

Encontro com Roberto Setubal

O GRI Club Infra e o GRI Club Real Estate se reuniram em 29 de março com Roberto Setubal, neste que foi um de seus últimos compromissos como presidente executivo do Itaú Unibanco. O encontro faz parte da GRI Economic Series, conjunto de encontros que objetiva trazer, periodicamente, um grande nome do cenário econômico para conversar com os membros do GRI sobre perspectivas para o Brasil e o mundo.

O club meeting aconteceu em São Paulo, no hotel Grand Hyatt, e teve a participação de mais de 110 lideranças de infraestrutura e setor imobiliário. O grupo interagiu com Setubal sobre temas como crescimento do PIB, tendências para os juros e o câmbio, relação público-privada e *compliance*, e financiamento a ambos os setores.



- 1 No centro, Sílvia Coutinho (JBS Group) e Renato Sucupira (B3 Capital)
- 2 Miguel Koronivia (Bivill), Andre Clark (ACCIONA Brasil), Leonardo Vianna (CCR) e Luiz Carlos Clorchi (EMAE)
- 3 Marcos Mielreles (Rio Energy)
- 4 Fernando Camargo (LCA Consultores)
- 5 Roberto Setubal (Itaú Unibanco), Andre Clark, Fabio Corsini (GRI) e Diego Tavares (GPI)
- 6 Andre Clark e Roberto Setubal

Imagens desta seção: Mano Miranda Filho

“ O que os grandes players do setor andam dizendo

"A vantagem de ser uma companhia estatal está principalmente no custo de financiamento baixo. Por outro lado, as desvantagens são enormes. Todo mundo quer controlar. Costumo dizer que dirijo uma Ferrari, dada a enorme competência técnica de que dispomos, mas na garagem"

Jerson Kelman, presidente da Sabesp



Andreas Felizotta

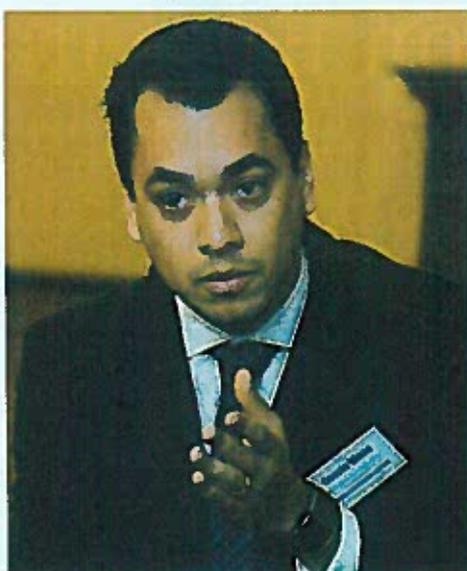


"Vamos salvar mais de R\$ 2,5 bilhões por ano na Eletrobras. Esse é o alvo de redução de custos que temos por conta das atividades de aumento de eficiência operacional"

Wilson Ferreira Junior, presidente da Eletrobras

"Quando investidores locais trabalham em um projeto com taxas subsidiadas já embutidas na modelagem de uma licitação, significa que quem as ofereceu não abriu espaço para investidores estrangeiros. Isso tem de mudar"

Cassio Viana de Jesus, superintendente Nacional de Fundos de Investimentos Especiais da Caixa Econômica Federal



Mário Miranda Filho

”

Capital básico

Empresas privadas vivem expectativa de presença maior e mais efetiva nos serviços de água e esgoto



ETE Ponte do Caixão, administrada pela Aegen, em Piracicaba (SP)

A participação ativa do capital privado para dar conta das necessidades profundas de saneamento básico do País já é uma demanda consensual entre os agentes do setor, e a nova postura do BNDES de incentivar iniciativas que sinalizem a universalização dos serviços de água e esgoto está trazendo encorajamento adicional nesse sentido.

O banco tem tentado se abrir modelos que se mostrem adequados às diferentes realidades regionais. Isto não significa se fechar às companhias públicas, mas ampliar a perspectiva de negócios para o lado privado. Ao participar de um **club meeting do GRI** em setembro, a presidente do banco, Maria Sílvia Bastos Marques, já havia dado esse recado, que agora vemos se concretizar. O tema voltou à pauta em novo encontro do GRI Club Infra em março (saiba mais na página 52).

O momento é especialmente importante porque, segundo os dados mais recentes do setor, o avanço nos investimentos em

saneamento entre 2011 e 2015 foi tão tímido que periga colocar em xeque o horizonte do Plano Nacional de Saneamento Básico (Plansab) de alcançar a universalização do sistema em 2033. Para cumprir a meta, a previsão era de investir R\$ 17,5 bilhões ao ano; porém, os aportes nesse período somaram no máximo R\$ 13,3 bilhões ao ano (veja o quadro 'Avanços em saneamento no País').

