito preço consumidor** teve incremento de apenas 5% nos **últimos 24 meses, permanecendo abaixo da inflação**
3. Redução das trocas de hidrômetros em função de restrições na cadeia de suprimento

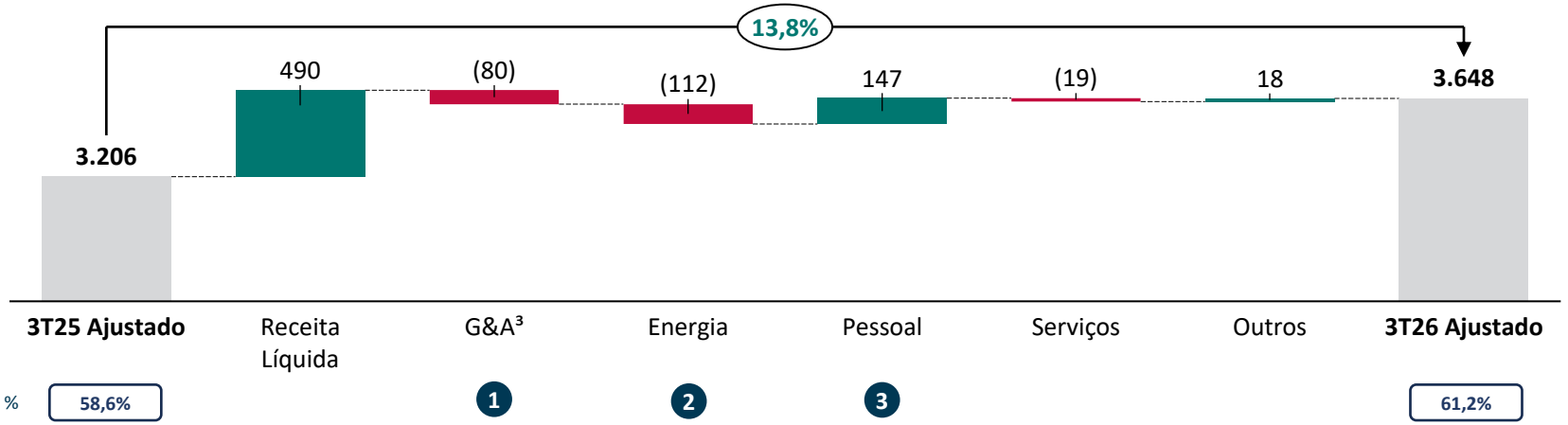
(1) Final do período: Estes impactos serão ajustados no ciclo tarifário de 2028
(2) 2T24 como base 100, excluindo mix de categoria, região e iniciativas comerciais
(3) Fonte: IBGE. Série histórica
(4) Categoria residencial

DESTAQUES FINANCEIROS – 3T26

Receita Líquida[1] 3T26 A/A



EBITDA[1] 3T26 A/A

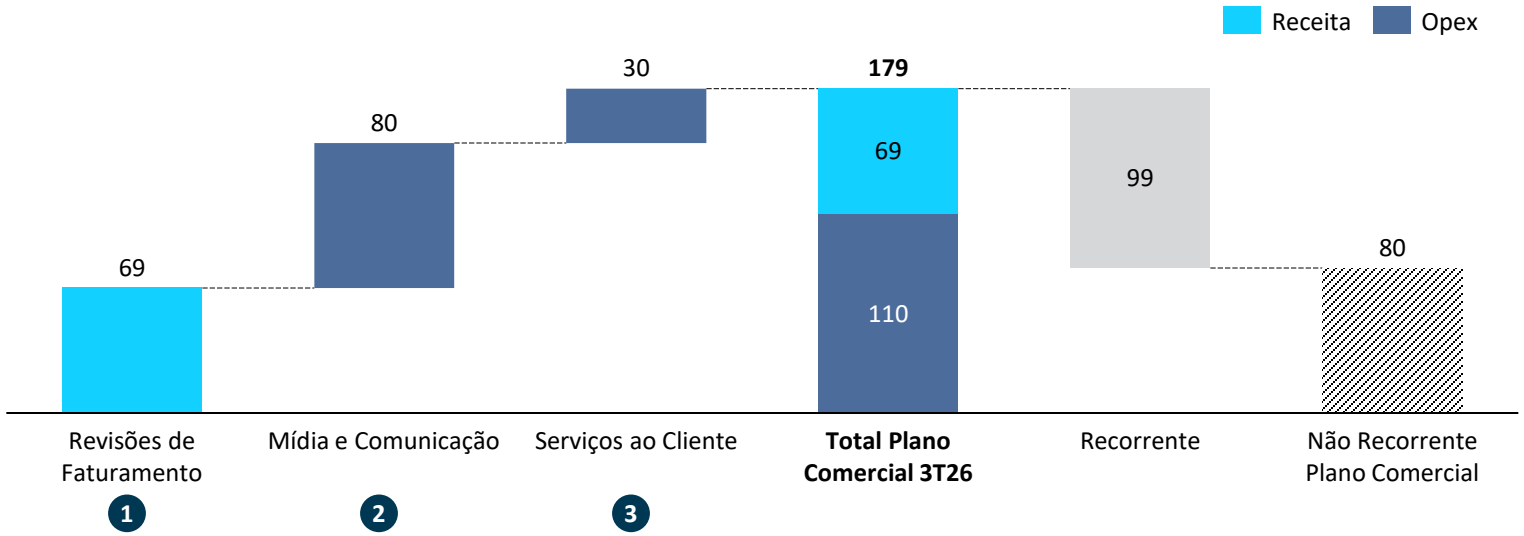


1. O envelhecimento da carteira elevou a provisão para devedores duvidosos (82)M
2. (54)M inflação e encargos setoriais de Angra
3. (3,4)% redução do quadro, migração do plano de saúde, acordo coletivo e composição do quadro

(1) Excluindo efeitos não recorrentes, construção e bifurcação de ativos
(2) Estes impactos serão ajustados no ciclo tarifário de 2028;
(3) G&A inclui Gerais, Administrativas, Tributárias e PECLD

DESTAQUES FINANCEIROS: PLANO COMERCIAL

Plano Comercial: Impactos no Resultado do 3T26 por Iniciativa



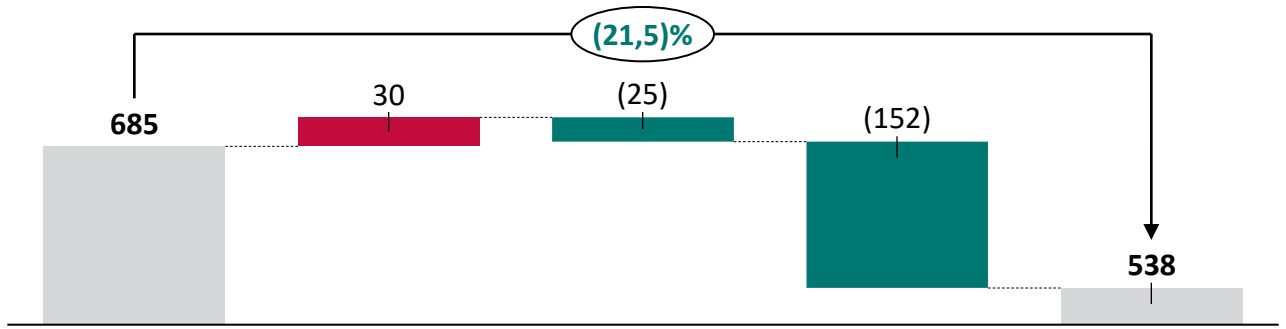
1. Correção proativa das contas dos clientes
2. Ações de conscientização e engajamento dos clientes
3. Fortalecimento dos canais de atendimento para simplificar a jornada do cliente

Plano Comercial: Cobertura Tarifária e Recorrência

	Cobertura tarifária	Sem Cobertura Tarifária	Total
Recorrente	69	30	**99**
Não Recorrente	-	80	**80**
Total	**69**	**110**	**179**

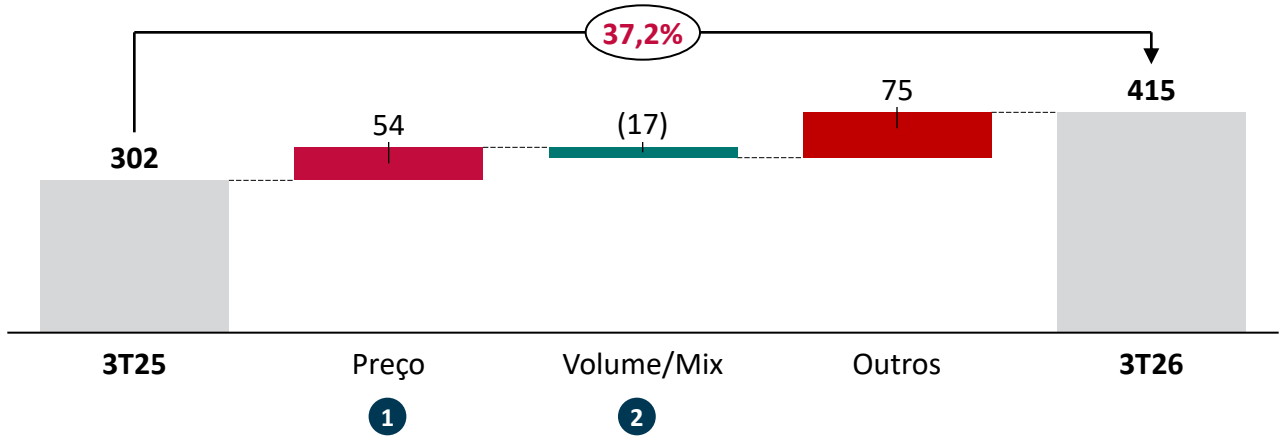
DESTAQUES FINANCEIROS: DESPESAS DEEP DIVE

Pessoal



1. +4,4% dissídio
2. (3,4)% redução de pessoal
3. Migração de plano de saúde, acordo coletivo e mix de cargos e salários

Energia

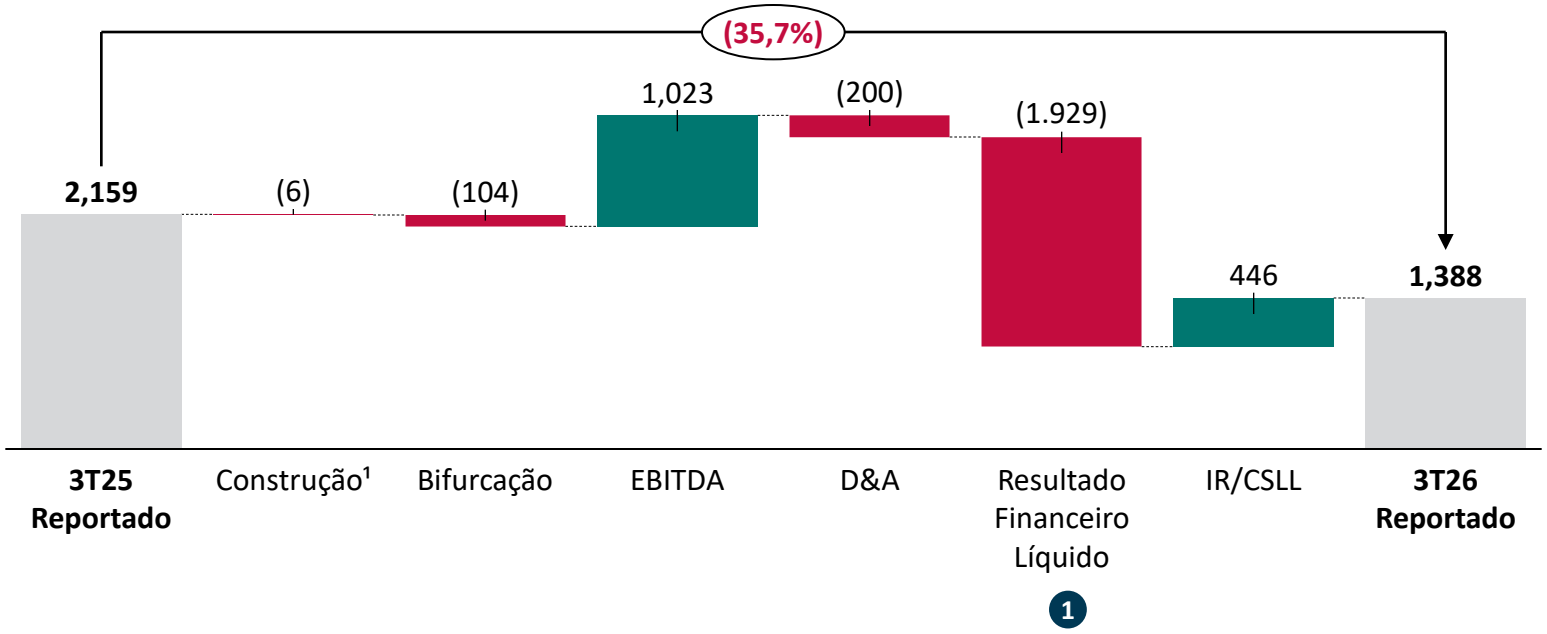


1. 54M inflação e novos encargos de Angra
2. Migração do mercado cativo para o livre +13pp a/a, alcançando 89%, parcialmente compensado pelo aumento de consumo

(1) Média de cada período, não inclui empregados temporários, estagiários, menores aprendizes e membros do conselho

DESTAQUES FINANCEIROS: LUCRO LÍQUIDO

Lucro Líquido Reportado 3T26 A/A



1 **(i)** (1.461)M ganho não recorrente de pagamentos de precatórios no 3º trimestre de 2025; **(ii)** juros líquidos mais altos (383)M em dívidas maiores

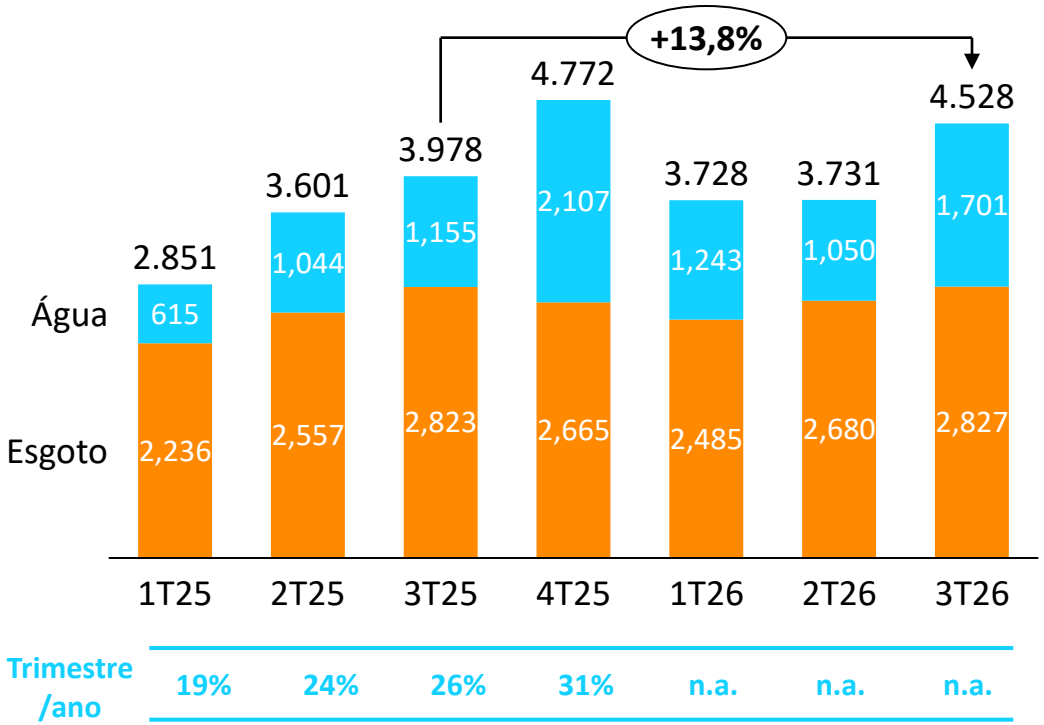
(1) Inclui margem de construção EMAE de R$(6)M; a Sabesp não registra margem de construção

DESTAQUES FINANCEIROS: DEEP DIVE CAPEX

Capex (R$ milhão)

R$ 12 bilhões em investimentos em 9M26: +15% a/a

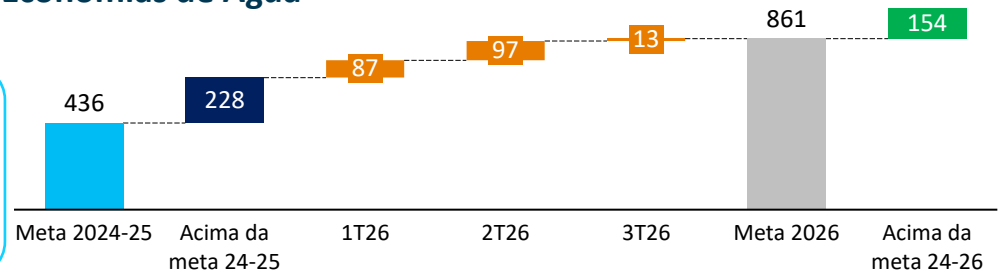
- **+21,4% aumento de capex t/t**
- **R$ 44,2 bilhões de backlog contratado** até 2029 em diante, +9% t/t devido à contratação das Ondas de Universalização 2 e 3



Fator-U[1]: Atingimento 2024-2026 (em mil, em setembro/26)

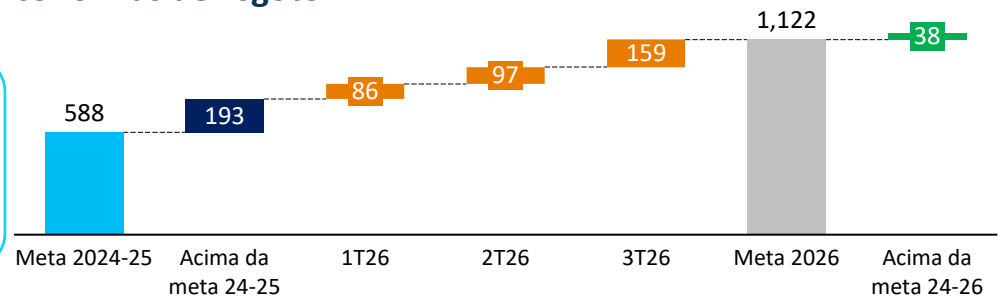
"ICA" – Novas Economias de Água

118% da meta 24-26 atingida[2] **136% da meta 2026**



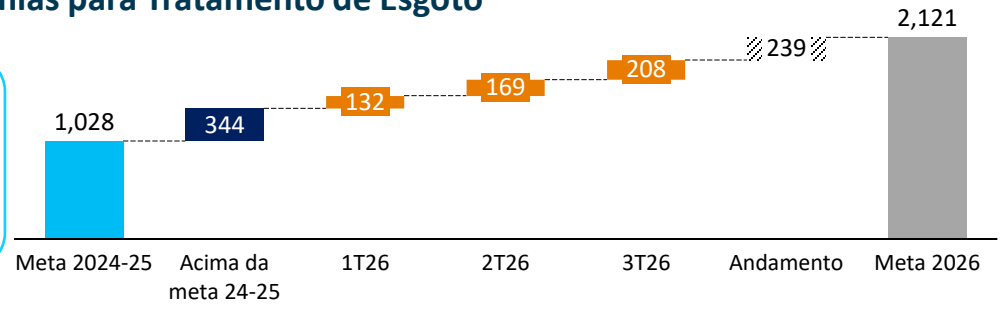
"ICE" – Novas Economias de Esgoto

103% da meta 24-26 atingida[3] **107% da meta 2026**



"IEC" – Economias para Tratamento de Esgoto

89% da meta 24-26 atingida **78% da meta 2026**



(1) Aumento de economias residenciais
(2) Meta 2024-26:: 126% de atingimento no recorte residencial e 93% no recorte informal e rural
(3) Meta 2024-26:: 118% de atingimento no recorte residencial e 71% no recorte informal e rural

DESTAQUES FINANCEIROS

Deep Dive CAPEX

Contratação de projetos em 4 ondas, estruturadas em 45 lotes, abrangendo 375 municípios

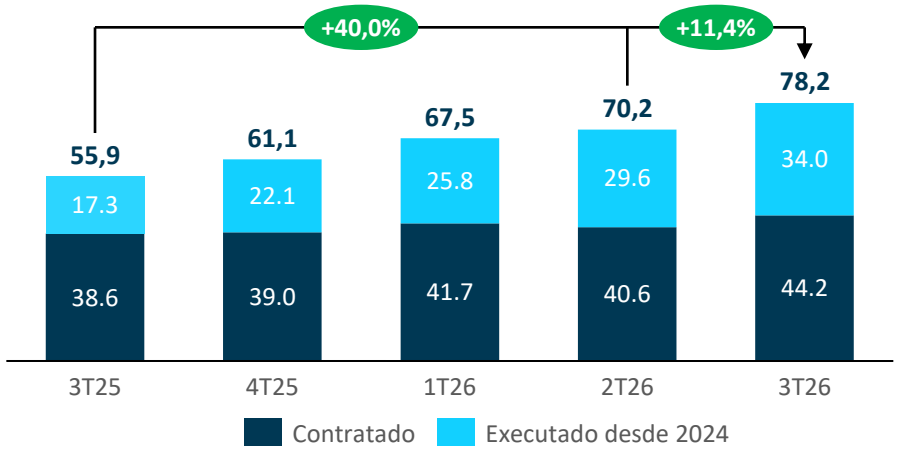
Capex contratado em ondas: R$ 34 bi executados desde 2024 + R$ 44 bi contratados

Possibilita: Maior escala operacional, entrega de projetos mais eficiente, maior previsibilidade regulatória.

Estrutura integrada que combina grandes projetos de infraestrutura e investimentos na expansão de redes, com metas específicas para áreas urbanas, informais e rurais

Promove: Excelência técnica, Cumprimento das metas contratuais

Evolução do Capex Executado e Backlog (R$ bi)



PRINCIPAIS PROJETOS DE UNIVERSALIZAÇÃO

Integra Tietê

- R$ 23 bi em investimentos até 2029
- ~5 milhões de pessoas serão beneficiadas
- Fase 1: R$ 18,0 bi (2023-28)
- 62% contratados
- 49% executados
- Fase 2: R$ 4,9 bi (2025-28)
- 98% contratados
- 3% executados

ONDA 1 – Interior

- 11 lotes – 153 municípios
- 100% contratado
- R$ 5,0 bi
- Execução: 3,8%
- Início: março – abril/2026
- Fim: setembro – outubro/2028
- Prazo de execução: 30 meses
- ~147 mil pessoas serão beneficiadas

ONDA 2 – Interior

- 12 lotes – 168 municípios
- 100% contratado
- R$ 8,1 bi
- Execução: 9,1%
- Início: maio – julho/2026
- Fim: novembro – dezembro/2028
- Prazo de execução: 30 meses
- ~305 mil pessoas serão beneficiadas

ONDA 3 – Região Metropolitana de Santos e Litoral Norte

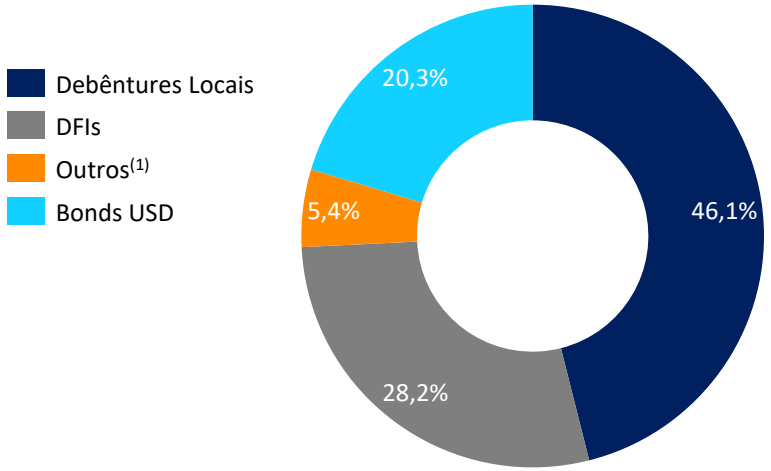
- 8 lotes – 13 municípios
- 88% contratados
- R$ 4,8 bi
- Execução: 0,5%
- Início: setembro/2026
- Fim: agosto/2029
- Prazo de execução: 36 meses
- ~103 mil pessoas serão beneficiadas

ONDA 4 – Região Metropolitana de São Paulo

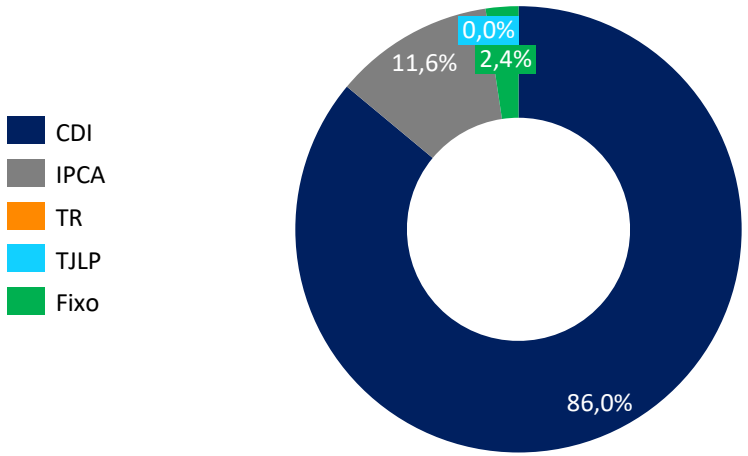
- 14 lotes – 41 municípios
- 0% Contratado
- R$ 19,7 bi
- Execução: 0%
- Início: janeiro/2027
- Fim: dezembro/2029
- Prazo de execução: 36 meses
- ~370 mil pessoas serão beneficiadas

DESTAQUES FINANCEIROS: DEEP DIVE DÍVIDA

Composição Total da Dívida

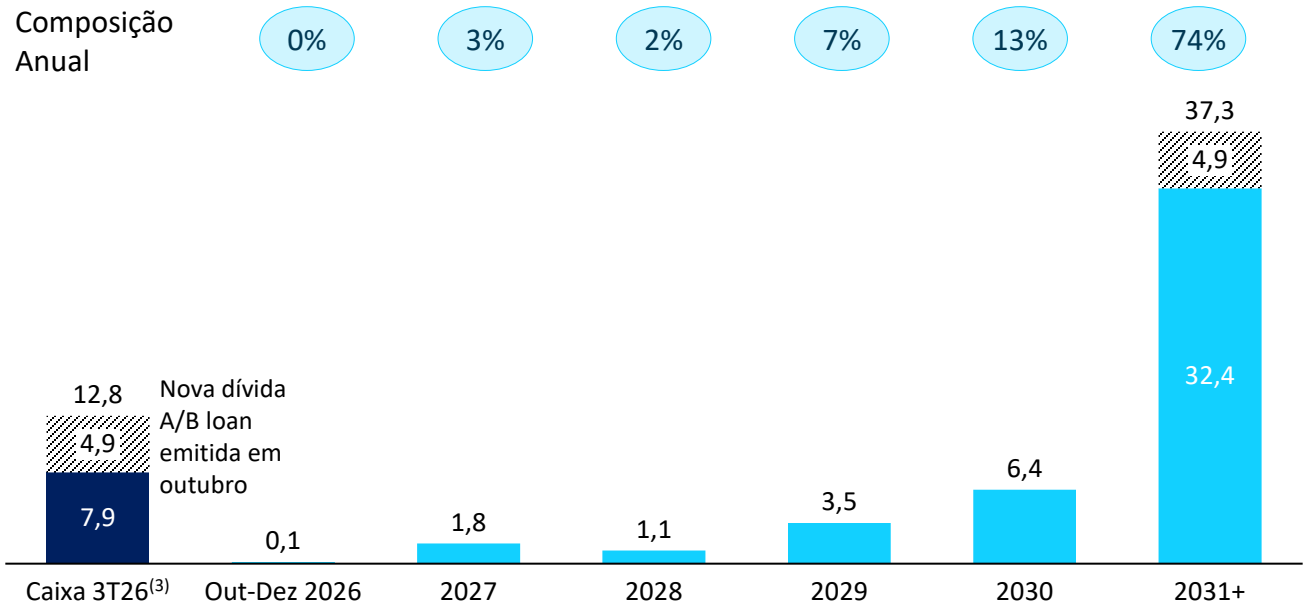


Dívida por Índice[1,2]



Amortização da Dívida (R$ bilhões) e Composição Anual (%)

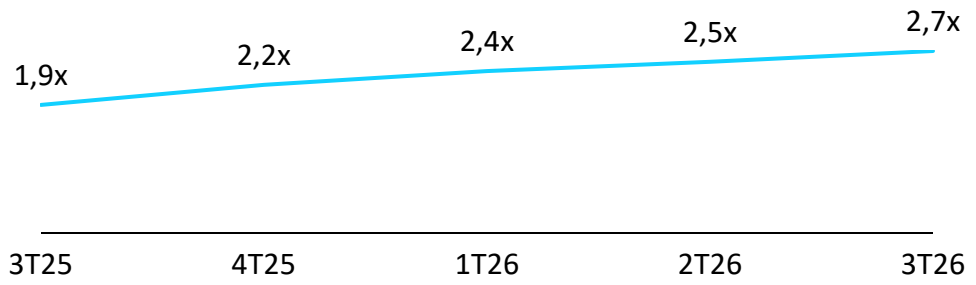
- Dívida bruta de R$ 46,4 bilhões (Dívida líquida[3] de R$ 38,6 bilhões)
- 66% da dívida sem covenants financeiros em outubro/26
- Custo médio a CDI +0,28%, com prazo médio de amortização de 6,2 anos
- 71% da dívida com vencimento a partir de 2031; 74% após o A/B *loan* emitido em outubro/26
- A/B loan assinado em outubro/26
- R$ 7,9 bilhões de caixa disponível [3] (R$ 12,8 bilhões após A/B *loan*) cobre toda a amortização até 2029



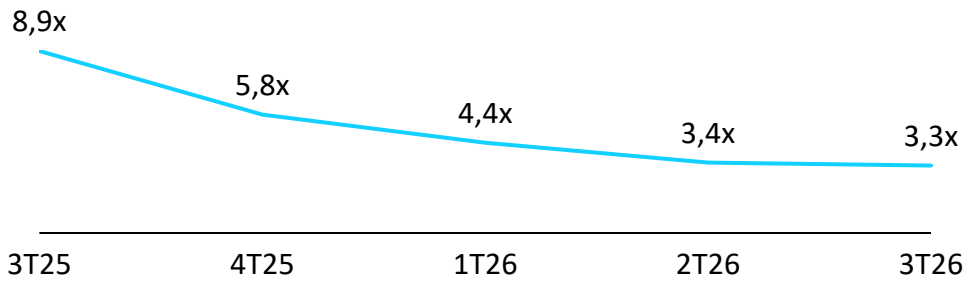
(1) Ecoinvest, Arrendamento, CEF, BNDES, FEHIDRO
(2) Considera exposição pós-swap
(3) Ex-FAUSP de R$ 1.322 milhões

DESTAQUES FINANCEIROS: INDICADORES CHAVE

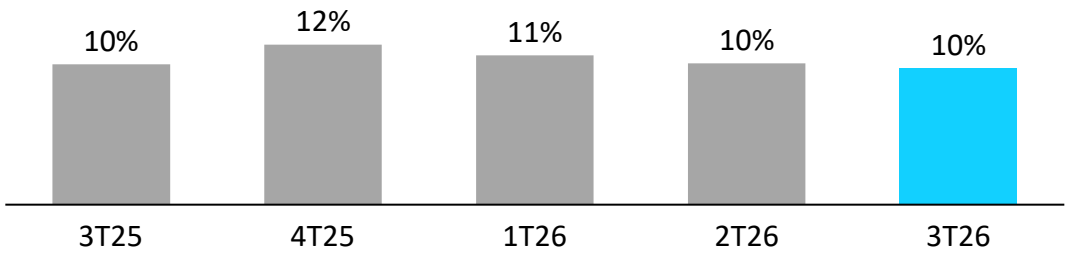
Dívida Líquida[5]/EBITDA Aj.[4] - UDM



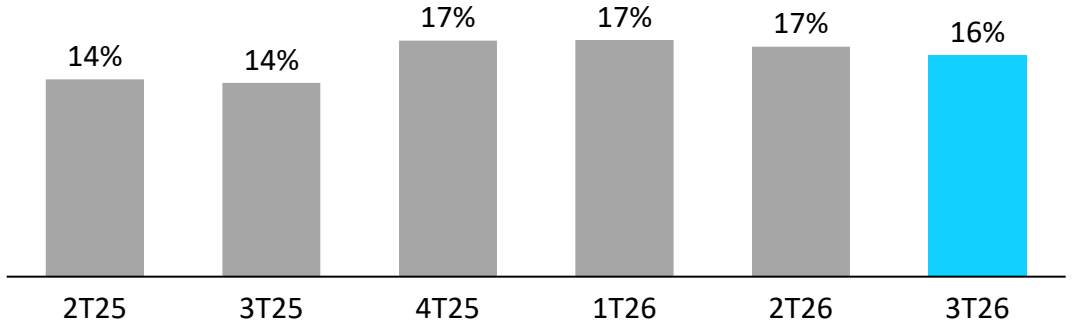
EBITDA Aj./Despesa Financeira Líquida[1] - UDM



Retorno sobre Capital Investido (ROIC[2,4,5]) – UDM



Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE[3,4,6]) – UDM



(1) Despesas Financeiras Líquidas – últimos 12 meses / Calculado de acordo com CPCs/IFRS
(2) ROIC = EBIT / Capitalização Total
(3) ROE = Lucro líquido / Patrimônio Líquido
(4) Excluindo efeitos não recorrentes, bifurcação de ativos e margem de construção
(5) Excluindo Caixa relacionado ao FAUSP. R$157mi no 3T24; R$ 395mi no 4T24; R$ 590mi no 1T25; R$ 799mi no 2T25; R$ 1.131mi no 3T25; R$ 1.361mi no 4T25; R$ 1.321mi no 1T26; R$ 1.321mi no 2T26 e R$ 1.322mi no 3T26
(6) Excluindo o efeito de precatórios

AGENDA

1. Destaques Financeiros e Operacionais
2. **Áreas Foco**
3. Q&A



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



Plano de Ação Comercial

O que estamos fazendo

Cuidamos do cliente

Experiência do cliente | Satisfação e qualidade do serviço

MODERNIZAÇÃO DAS AGÊNCIAS

36 Lojas abertas em 2026

78 Quiosques de autoatendimento Implantados





Conforto & Acessibilidade

Móveis novos, Layouts acessíveis e mais postos de atendimento.