"No ritmo atual, a meta do Plansab deve ser atingida após 2050", calcula Gesner Oliveira, ex-presidente da Sabesp e sócio da consultoria GO Associados, que mapeou os números junto com o Instituto Trata Brasil.

Esforços do BNDES

A atenção dada pelo BNDES ao saneamento e a forma de colocá-la em ação tem recebido até aqui aplausos. "A iniciativa de estudar antes de ir fazendo é louvável e deve organizar o processo", avalia Andre Clark, *country director* da ACCIONA Brasil.

Ele elogia particularmente a disposição do banco de formar lotes transacionais maiores, somando diferentes cidades. "Com um esforço único, poderão ser atraídos investidores nacionais e internacionais", diz. Isso porque é muito mais caro investir município a município.

"O que o BNDES está fazendo não é um *one size-fits-all*. Está analisando qual a melhor solução para cada situação e há muitas oportunidades para o capital privado. É difícil prever se haverá a dominância de algum modelo. Pelo que se imagina, o natural é que, no fim, as melhores soluções sejam convergentes", afirma **Jerson Kelman**, atual presidente da Sabesp. "Por isso mesmo, não deve haver uma *ex-ante* de que se tem de usar determinado padrão", completa.

Colaboração público-privada

Para Édison Carlos, presidente executivo do Instituto Trata Brasil, a evolução da presença do setor privado vai se dar normal-

mente à medida que continue faltando capacidade financeira para estados, municípios e governo federal, e "especialmente pela maior pressão da sociedade organizada de não mais aceitar viver num bairro, cidade ou país com indicadores vergonhosos de saneamento básico".

"Há espaço para melhorar a colaboração entre empresas públicas e privadas em torno de uma agenda comum que sirva à sociedade", atesta **Kelman**. "Somos empresas que atuam nesse mercado com uma demanda gigantesca e necessitamos construir conjuntamente as regras do jogo, de modo a que os esforços não sejam direcionados para destruir valores, e sim para construir, pois a sociedade precisa disso", alerta ele, que reivindica a garantia de indenização à antiga concessionária pelos ativos não depreciados quando uma concessão muda de mãos.

"Temos de parar com a disputa entre público e privado. Podemos ter os dois juntos. O Brasil é um continente. Cada estado ou região tem suas particularidades. Entendo que podemos trabalhar com qualquer tipo de modelagem", acrescenta Mounir Chaowice, presidente da Sanepar.

Paulo Roberto de Oliveira, diretor presidente da GS Inima Brasil, lembra que as estatais ainda detêm mais de 70% do mercado. "Elas acharam que poderiam dar conta da tarefa. Hoje, porém, já perceberam que não darão e que não é mais possível lutar contra a maré. Por isso, vemos essa onda de abertura ao capital privado, o que dá um bom leque de oportunidades", narra.

Modelos variados

"Todos os modelos de negócios são bons e todas as oportunidades juntas é que vão fazer o setor evoluir", sentencia Hamilton Amadeo, CEO da Aegea Saneamento. Também na visão dele, o saneamento precisa da integração do setor privado com os entes públicos. "Se isso acontecer, vão emergir oportunidades de concessões puras, subconcessões, PPPs e outras modelagens, como SPEs [sociedades de propósito específico], locação de ativos, abertura de capital e venda de participação acionária do capital da empresa pública", diz.

A GS Inima já tem oito contratos de saneamento no Brasil - dois de locação de ativos, três de concessão plena e três de concessão parcial (de esgotamento sanitário). Além disso, considera fazer negócios nos formatos de PPPs, subconcessões e participação com controle acionário em companhias estaduais.

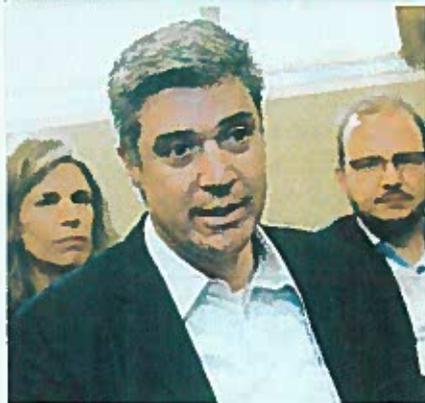
"Nossos contratos de 20 anos de locações de Estações de Tratamento de Esgoto (ETÉs) são com a Sabesp. Já fomos convidados por municípios que queriam alugar ativos, mas consideramos que nesse caso o risco é ainda maior do que



Há espaço para melhorar a colaboração entre empresas públicas e privadas em torno de uma agenda comum que sirva à sociedade

Jerson Kelman,
presidente da Sabesp

De cima para baixo, Paulo Roberto de Oliveira, diretor presidente da GS Inima Brasil, Mounir Chaowice, presidente da Sanepar, Andre Clark, country director da ACCIONA Brasil, e Édison Carlos, presidente executivo do Instituto Trata Brasil



Imagens: Andra Felizola

com as companhias estaduais. Não operamos o sistema e, se amanhã houver alguma ineficiência que possa complicar a rentabilidade, o pagamento fica comprometido por um fato fora do nosso controle", justifica Paulo

"Achamos também muito viáveis as PPPs [atualmente, a GS Inima tem uma no escopo de um dos contratos de concessão parcial] e as subconcessões, e nos interessa o controle de sociedades de capital misto", completa.