Tecnologia

Fila em tempo real e Gestão do tempo de serviço.

Adoção digital

Orientação “Vambora digitalizar”; quiosques para 2ª via de contas, pagamentos e mudanças de titularidade.

GESTÃO DE SERVIÇOS

Speech analytics

Gravações de atendimentos no call center e nas lojas permitem acompanhar clientes, monitorar a aderência aos processos e avaliar a qualidade do atendimento.

20 min — **ALERTA DE FILA DE ESPERA**

Avisa se a espera média ultrapassar 20 minutos. Monitoramento em tempo real permite ajustar o dimensionamento das equipes e os horários de atendimento.

3 dias — **“VOZ DO CLIENTE”**

Pesquisa no WhatsApp 3 dias após o contato. Feedback de resolução e satisfação por canal, Jornada e município.

Plano de Ação Comercial

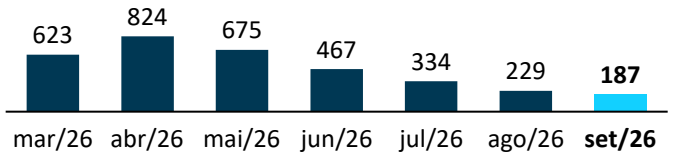
Transformando iniciativas em resultados

Média mensal de pessoas atendidas | 2026

318k Lojas

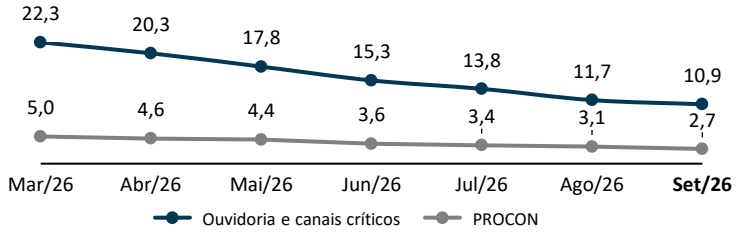
400k Call center

Tempo médio de espera nas lojas | segundos



70%
Redução desde março

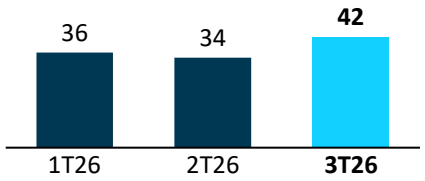
Menos Reclamações | milhares



51% Ouvidoria e Canais Críticos
Redução desde março/26

46% Procon
Redução desde março/26

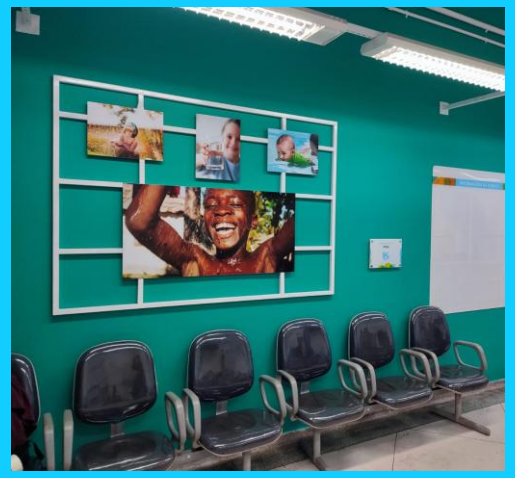
Maior NPS



+23,5%
vs. 2T26

Transformando a Experiência Presencial do Cliente









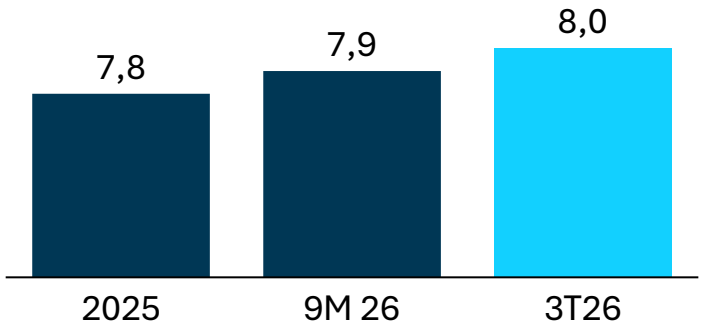
Construção da Marca

Entregamos resultados com propósito

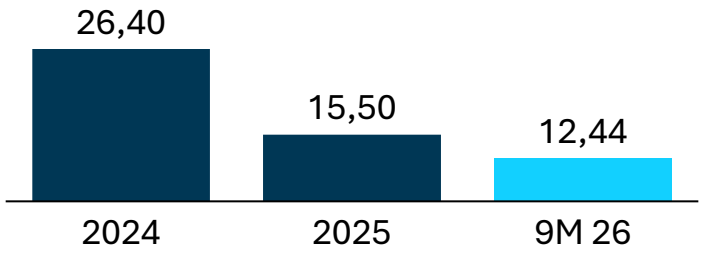
Melhorando a Reputação

+5,3%

3T26 vs 2T26



Mídia Mais Eficiente



custo por 1.000 impressões | Jan–Set 2026

(53)% vs. 2024 | (20)% vs. 2025

Maior Exposição da Marca

6.011 milhões

Impressões na mídia | Jan–Set 2026

3.436 milhões em 2025

65 mil

publicações na imprensa jan–set 2026

+35%

Crescimento vs. jan–set 2025

R$ 94,4M

investidos em 2026

vs. R$ 26,3 milhões em 2025



MENSAGENS-CHAVE

Plano de Ação de Segurança

+2,6x Inspeções
Atividade de Segurança em Campo
3T26 vs 3T25

Somos guiados pela ética e segurança

Tecnologia & Governança

~R$ 41M Investimento em monitoramento de IA até 2029

Câmeras de IA e unidades móveis posicionadas por equipes de inspeção de campo

Departamento de Segurança

~65 funcionários + 70 funcionários contratados
Pessoas, processos (PSM) e segurança de campo

Programa de Excelência em Segurança

>50.000 trabalhadores contratados
>2,5 milhões de documentos

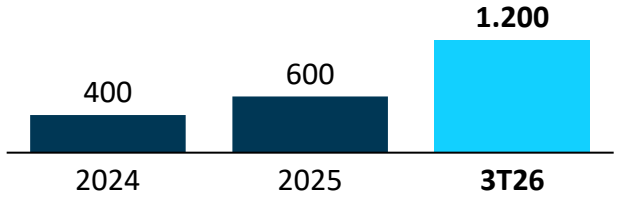




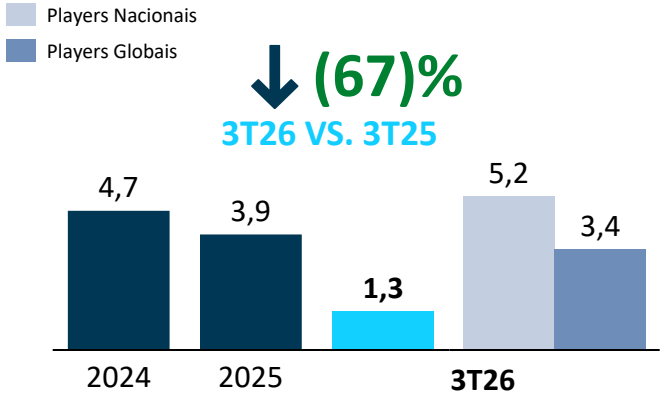
Melhorias Operacionais

Mais frentes de obras, menor LTIFR[1, 2]

Frentes de Obras ↑ **~3x**
Frentes de Obras Ativas



LTIFR[2]



(1) Funcionários + Terceiros
(2) Taxa de Acidentes com Afastamento

Padrões e Habilidades de Campo

Protocolos mais rigorosos de perfuração e escavação

"Líbero" de segurança; zonas de segurança ampliadas e investigações subterrâneas

CROSS | Vila Leopoldina

Centro de treinamento de obras subterrâneas
Em construção

Treinamento: Abes • Abratt • Abendi • Senai







MENSAGENS-CHAVE

Programa Integra Tietê

Entregamos resultados com propósito

- **~30% de redução na carga orgânica despejada no Rio Tietê**(1) na Região Metropolitana de São Paulo em comparação com 2025
- **7 novas** ETEs
- **+1.032 km** de rede de esgoto
- **5.500 piscinas olímpicas** de esgoto tratado adicional por mês
- **3 milhões** de pessoas beneficiadas
- **R$ 23 bilhões** em investimentos até 2029 no programa Integra Tietê

ETE Fortaleza – Guarulhos



ETE Água Vermelha – Francisco Morato



ETE Cabuçu - Guarulhos



(1) De acordo com a Nota Técnica da CETESB, 15 de setembro de 2026

AGENDA

1 Destaques Financeiros e Operacionais

2 Áreas Foco

3 **Q&A**

Q&A



ANEXOS



3T REPORTADO X AJUSTADO

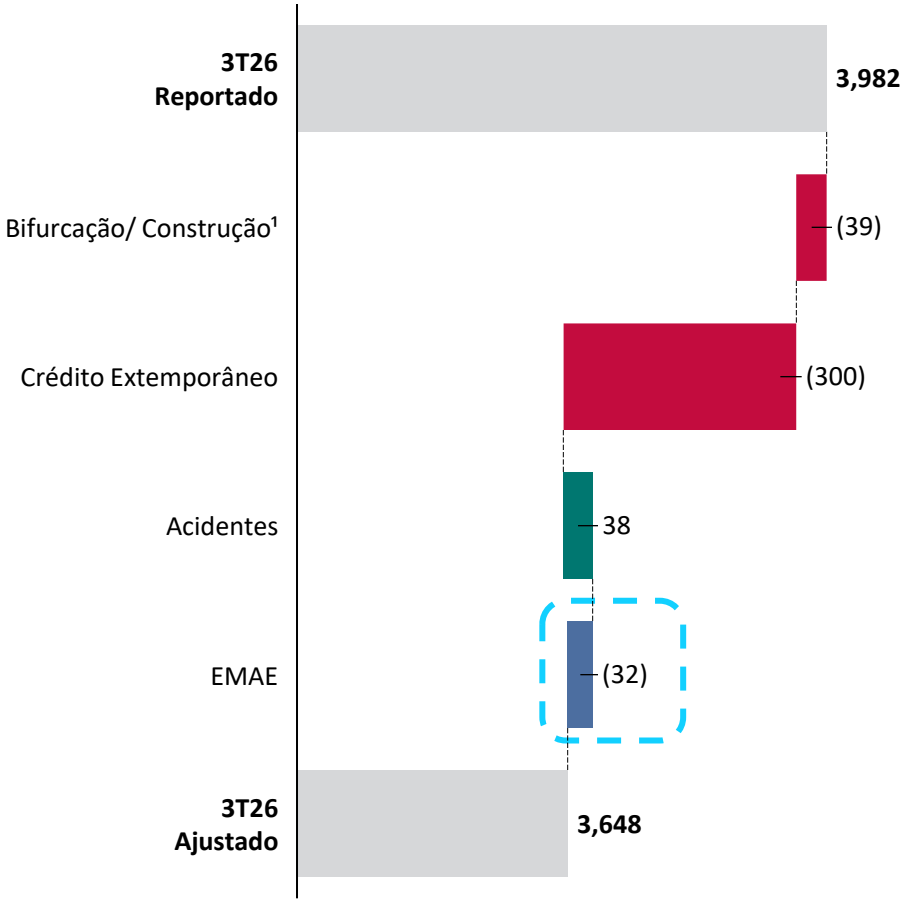
R$ Milhões

SABESP	3T25	3T26	Ajustes 2026					3T26 Ajustado	3T25 Ajustado	Δ	%
			Construção	Bifurcação	Acidentes	Crédito Extemporâneo	EMAE				
Receita de Saneamento (c/ TRCF)	6.108	6.449	-	-	-	-	-	6.449	6.108	*340*	*5,6%*
Redutora de Água/Esgoto (FAUSP)	(332)	(1)	-	-	-	-	-	(1)	(225)	*224*	*99,5%*
Receita de Construção	3.924	4.001	3.979	-	-	-	21	-	-	-	*n.a.*
Atualização do Ativo Financeiro	154	50	-	50	-	-	-	-	-	-	*n.a.*
Receita de Energia	-	150	-	-	-	-	150	-	-	-	*n.a.*
Receita Bruta	**9.854**	**10.648**	**3.979**	**50**	**-**	**-**	**171**	**6.448**	**5.884**	***564***	***9,6%***
Tributos (Pis/Cofins e TRCF)	(430)	(507)	-	(5)	-	-	(13)	(489)	(415)	*(74)*	*(17,9)%*
Receita Líquida	**9.425**	**10.141**	**3.979**	**45**	**-**	**-**	**158**	**5.958**	**5.468**	***490***	***9,0%***
Custo de Construção	(3.924)	(4.007)	(3.979)	-	-	-	(28)	-	-	-	*n.a.*
Pessoal	(1.163)	(573)	-	-	-	-	(35)	(538)	(685)	*147*	*21,4%*
Materiais gerais	(161)	(81)	-	-	-	-	(1)	(79)	(86)	*7*	*8,1%*
Materiais de tratamento	(120)	(118)	-	-	-	-	-	(118)	(120)	*2*	*1,4%*
Serviços	(712)	(749)	-	-	-	-	(18)	(731)	(712)	*(19)*	*(2,7)%*
Energia elétrica	(302)	(428)	-	-	-	-	(13)	(415)	(302)	*(112)*	*(37,2)%*
Gerais & Administrativas	(262)	(281)	-	-	(38)	-	(3)	(241)	(262)	*21*	*8,0%*
Tributárias	(18)	(43)	-	-	-	-	(6)	(37)	(18)	*(19)*	*(102,5)%*
PECLD	352	(159)	-	-	-	-	(0)	(159)	(77)	*(82)*	*(106,1)%*
Eq Patrim	7	15	-	-	-	-	-	15	7	*7*	*95,2%*
Outras Receitas e Despesas	(54)	266	-	-	-	300	(28)	(6)	(8)	*2*	*25,5%*
EBITDA	**3.069**	**3.982**	**-**	**45**	**(38)**	**300**	**26**	**3.648**	**3.206**	***443***	***13,8%***
Depreciação e Amortização	(535)	(736)	-	-	-	-	(4)	(732)	(535)	*(197)*	*(36,8)%*
EBIT	**2.534**	**3.246**	**-**	**45**	**(38)**	**300**	**22**	**2.916**	**2.671**	***246***	***9,2%***
Resultado Financeiro Líquido	707	(1.222)	-	-	-	78	12	(1.312)	(754)	*(558)*	*(74,0)%*
Lucro antes do Imposto de Renda	**3.241**	**2.024**	**-**	**45**	**(38)**	**377**	**35**	**1.605**	**1.916**	***(312)***	***(16,3)%***
IR/CSLL	(1.082)	(636)	-	(15)	13	(128)	(8)	(497)	(632)	*135*	*21,3%*
Lucro Líquido	**2.159**	**1.388**	**-**	**30**	**(25)**	**249**	**27**	**1.107**	**1.284**	***(177)***	***(13,8)%***

Performance EMAE

R$ Milhões

EBITDA Reportado x Ajustado



EMAE	3T26	Construção	3T26 Ajustado
Receita de Construção	21	21	-
Receita de Energia	150	-	150
Receita Bruta	**171**	**21**	**150**
Tributos (Pis/Cofins e TRCF)	(13)	-	(13)
Receita Líquida	**158**	**21**	**137**
Custo de Construção	(28)	(28)	-
Pessoal	(35)	-	(35)
Materiais gerais	(1)	-	(1)
Serviços	(18)	-	(18)
Energia elétrica	(13)	-	(13)
Gerais & Administrativas	(3)	-	(3)
Tributárias	(6)	-	(6)
PECLD	(0)	-	(0)
Outras Receitas e Despesas	(28)	-	(28)
EBITDA	**26**	**(6)**	**32**
Depreciação e Amortização	(4)	-	(4)
EBIT	**22**	**(6)**	**29**
Resultado Financeiro Líquido	12	-	12
Lucro antes do Imposto de Renda	**35**	**(6)**	**41**
IR/CSLL	(8)	2	(10)
Lucro Líquido	**27**	**(4)**	**31**

(1) Inclui margem de construção EMAE de R$(6)M; a Sabesp não registra margem de construção.

DADOS OPERACIONAIS

	KPI[2]	Medida[1]	2022	2023	2024	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Água	Ligações Ativas	[Qtd]	9.230	9.316	9.483	9.492	9.506	9.509	9.517	9.468	9.487	9.515
	Economias Ativas	[Qtd]	12.751	12.928	13.233	13.273	13.008	13.370	13.411	13.409	13.460	13.561
	Volume de produção - Total	[m³]	2.847	2.953	3.129	815	814	809	789	778	779	796
	Volume de produção - Metropolitano	[m³]	1.978	2.086	2.166	563	564	566	537	523	535	551
	Volume de produção - Outros	[m³]	870	867	963	252	249	243	252	254	244	245
	Volume Faturado	[m³]	2.197	2.239	2.295	583	581	564	580	580	585	580
	Volume Medido	[m³]	1.797	1.892	1.950	496	477	484	497	504	505	490
Esgoto	Ligações Ativas	[Qtd]	8.027	8.132	8.194	8.219	8.239	8.245	8.257	8.211	8.230	8.255
	Economias Ativas	[Qtd]	11.377	11.582	11.762	11.828	11.890	11.935	11.984	11.968	12.040	12.131
	Volume Tratado	[m³]	1.234	1.290	1.305	308	288	288	306	324	318	328
	Volume Faturado	[m³]	1.922	1.970	2.029	516	518	523	543	516	523	520
	Volume Medido	[m³]	1.584	1.698	1.711	440	430	435	448	446	450	443

(1) As quantidades estão em milhares.
(2) Os dados incluem Olímpia e Mauá.

CONSUMO POR CATEGORIA (1/2)

Histograma

	Volume Faturado (milhões de m³)			Tarifa média (R$/m³)		
Categoria	3T26	3T25	%	3T26	3T25	%
Residencial	945	932	1,4	4,32	4,04	7,0
Comercial	98	98	0,3	16,14	15,12	6,7
Industrial	18	18	(3,3)	22,06	19,50	13,1
Total varejo	**1.061**	**1.048**	**1,2**	**5,71**	**5,35**	**6,9**
Atacado	13	13	(1,4)	3,09	2,91	6,1
Outras[1]	26	25	1,1	22,33	21,08	5,9
Total Geral Consolidado	**1.099**	**1.087**	**1,1**	**6,07**	**5,68**	**6,8**

(1) Outras consideram edifícios próprios e públicos

CONSUMO POR CATEGORIA (2/2)

Consumo médio por mês[1]

Evolução Consumo
[m³/qtd]

Volume [m³] / Economias Faturadas [Qtd]

	Unidade	3T23	3T24	3T25	3T26
Total	**[m³ / Qtd]**	**14,37**	**14,41**	**14,47**	**14,35**
Residencial	[m³ / Qtd]	13,19	13,26	13,34	13,24
Comercial	[m³ / Qtd]	19,91	20,86	20,92	21,09
Industrial	[m³ / Qtd]	50,91	53,85	55,11	54,68

Var. a/a
[%]

Total	**[m³ / Qtd]**	**-**	**0,3%**	**0,4%**	**(0,9)%**
Residencial	[m³ / Qtd]	-	0,5%	0,7%	(0,8)%
Comercial	[m³ / Qtd]	-	4,7%	0,3%	0,8%
Industrial	[m³ / Qtd]	-	5,8%	2,3%	(0,8)%

(1) Volume faturado médio mensal dividido pelo número de economias faturadas no período.

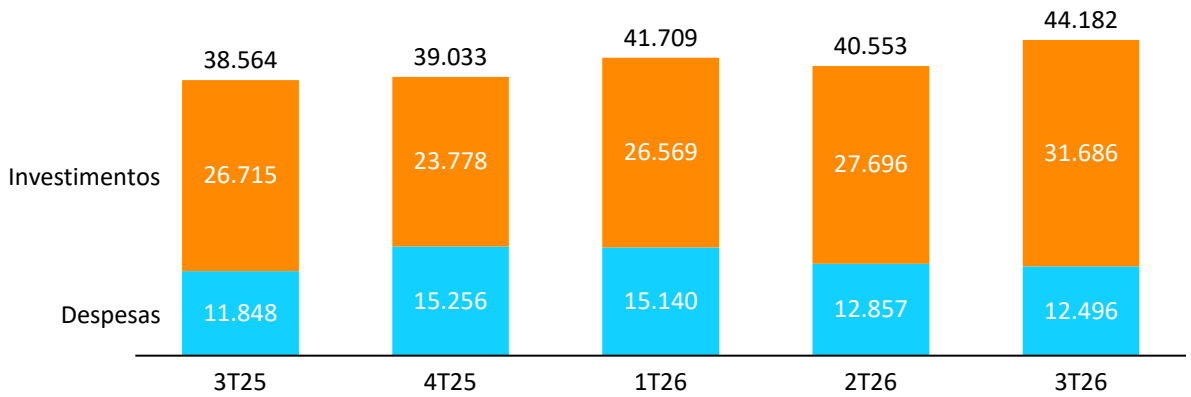
RECONCILIAÇÃO DO CAPEX E BACKLOG

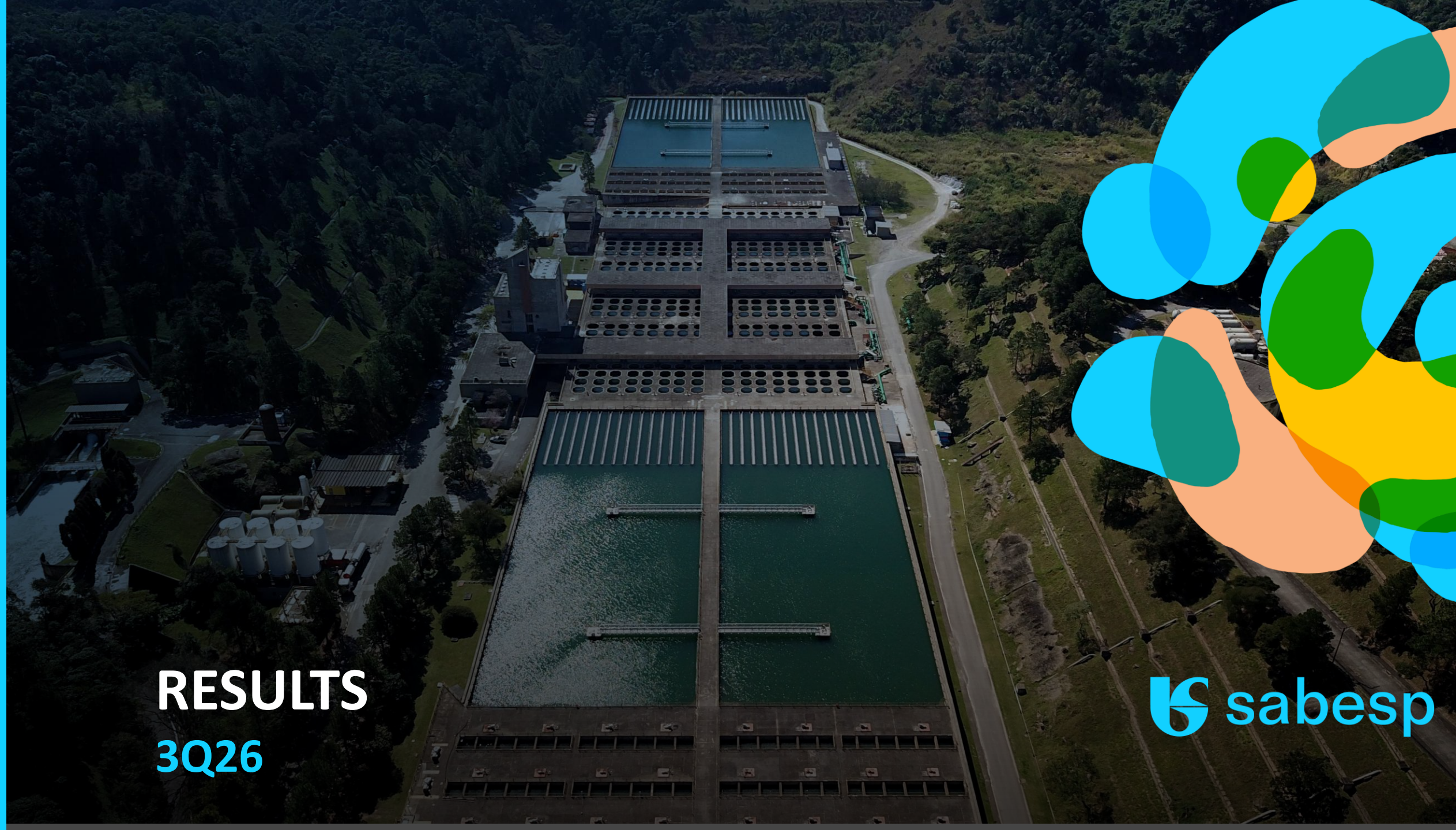
Capex (em R$ milhões)

R$ milhões	1T26	2T26	3T26	Fonte
Fluxo de Caixa				
Total das adições do imobilizado	(34)	(56)	(142)	Nota "Imobilizado"
Total das adições de ativo de contrato	(3.756)	(5.049)	(4.447)	Nota "Ativo de contrato e outros ativos da concessão"
Total das adições do intangível	-	(0)	(113)	Nota "Intangível"
Adições de períodos anteriores que afetaram o caixa do período corrente	(2.167)	-	(172)	Nota "Informações suplementares aos fluxos de caixa"
Itens que não afetaram o caixa	901	1.630	(234)	Nota "Informações suplementares aos fluxos de caixa"
Aquisição de ativo de contrato, intangíveis e imobilizados	**(5.057)**	**(3.475)**	**(5.108)**	**Fluxo de Caixa**
Reconciliação Capex				
Adições de períodos anteriores que afetaram o caixa do período corrente	2.167	-	172	Nota "Informações suplementares aos fluxos de caixa"
Itens que não afetaram o caixa	(901)	(1.630)	234	Nota "Informações suplementares aos fluxos de caixa"
Subtotal	**(3.790)**	**(5.105)**	**(4.702)**	
Adiantamento de fornecedores	63	1.351	187	Nota "Ativo de contrato e outros ativos da concessão"
Imobilizado EMAE	-	23	(13)	Nota "Imobilizado"
Capex	**(3.728)**	**(3.731)**	**(4.528)**	

Backlog de Capex até 2029 em diante (em R$ milhões)

- A Sabesp tem R$44,2 bilhões em Capex contratado de setembro 2026 até 2029 em diante





RESULTS
3Q26

sabesp

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.

AGENDA

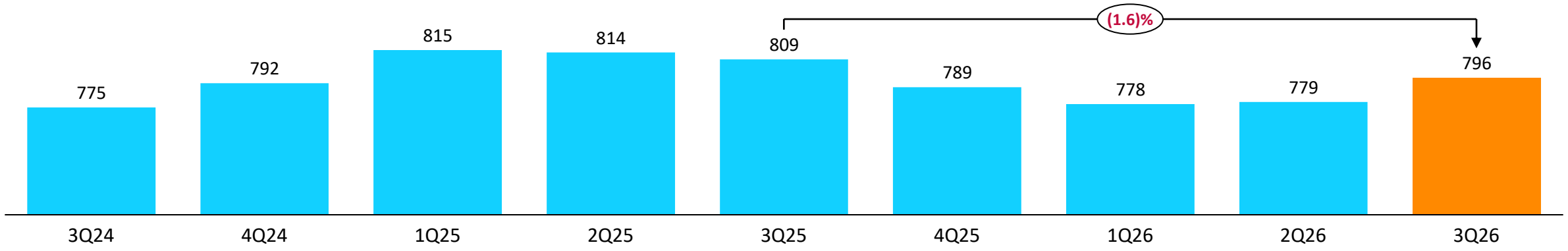
1. Financial & Ops Highlights
2. Focus Areas
3. Q&A



OPS HIGHLIGHTS

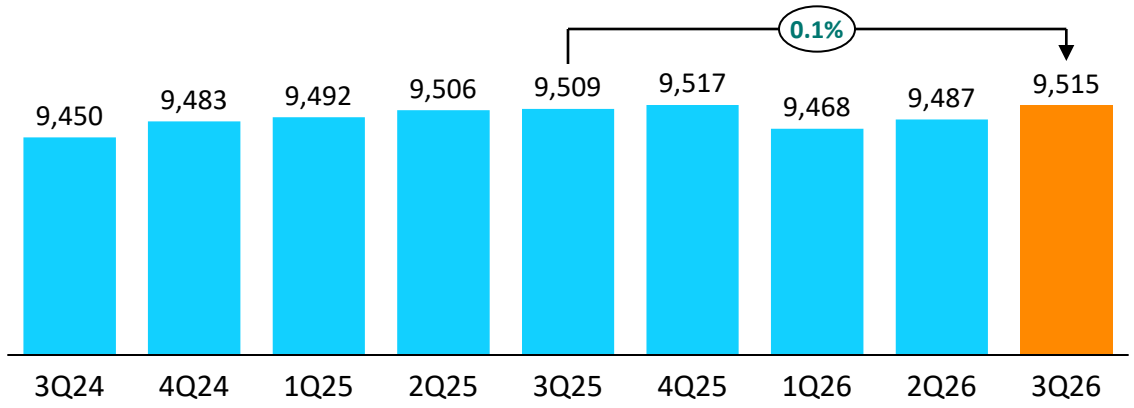
Volumes (in million m³)

Water Production

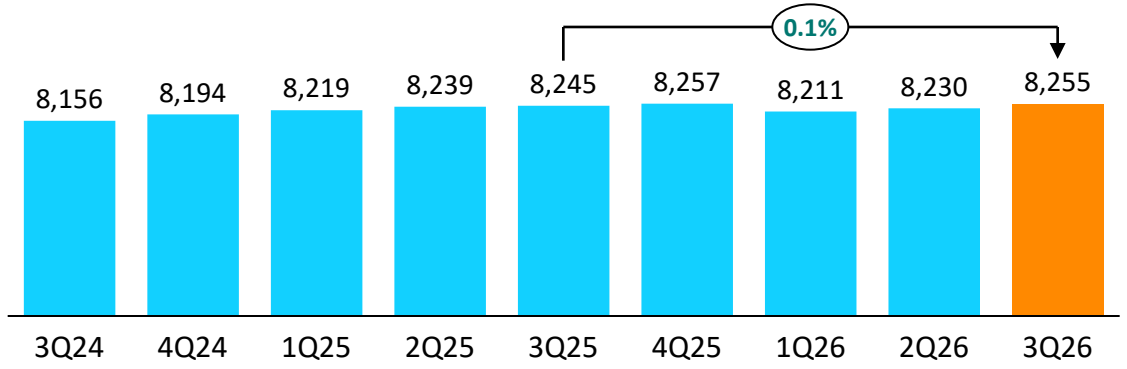


Connections[1] (# in thousand)

Water



Sewage

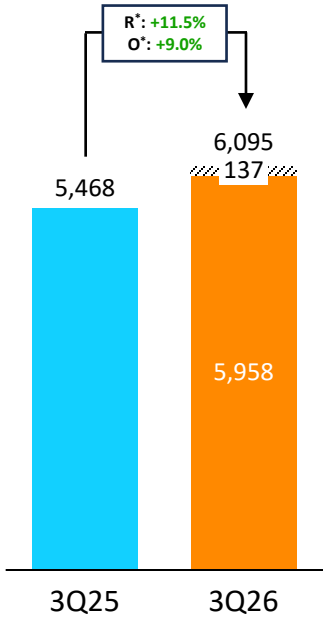


(1) Active connections at the end of the period.

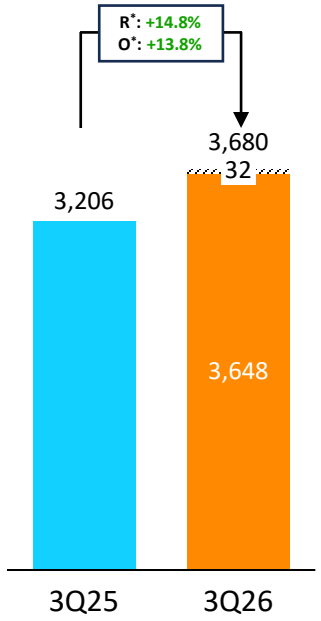
FINANCIAL HIGHLIGHTS – 3Q26

EMAE

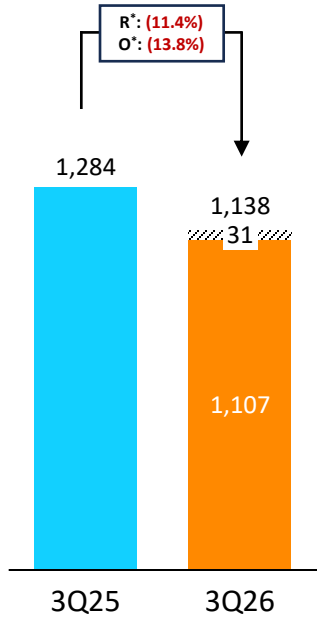
Adjusted Net Revenue[1]



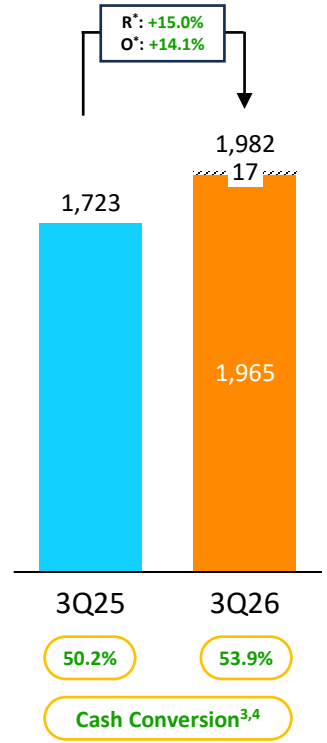
Adjusted EBITDA[1]



Adjusted Net Income[2]



Cash Flow from Operations[3]



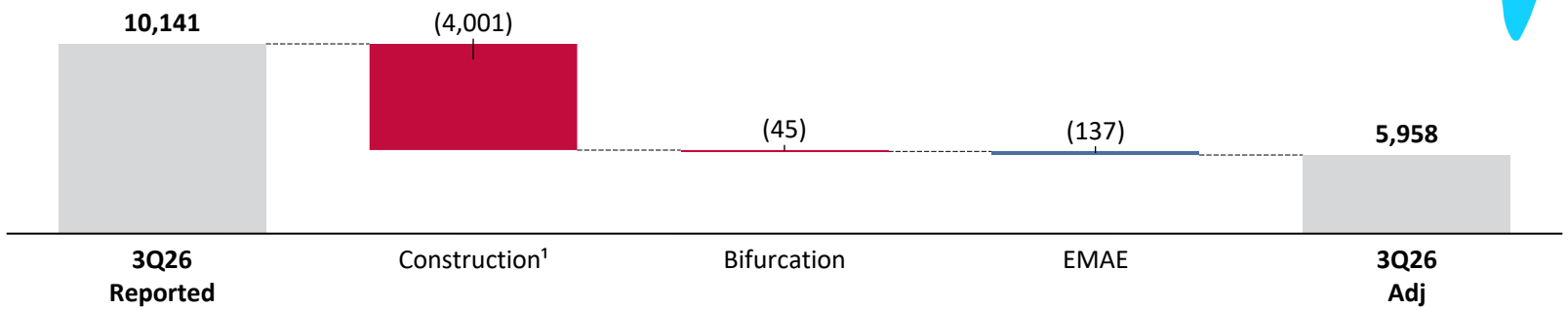


(1) Excluding non-recurring effects, construction and financial asset bifurcation – for a summary of adjustments, please refer to the appendix
(2) Adjusted Result excluding FAUSP and court-ordered payments effect
(3) Cash from operations over adjusted EBITDA, excluding FAUSP
(4) Not considering EMAE

* Reported growth includes EMAE; Organic growth excludes EMAE

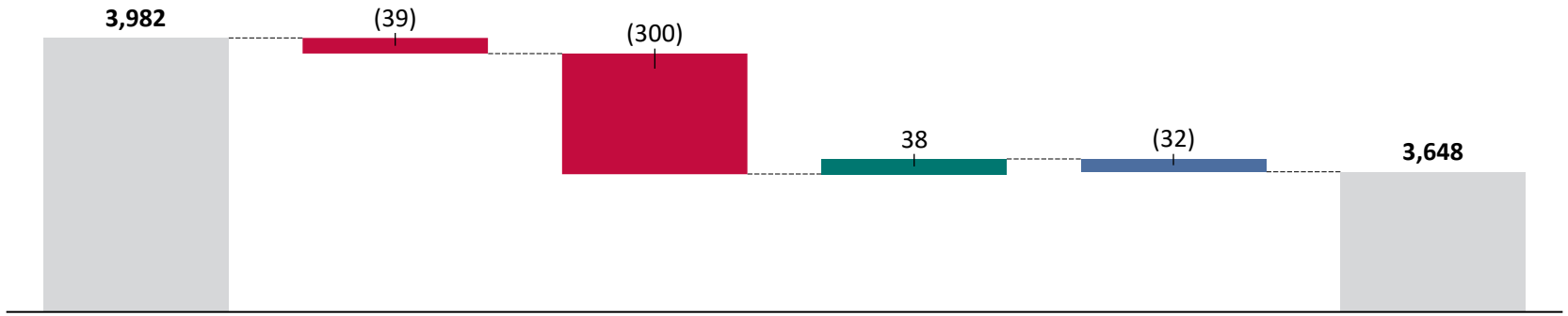
FINANCIAL HIGHLIGHTS – 3Q26

Reported x Adjusted Net Revenue



vs 3Q25: +7.6% | +9.0%

Reported x Adjusted EBITDA

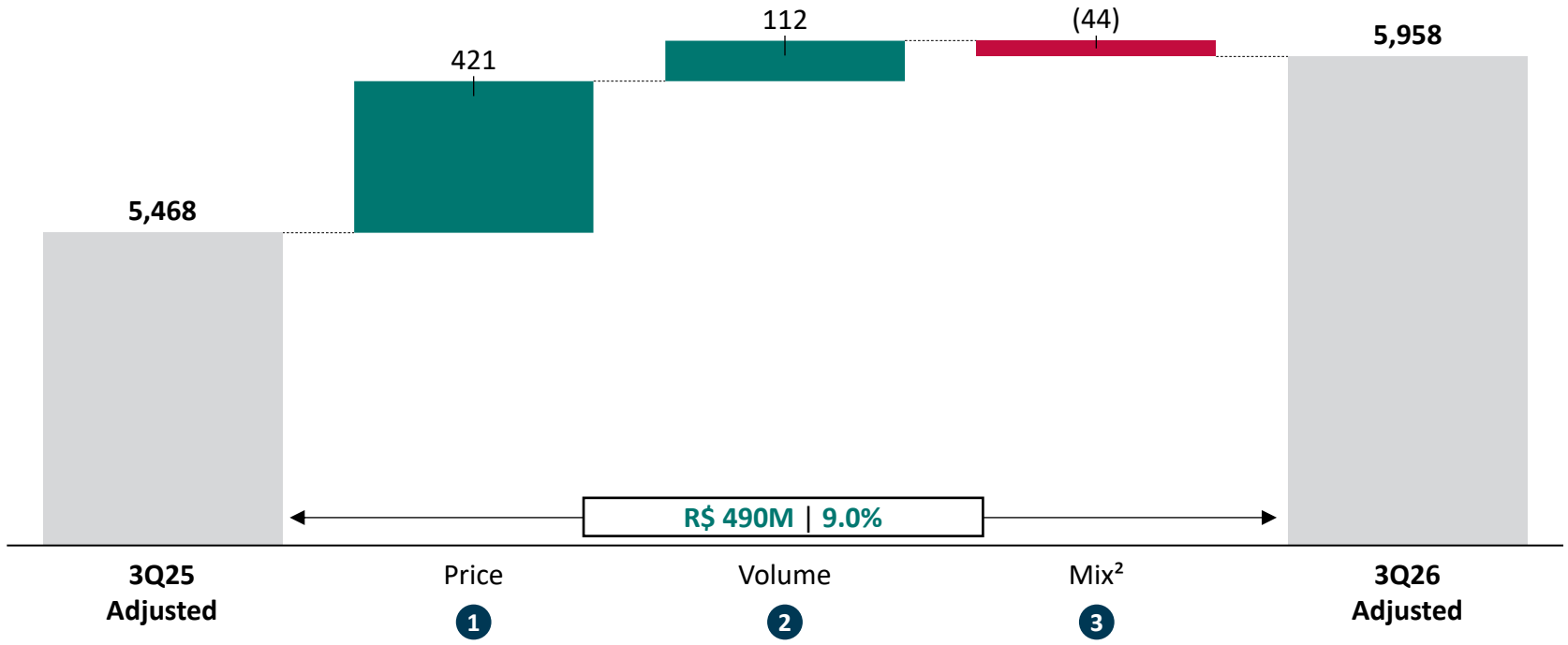


vs 3Q25: +29.7% | +13.8%

(1) Includes EMAE construction revenue of R$21M
(2) Includes EMAE construction margin of R$(6)M; Sabesp does not record construction margin

FINANCIAL HIGHLIGHTS – 3Q26

3Q26 Net Revenue[1] YoY

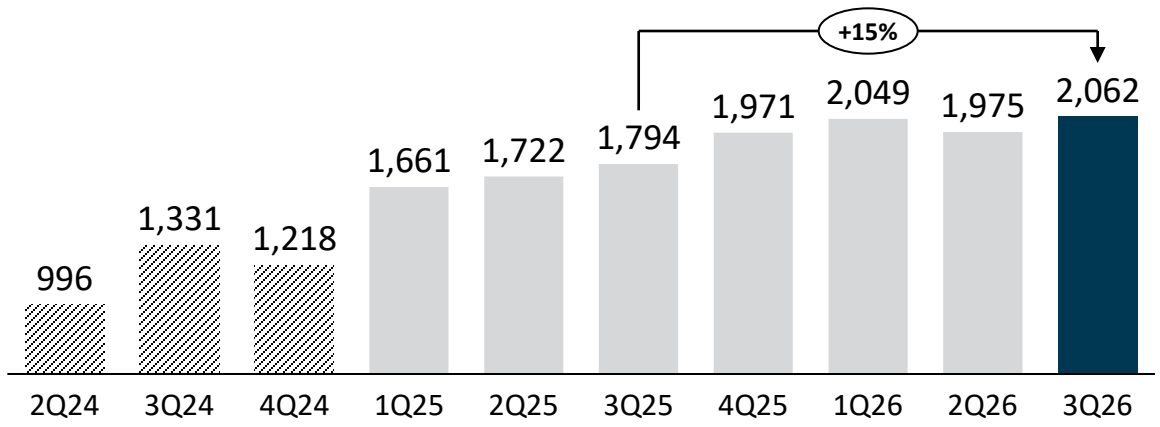


1. **+7.7%:** +10.6% rate increase, offset by **higher reforms²**
2. **+2.1%:** New units[3] +2.2%; metering upgrade +0.4% partially offset by weather and economic activity (0.4)%
3. **(0.8)%:** customer categories and consumption band mix (0.6)%, linked to weather

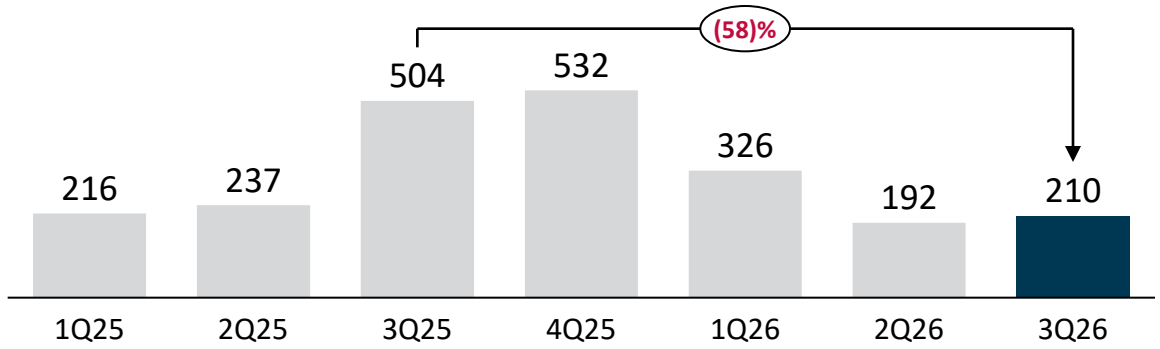
(1) Excluding non-recurring effects, construction, asset bifurcation and EMAE
(2) These impacts are expected to be recovered in 2028's rate cycle
(3) Average of each period

FINANCIAL HIGHLIGHTS: REVENUE DEEP DIVE

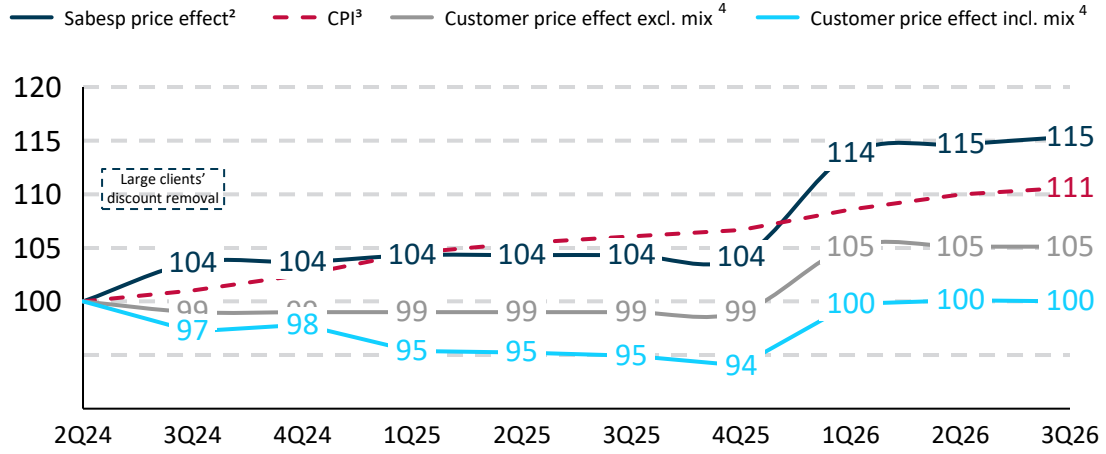
Units with access to discounted Rates[1] (# thousands) ①



Meter Upgrades (# thousands) ③



② Price Effect[2] excl. mix (100 indexed)

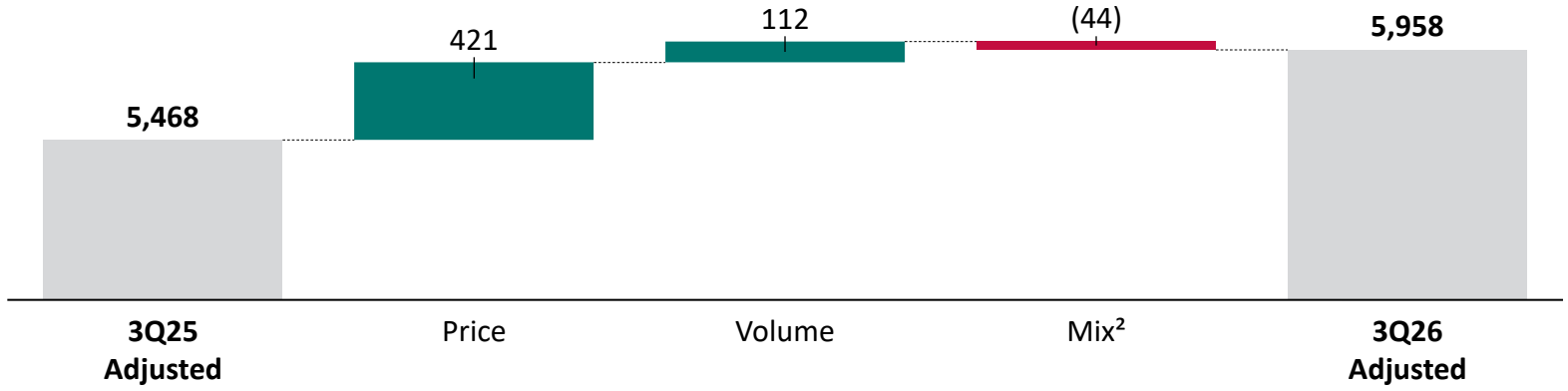


1. **(44)M mix impact,** mainly driven by CadÚnico social tariff expansion (+268k units y/y) and category mix
2. **Sabesp price effect** outperforming CPI by ~5pp, while **Customer price effect** increased slightly 5% over the **last 24 months, remaining below CPI**
3. Reduction in meter upgrades due to supply chain constraints

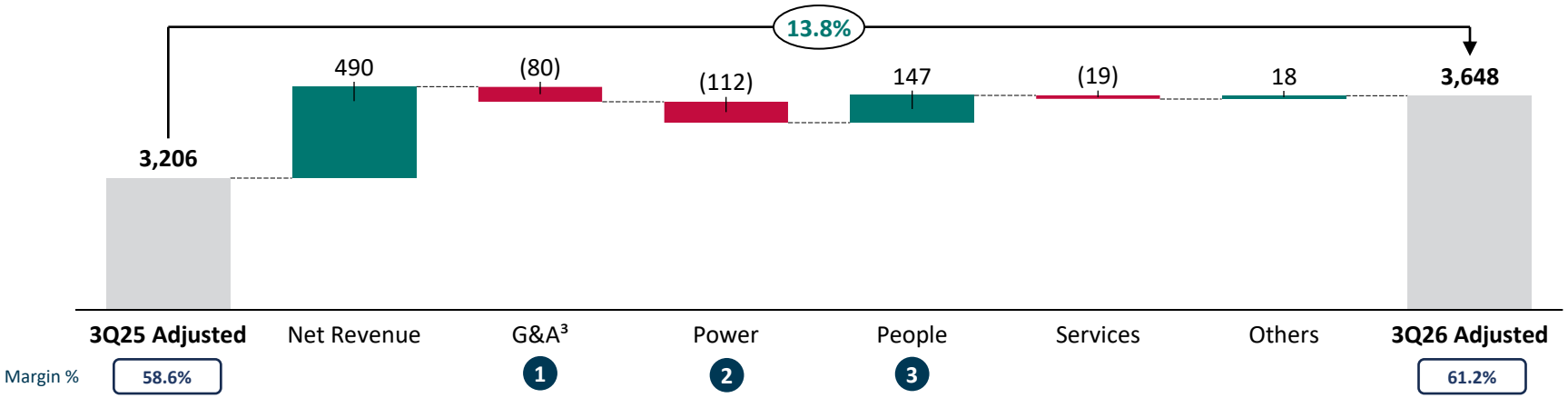
(1) End of period; These impacts are expected to be adjusted in 2028's rate cycle
(2) 2Q24 as a base for 100 index, excluding category, regional Mix and commercial initiatives
(3) Source: IBGE. Historical data
(4) Residential category

FINANCIAL HIGHLIGHTS

3Q26 Net Revenue[1] YoY



3Q26 EBITDA[1] YoY

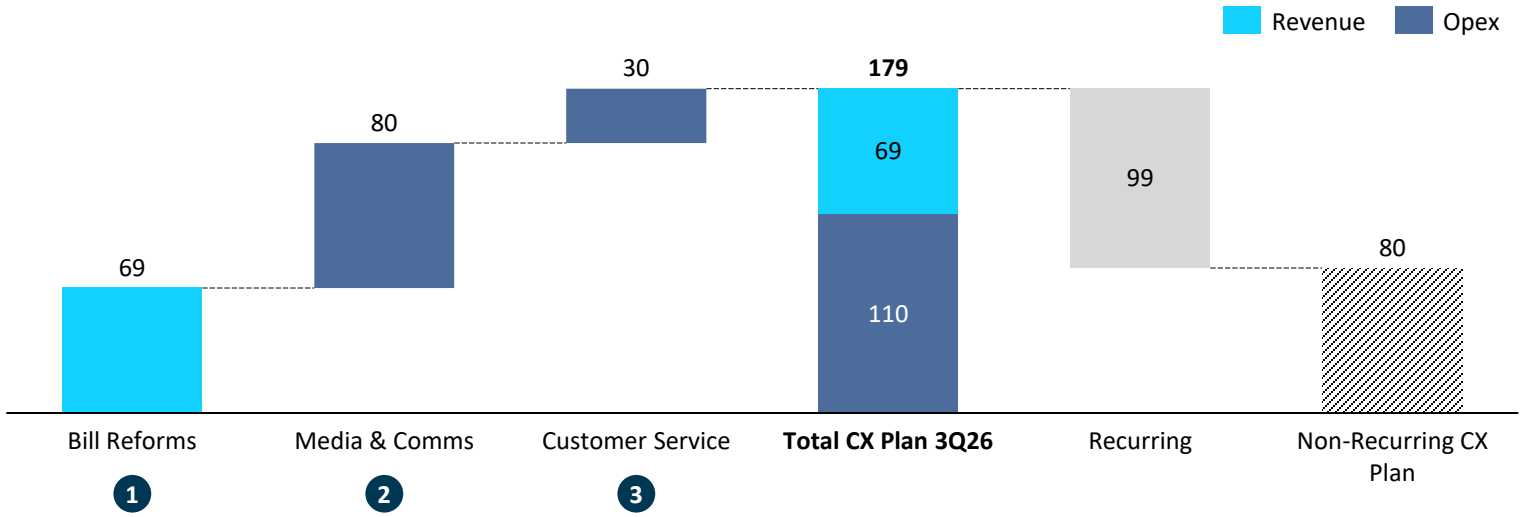


1. Portfolio aging driving higher allowance for doubtful accounts (82)M
2. (54)M inflation and Angra new sector charges
3. (3.4)% headcount reduction, health plan migration, collective bargain and workforce mix

(1) Excluding non-recurring effects, construction and bifurcation
(2) These impacts are expected to be recovered in 2028's rate cycle
(3) G&A includes General, Administrative, Tax and Allowance for Doubtful Accounts

FINANCIAL HIGHLIGHTS: COMMERCIAL PLAN

Commercial Plan Execution: 3Q26 P&L Impacts by Initiative



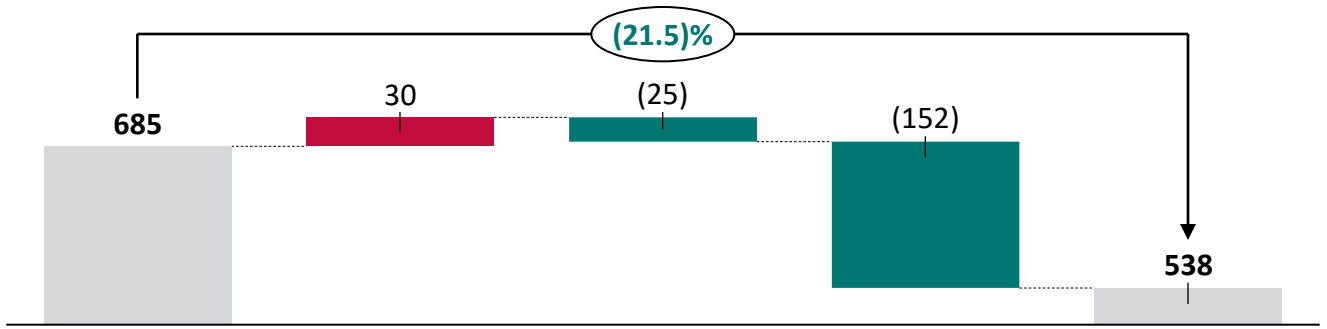
1. Proactive correction of customer bills
2. Customer awareness and engagement efforts
3. Stronger service channels for a simpler customer journey

CX Plan Breakdown: Tariff Coverage and Recurrence

	Tariff Coverage	No Tariff Coverage	Total
Recurring	69	30	**99**
Non-Recurring	-	80	**80**
Total	**69**	**110**	**179**

FINANCIAL HIGHLIGHTS: COSTS DEEP DIVE

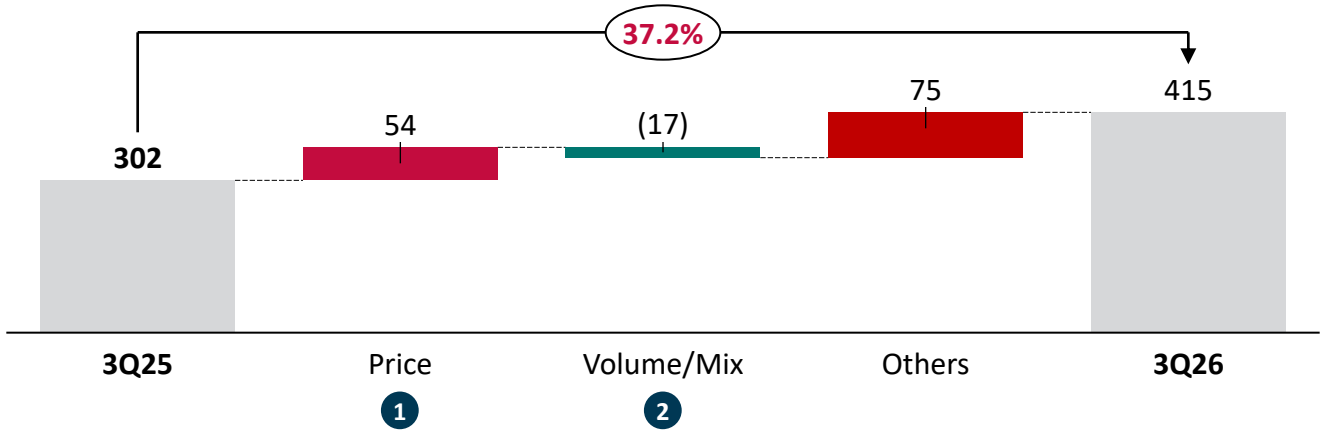
Personnel



# of employees	9,279[1]	8,959[1]

1. +4.4% wage inflation
2. (3.4)% headcount reduction
3. Health plan migration, collective agreement and workforce mix

Power

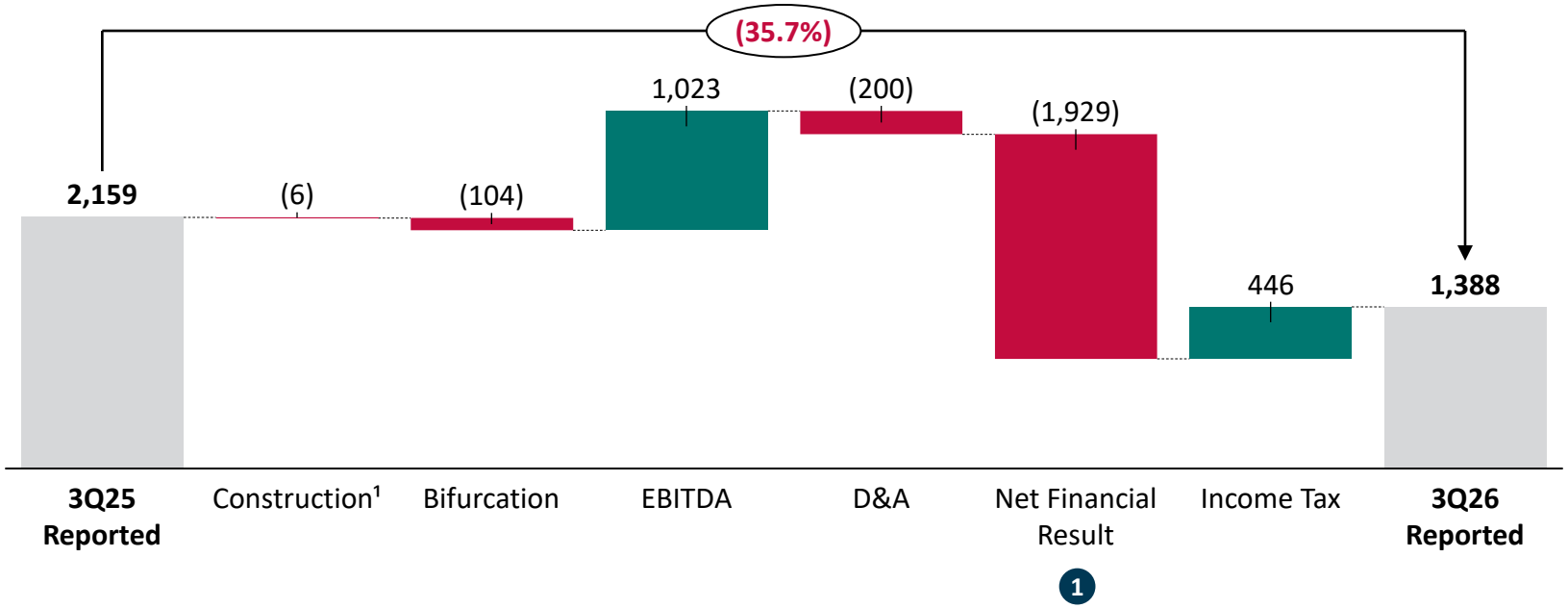


1. 54M inflation and Angra new sector charges
2. Better mix free vs captive market +13pp y/y, reaching 89%, partially offset by increased consumption

(1) Average of each period, not including temporary employees, interns, apprentices and board members

FINANCIAL HIGHLIGHTS: NET INCOME

3Q26 Reported Net Income YoY



1 **(i)** (1,461)M non-recurring gain from court-ordered payments (precatórios) in 3Q25; **(ii)** higher net interest (383)M on larger debt

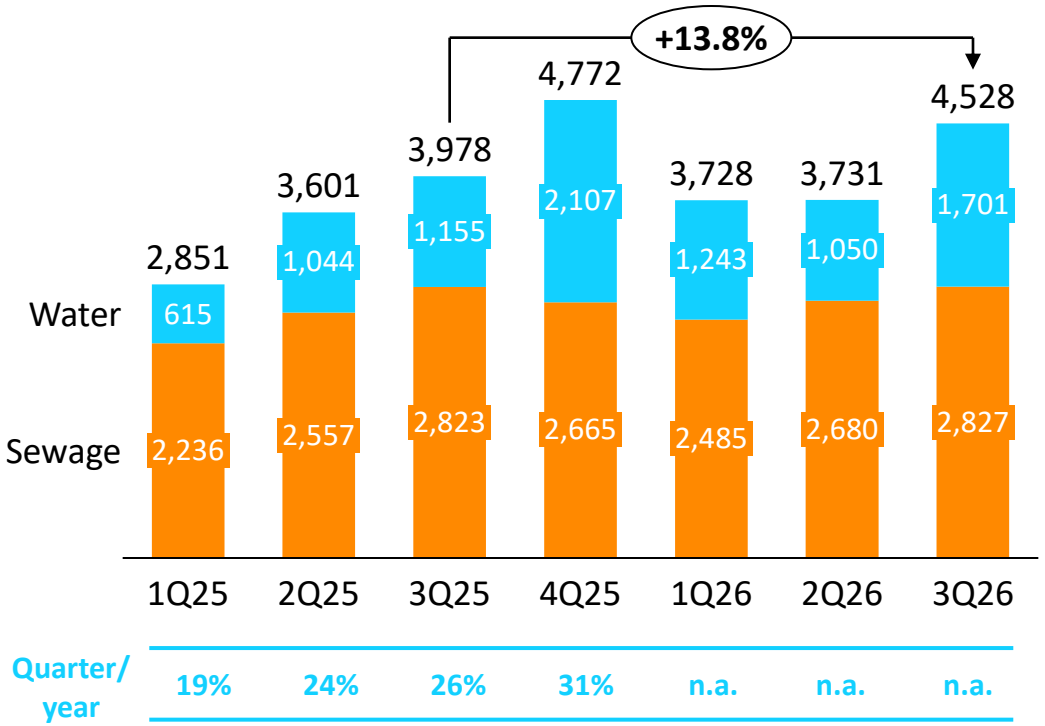
(1) Includes EMAE construction margin of R$(6)M; Sabesp does not record construction margin

FINANCIAL HIGHLIGHTS: CAPEX DEEP DIVE

Capex (R$ million)

R$ 12 billion in investments in 9M26: +15% y/y

- **+21.4% capex increase q/q**
- **R$ 44.2 bn contracted backlog** through 2029 onwards, +9% q/q driven by the contracting of Universalization Waves 2 and 3

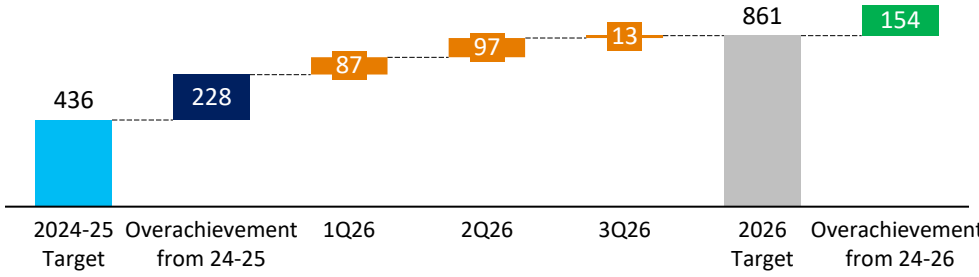


(1) Increment of residential units
(2) FY24-26 target: 126% achievement in residential and 93% in informal and rural target
(3) FY24-26 target: 118% achievement in residential and 71% in informal and rural target

U-Factor[1] Attainment 2024-2026 (in thousand, as of Sep/26)

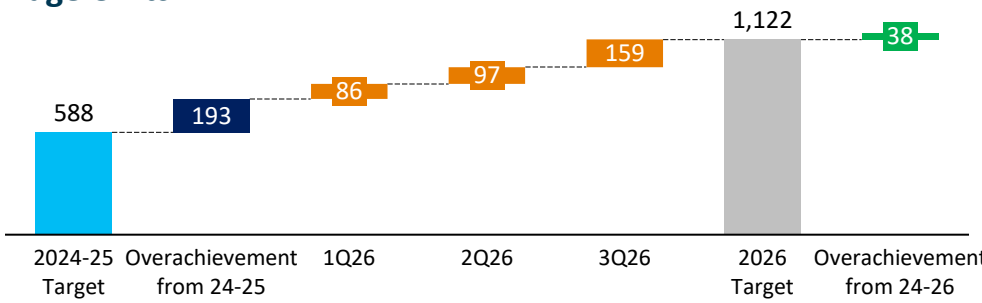
"ICA" – New Water Units

118% of FY24-26 target achieved[2] **136% of FY26** target



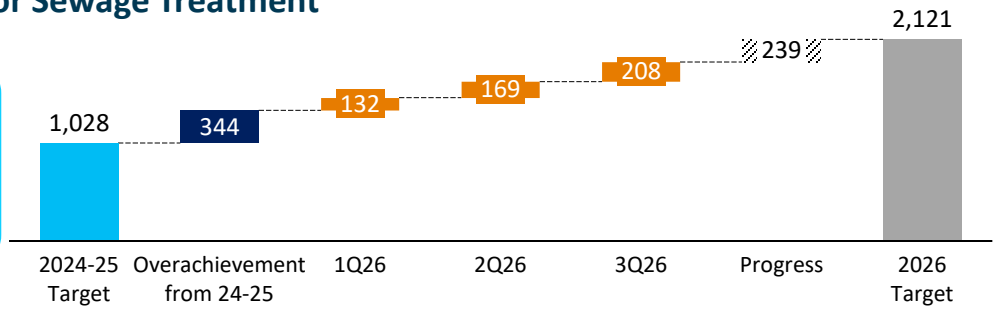
"ICE" – New Sewage Units

103% of FY24-26 target achieved[3] **107% of FY26** target



"IEC" – Units for Sewage Treatment

89% of FY24-26 target achieved **78% of FY26** target



FINANCIAL HIGHLIGHTS

CAPEX Deep Dive

Project contracting in 4 waves, structured across 45 lots, covering 375 municipalities

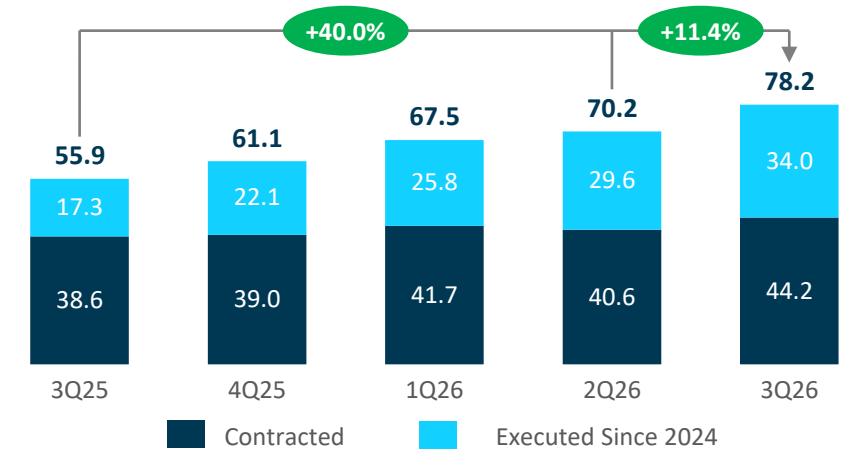
Capex contracting in waves: R$ 34 bn executed since 2024 + R$ 44 bn contracted

Structured framework combining major infrastructure projects and network expansion investments, with tailored targets across urban, informal, and rural service areas

Enables: Greater operational scale, More efficient project delivery, Enhanced regulatory certainty

Promotes: Technical excellence, Delivery of contractual targets

Executed Capex and Backlog Evolution (R$ bn)



MAIN UNIVERSALIZATION PROJECTS

Integra Tietê

- R$ 23 bn investment until 2029
- ~5 million people to be benefited
- Phase 1: R$ 18.0 bn (2023-28)
- 62% contracted
- 49% executed
- Phase 2: R$ 4.9 bn (2025-28)
- 98% contracted
- 3% executed

WAVE 1 – Countryside

- 11 Lots – 153 municipalities
- 100% Contracted
- R$ 5.0 bn
- Execution: 3.8%
- Beginning: March – April/2026
- End: September – October/2028
- Execution period: 30 months
- ~147 thousand people to be benefited

WAVE 2 – Countryside

- 12 Lots – 168 municipalities
- 100% Contracted
- R$ 8.1 bn
- Execution: 9.1%
- Beginning: May – July/2026
- End: November – December/2028
- Execution period: 30 months
- ~305 thousand people to be benefited

WAVE 3 – Santos Metropolitan Area and Northern Coast Region

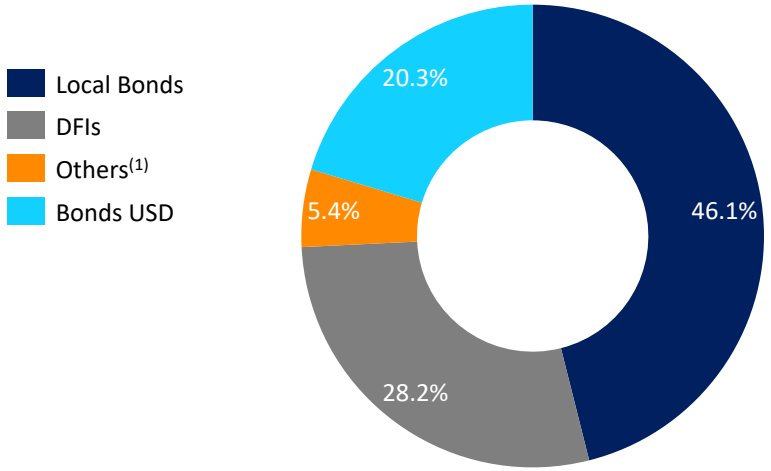
- 8 Lots – 13 municipalities
- 88% Contracted
- R$ 4.8 bn
- Execution: 0.5%
- Beginning: September/2026
- End: August/2029
- Execution period: 36 months
- ~103 thousand people to be benefited

WAVE 4 – São Paulo Metropolitan Area

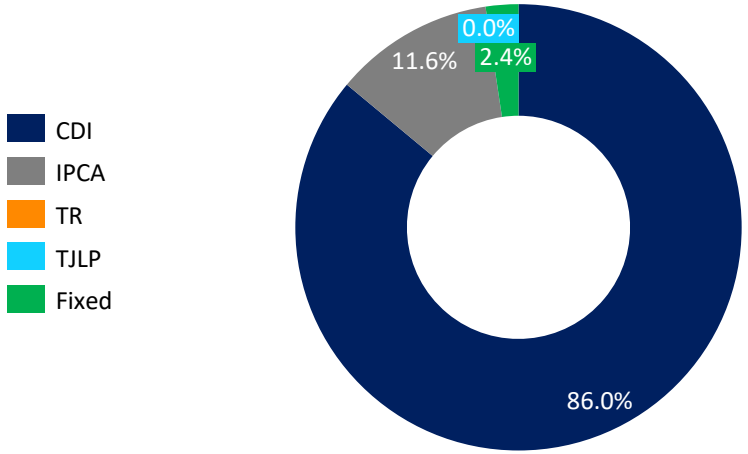
- 14 Lots – 41 municipalities
- 0% Contracted
- R$ 19.7 bn
- Execution: 0%
- Beginning: January/2027
- End: December/2029
- Execution period: 36 months
- ~370 thousand people to be benefited

FINANCIAL HIGHLIGHTS: DEBT DEEP DIVE

Total Debt Breakdown

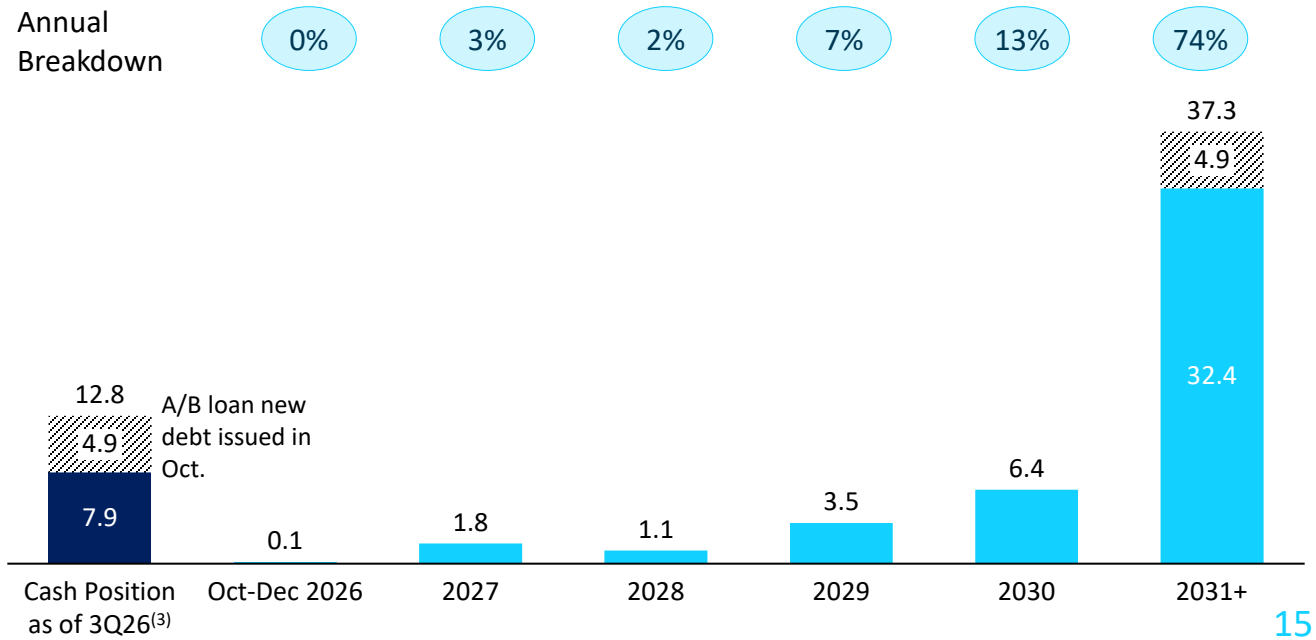


Debt by Index[1,2]



Debt Amortization (R$ billion) and Annual Breakdown (%)

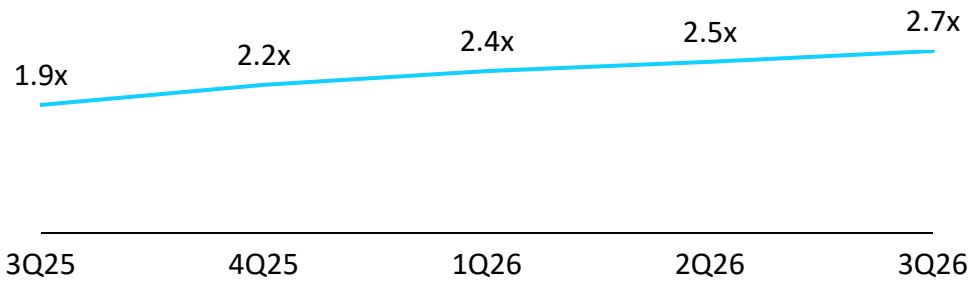
- R$ 46.4 billion in gross debt (R$ 38.6 billion in net debt[3])
- 66% financial covenant-free as of October/26
- Average cost at CDI +0.28%, with a 6.2-year weighted average maturity
- 71% of total debt maturing from 2031 onward; 74% after A/B loan new debt issued in October/26
- A/B loan was signed in October/26
- R$ 7.9 billion cash[3] (R$ 12.8 billion after A/B loan) on hand covers all amortization through 2029



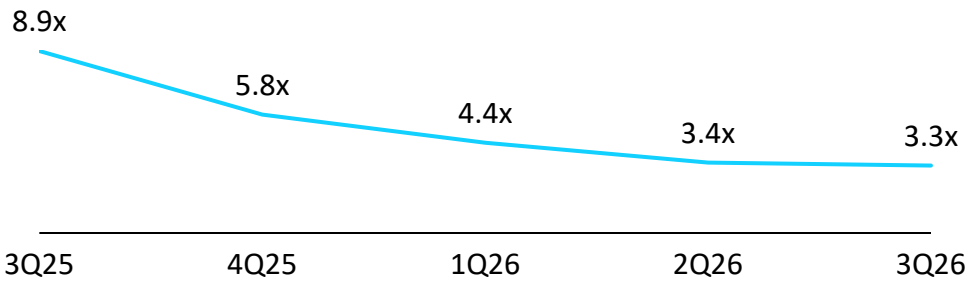
(1) Ecoinvest, Lease, CEF, BNDES, FEHIDRO
(2) Considers post-swap exposure
(3) Ex-FAUSP of R$ 1,322 million

FINANCIAL HIGHLIGHTS: KEY RATIOS

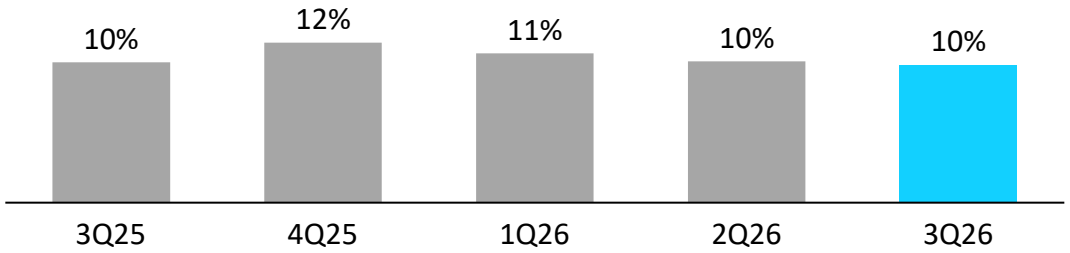
Net Debt[5]/Adj. EBITDA[4] - LTM



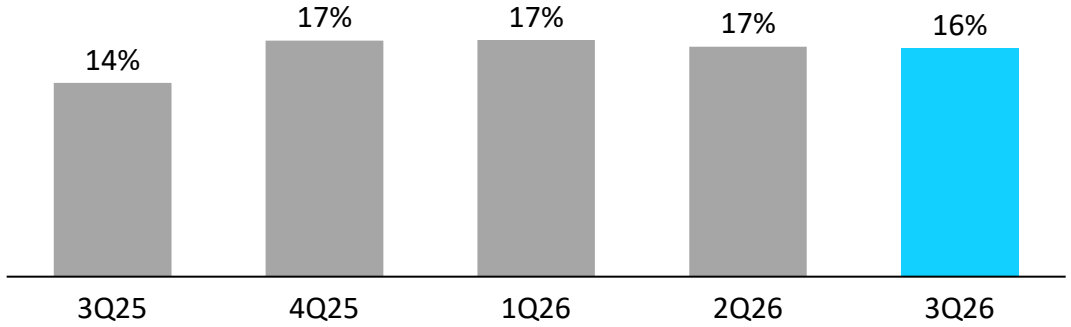
Adj. EBITDA/Net Financial Expense[1] - LTM



Return on Invested Capital (ROIC[2,4,5]) – LTM



Return on Equity (ROE[3,4,6]) – LTM



(1) Cash Net Financial Expenses in last 12 months / Calculated according to CPCs/IFRS
(2) ROIC = EBIT / Total Capitalization
(3) ROE = Net income / Equity
(4) Excluding non-recurring effects, asset bifurcation and construction margin as reported
(5) Excluding cash related to FAUSP. R$157M in 3Q24; R$ 395M in 4Q24; R$ 590M in 1Q25; R$ 799M in 2Q25; R$ 1,131M in 3Q25; R$ 1,361M in 4Q25; R$ 1,321M in 1Q26; R$ 1,321M in 2Q26 and R$ 1,322M in 3Q26
(6) Excluding the effect of court-ordered debt payment

AGENDA

1 Financial & Ops Highlights

2 **Focus Areas**

3 Q&A



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



Commercial Action Plan

What we are doing

Put Customers First

Customer experience | Satisfaction and service quality

BRANCH MODERNIZATION

36 Branches opened in 2026

78 Self-service kiosks deployed





Comfort & accessibility

New furniture, accessible layouts and more service positions.

Technology

Live queue and service-time management.

Digital adoption

Vambora digitalizar guidance; kiosks for bill copies, payments and account-holder transfers.

SERVICE MANAGEMENT

Speech analytics

Call-center and in-branch recordings inform customer follow-up, process compliance and service-quality assessment.

20 min **QUEUE ALERT THRESHOLD**

Alert if average wait exceeds 20 minutes. Live monitoring supports staffing and opening-hours adjustments.

3 days **“VOZ DO CLIENTE”**

WhatsApp survey 3 days after contact. Resolution and satisfaction feedback by channel, journey and municipality.

Commercial Action Plan

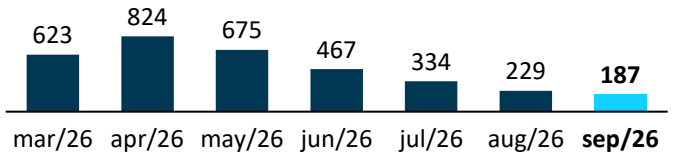
Turning initiatives into results

Average monthly people served | 2026

318k Branches

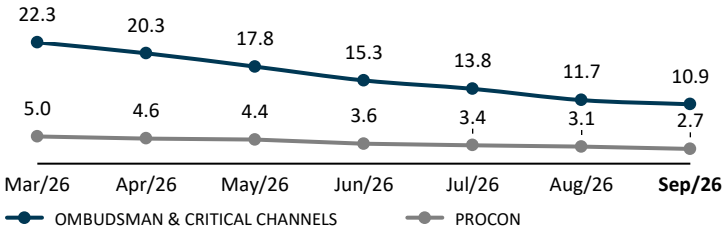
400k Call Center

Average waiting time at Branches | seconds



70%
Reduction since March

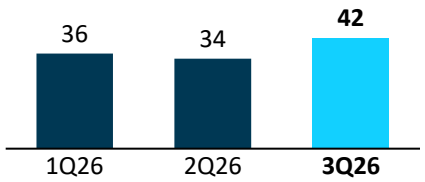
Fewer Complaints | thousands



51% Ombudsman and Critical Channels
Reduction since March/26

46% Procon
Reduction since March/26

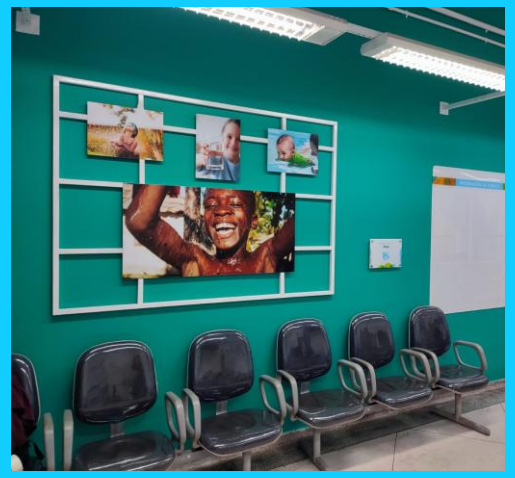
And a higher Net Promoter Score (NPS)



+23.5%
vs. 2Q26

Transforming the In-Person Customer Experience









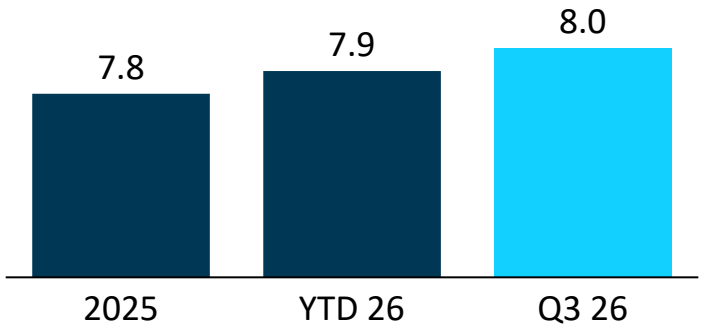
Brand Building

Deliver Results with Purpose

Improving Reputation

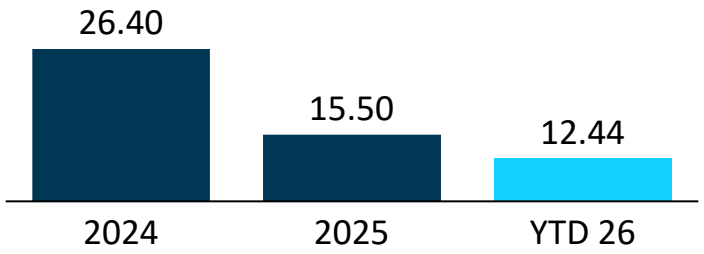
+5.3%

Q3 26 vs Q2 26



More Efficient Media

cost per 1,000 impressions | Jan–Sep 2026



(53)% vs. 2024 | (20)% vs. 2025

Greater Brand Exposure

6,011 million

media impressions | Jan–Sep 2026

3,436 million in FY2025

65 thousand

press publications Jan–Sep 2026

+35%

Growth vs. Jan–Sep 2025

R$ 94.4M

invested in YTD 2026

vs. R$ 26.3M YTD 2025



KEY MESSAGES

Safety Action Plan

+2.6x Inspections
Field Safety Activity
3Q26 vs 3Q25

Be Guided by Ethics and Safety

Technology & Governance

~R$ 41M AI monitoring investment through 2029

Onboard AI cameras and mobile units positioned by field inspection teams

Dedicated Safety Department

~65 employees + 70 contractor staff
People, process (PSM) and field safety

Safety Excellence Program

>50,000 contractor workers
>2.5M documents



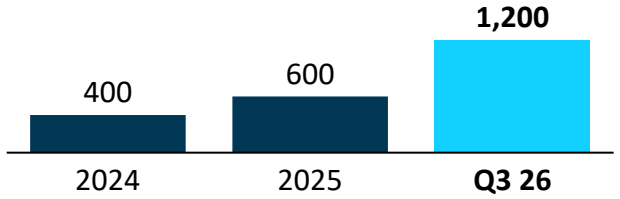


Operational Improvements

More Worksites, Lower LTIFR[1, 2]

Worksites

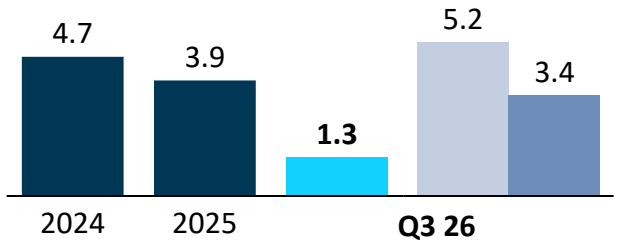
↑ **~3x**
Active Worksites



LTIFR[2]

Local Peers Global Peers

↓ **(67)%**
3Q26 VS. 3Q25



(1) Employees + contractors
(2) Lost-time Injury Frequency Rate

Field Standards & Skills

Stronger drilling & excavation protocols

Safety "líbero"; expanded safety zones and subsurface investigations

CROSS | Vila Leopoldina

Underground works training center under construction

Training: Abes • Abratt • Abendi • Senai







KEY MESSAGES

Integra Tietê Program

Deliver Results with Purpose

- **~30% reduction in organic load discharged in Tietê River**(1) in São Paulo Metropolitan Region vs. 2025
- **7 new** WWTPs
- **+1,032 km** of sewage network
- **5,500 Olympic-size pools** of additional treated sewage per month
- **3 million** people benefited
- **R$ 23 billion** in investments until 2029 in Integra Tietê program

WWTP Fortaleza – Guarulhos



WWTP Água Vermelha – Francisco Morato



WWTP Cabuçu - Guarulhos



(1) According to CETESB Technical Note, September 15, 2026

AGENDA

1. Financial & Ops Highlights
2. Focus Areas
3. **Q&A**

Q&A



APPENDIX



Q3 REPORTED X ADJUSTED

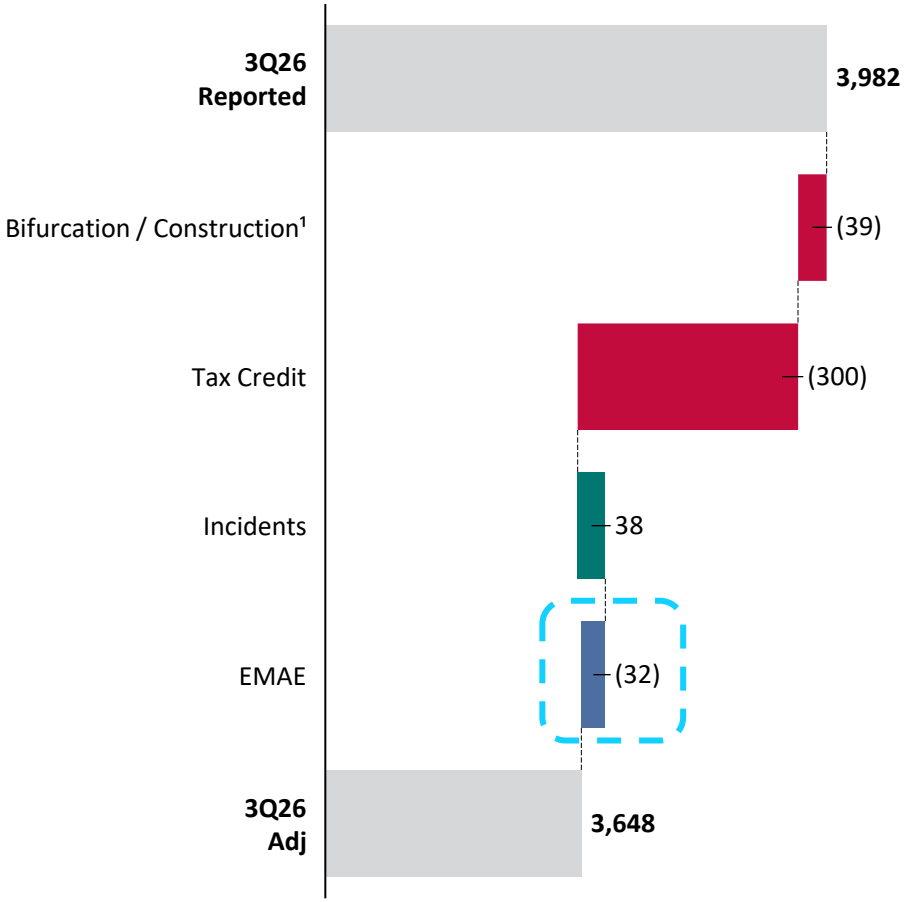
R$ Million

SABESP	3Q25	3Q26	2026 Adjustments					3Q26 adj	3Q25 adj	Δ	%
			Construction	Bifurcation	Incidents	Tax Credit	EMAE				
Revenue from Operations	6,108	6,449	-	-	-	-	-	6,449	6,108	*340*	*5.6%*
FAUSP	(332)	(1)	-	-	-	-	-	(1)	(225)	*224*	*99.5%*
Construction revenue	3,924	4,001	3,979	-	-	-	21	-	-	-	*n.a.*
Financial Asset	154	50	-	50	-	-	-	-	-	-	*n.a.*
Energy Revenue	-	150	-	-	-	-	150	-	-	-	*n.a.*
Gross Revenue	**9,854**	**10,648**	**3,979**	**50**	**-**	**-**	**171**	**6,448**	**5,884**	***564***	***9.6%***
Sales Tax	(430)	(507)	-	(5)	-	-	(13)	(489)	(415)	*(74)*	*(17.9)%*
Net Revenue	**9,425**	**10,141**	**3,979**	**45**	**-**	**-**	**158**	**5,958**	**5,468**	***490***	***9.0%***
Construction cost	(3,924)	(4,007)	(3,979)	-	-	-	(28)	-	-	-	*n.a.*
Personnel	(1,163)	(573)	-	-	-	-	(35)	(538)	(685)	*147*	*21.4%*
General supplies	(161)	(81)	-	-	-	-	(1)	(79)	(86)	*7*	*8.1%*
Treatment supplies	(120)	(118)	-	-	-	-	-	(118)	(120)	*2*	*1.4%*
Services	(712)	(749)	-	-	-	-	(18)	(731)	(712)	*(19)*	*(2.7)%*
Energy	(302)	(428)	-	-	-	-	(13)	(415)	(302)	*(112)*	*(37.2)%*
General expenses	(262)	(281)	-	-	(38)	-	(3)	(241)	(262)	*21*	*8.0%*
Tax expenses	(18)	(43)	-	-	-	-	(6)	(37)	(18)	*(19)*	*(102.5)%*
Allowance for doubtful accounts	352	(159)	-	-	-	-	(0)	(159)	(77)	*(82)*	*(106.1)%*
Minority Interest	7	15	-	-	-	-	-	15	7	*7*	*95.2%*
Other revenues and expenses	(54)	266	-	-	-	300	(28)	(6)	(8)	*2*	*25.5%*
EBITDA	**3,069**	**3,982**	**-**	**45**	**(38)**	**300**	**26**	**3,648**	**3,206**	***443***	***13.8%***
Depreciation and Amortization	(535)	(736)	-	-	-	-	(4)	(732)	(535)	*(197)*	*(36.8)%*
EBIT	**2,534**	**3,246**	**-**	**45**	**(38)**	**300**	**22**	**2,916**	**2,671**	***246***	***9.2%***
Net financial result	707	(1,222)	-	-	-	78	12	(1,312)	(754)	*(558)*	*(74.0)%*
EBT	**3,241**	**2,024**	**-**	**45**	**(38)**	**377**	**35**	**1,605**	**1,916**	***(312)***	***(16.3)%***
Income tax	(1,082)	(636)	-	(15)	13	(128)	(8)	(497)	(632)	*135*	*21.3%*
Net income	**2,159**	**1,388**	**-**	**30**	**(25)**	**249**	**27**	**1,107**	**1,284**	***(177)***	***(13.8)%***

EMAE Performance

R$ Million

Reported x Adjusted EBITDA



EMAE	3Q26	Construction	3Q26 adj
Construction revenue	21	21	-
Energy Revenue	150	-	150
Gross Revenue	**171**	**21**	**150**
Sales Tax	(13)	-	(13)
Net Revenue	**158**	**21**	**137**
Construction cost	(28)	(28)	-
Personnel	(35)	-	(35)
General supplies	(1)	-	(1)
Services	(18)	-	(18)
Energy	(13)	-	(13)
General expenses	(3)	-	(3)
Tax expenses	(6)	-	(6)
Allowance for doubtful accounts	(0)	-	(0)
Other revenues and expenses	(28)	-	(28)
EBITDA	**26**	**(6)**	**32**
Depreciation and Amortization	(4)	-	(4)
EBIT	**22**	**(6)**	**29**
Net financial result	12	-	12
EBT	**35**	**(6)**	**41**
Income tax	(8)	2	(10)
Net income	**27**	**(4)**	**31**

(1) Includes EMAE construction margin of R$(6)M; Sabesp does not record construction margin

OPERATIONAL DATA

	KPI[2]	Measure[1]	2022	2023	2024	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Water	Active connections	[Qty]	9,230	9,316	9,483	9,492	9,506	9,509	9,517	9,468	9,487	9,515
	Active units (economies)	[Qty]	12,751	12,928	13,233	13,273	13,008	13,370	13,411	13,409	13,460	13,561
	Production Total Volume	[m³]	2,847	2,953	3,129	815	814	809	789	778	779	796
	Production Metropolitan Volume	[m³]	1,978	2,086	2,166	563	564	566	537	523	535	551
	Production Others Volume	[m³]	870	867	963	252	249	243	252	254	244	245
	Billed Volume	[m³]	2,197	2,239	2,295	583	581	564	580	580	585	580
	Measured Volume	[m³]	1,797	1,892	1,950	496	477	484	497	504	505	490
Sewage	Active connections	[Qty]	8,027	8,132	8,194	8,219	8,239	8,245	8,257	8,211	8,230	8,255
	Active units (economies)	[Qty]	11,377	11,582	11,762	11,828	11,890	11,935	11,984	11,968	12,040	12,131
	Treated Volume	[m³]	1,234	1,290	1,305	308	288	288	306	324	318	328
	Billed Volume	[m³]	1,922	1,970	2,029	516	518	523	543	516	523	520
	Measured Volume	[m³]	1,584	1,698	1,711	440	430	435	448	446	450	443

(1) The quantities are in the thousands.
(2) The data includes Olímpia and Mauá.

CONSUMPTION BY CATEGORY (1/2)

Histogram

	Billed Volume (millions of m³)			Average Rate (R$/m³)		
Category	3Q26	3Q25	%	3Q26	3Q25	%
Residential	945	932	1.4	4.32	4.04	7.0
Commercial	98	98	0.3	16.14	15.12	6.7
Industrial	18	18	(3.3)	22.06	19.50	13.1
Total Retail	**1,061**	**1,048**	**1.2**	**5.71**	**5.35**	**6.9**
Wholesale	13	13	(1.4)	3.09	2.91	6.1
Others[1]	26	25	1.1	22.33	21.08	5.9
Total	**1,099**	**1,087**	**1.1**	**6.07**	**5.68**	**6.8**

(1) Others consider own and public buildings

CONSUMPTION BY CATEGORY (2/2)

Average consumption per month[1]

Evolution Consumption
[m³/qty]

	Volume [m³] / Unit [Qty]				
	Measure	3Q 23	3Q 24	3Q 25	3Q 26
Total	**[m³ / Qty]**	**14.37**	**14.41**	**14.47**	**14.35**
Residential	[m³ / Qty]	13.19	13.26	13.34	13.24
Commercial	[m³ / Qty]	19.91	20.86	20.92	21.09
Industrial	[m³ / Qty]	50.91	53.85	55.11	54.68

Var. Yoy
[%]

Total	**[m³ / Qty]**	**-**	**0.3%**	**0.4%**	**(0.9)%**
Residential	[m³ / Qty]	-	0.5%	0.7%	(0.8)%
Commercial	[m³ / Qty]	-	4.7%	0.3%	0.8%
Industrial	[m³ / Qty]	-	5.8%	2.3%	(0.8)%

(1) Monthly average billed volume divided by billed units in the period

RECONCILIATION OF CAPEX AND COMMITMENTS

Capex (in R$ million)

R$ million	1Q26	2Q26	3Q26	Source
Cash Flow				
Total additions to PP&E	(34)	(56)	(142)	Note "Property, plant, and equipment "
Total additions to contract assets	(3,756)	(5,049)	(4,447)	Note "Contract Assets"
Total additions to intagible assets	-	(0)	(113)	Note "Intangible Assets"
Additions from prior periods that impacted the cash flows of the current period	(2,167)	-	(172)	Note "Supplemental cash flow information"
Items not affecting cash	901	1,630	(234)	Note "Supplemental cash flow information"
Acquisition of contract assets, intangible assets, and PP&E	**(5,057)**	**(3,475)**	**(5,108)**	**Cash Flow**
Capex Reconciliation				
Additions from prior periods that impacted the cash flows of the current period	2,167	-	172	Note "Supplemental cash flow information"
Items not affecting cash	(901)	(1,630)	234	Note "Supplemental cash flow information"
Subtotal	**(3,790)**	**(5,105)**	**(4,702)**	
Advances to suppliers	63	1,351	187	Note "Contract Assets"
EMAE property, plant and equipments additions		23	(13)	Note "Property, plant, and equipment "
Capex	**(3,728)**	**(3,731)**	**(4,528)**	

Capex backlog through 2029 onwards (in R$ million)

- Sabesp has R$44.2 billion in contracted capex from September 2026 through 2029 onwards