Oportunidades em sequência

Andre Clark projeta que o mercado brasileiro vai estar ofertado com opções interessantes ao empresariado no primeiro semestre de 2018. Ele acredita que a retomada no volume de investimentos privados tende a começar por ofertas de subconcessões em regiões sob a gestão de grandes operadoras. "Esta prática deve ser bastante frequente em áreas onde a concessionária estadual esteja bem organizada financeiramente", considera.

O segundo modelo a deslanchar deve ser a concessão pura. "Isso deve acontecer e independe de garantias públicas", aposta Andre. Para Mounir, da Sanepar, a privatização estrita "caberia nos estados em que a situação é ainda mais precária". De acordo com ele, "o poder público tem mais facilidade em assumir cidades deficitárias, e elas continuarão nas mãos dos estados".

Kelman, por sua vez, revela que, no caso da Sabesp, a fase em que a companhia queria fincar bandeira em toda parte do Estado de São Paulo passou. "Desejamos estar onde somos bem-vindos. Se não nos quiserem, passamos o bastão a outra empresa."

Por último, nessa sequência de oportunidades no horizonte, devem despontar as PPPs, "mas só conforme a situação fiscal melhorar, daqui a uns três anos", aposta Andre.

Momento propício

Seja qual for o modelo, os atores privados devem encarar o saneamento como presta-

ção de serviço, defende Édison Carlos. Ele destaca a importância de se criar um bom relacionamento com Ministério Público, Defensoria Pública, imprensa, órgãos ambientais e, sobretudo, a sociedade local. "Não se pode ver o morador como um simples usuário. Ele é um cliente a ser respeitado, informado e consultado", afirma.

"Todos concordam que o investimento em saneamento multiplica o PIB e os empregos no nível local, ou seja, distribui riqueza de forma bastante eficiente por todo o território brasileiro", observa Andre.

Segundo ele, a ocasião é perfeita para investir no setor. "Num instante em que o Brasil precisa injetar recursos na economia, o saneamento se mostra uma opção bastante inteligente e estratégica para o desenvolvimento do País", comenta.

Como grandes *players* internacionais de investimentos, a ACCIONA e a GS Inima têm visto muitas oportunidades no Brasil, mas apontam alguns entraves. "Se a questão tarifária e o sistema regulatório forem bem resolvidos, o resto vem praticamente com naturalidade", garante Andre.

Ele pede a readequação das tarifas a cada situação e avanços regulatórios. "Hoje existem cerca de 50 agências regulatórias no Brasil. É um pouco demais", reclama.

Paulo Oliveira reconhece que a regulação ainda tem fragilidades. "Há casos de agências reguladoras que cumprem o seu papel. Outras, contudo, são orientadas pelo viés político. Já sugerimos ao governo federal a ideia de uma 'agência coordenadora' que pelo menos dê as diretrizes mínimas de regulação para o País todo", cita.

Édison Carlos concorda: "É fundamental ter agências reguladoras fortes e independentes para garantir que tudo funcione bem".

Vontade política

Para Hamilton, da Aegea, o que falta agora é abrir de fato mais oportunidades para o setor

Avanços em saneamento no País

Ano	População com água tratada		População com coleta de esgoto		Esgoto tratado/ água tratada		Investimento*	
	Brasil	100 maiores cidades	Brasil	100 maiores cidades	Brasil	100 maiores cidades	Brasil	100 maiores cidades
2011	82,40%	93,52%	48,10%	69,05%	37,50%	46,65%	R\$ 10,91 bilhões	R\$ 5,83 bilhões
2012	82,70%	93,45%	48,30%	69,39%	38,70%	48,80%	R\$ 12,07 bilhões	R\$ 6,09 bilhões
2013	82,50%	92,91%	48,60%	69,14%	39,00%	48,03%	R\$ 12,16 bilhões	R\$ 5,85 bilhões
2014	83,00%	93,27%	49,80%	70,37%	40,80%	50,26%	R\$ 13,29 bilhões	R\$ 6,48 bilhões
2015	83,30%	93,84%	50,26%	71,05%	42,67%	51,72%	R\$ 12,18 bilhões	R\$ 6,53 bilhões
Progresso (2011 a 2015)	0,9 p.p.	0,32 p.p.	2,16 p.p.	2 p.p.	5,17 p.p.	5,07 p.p.	R\$ 60,6 bilhões	R\$ 30,78 bilhões

Fonte: Instituto Trata Brasil e GO Associados, com números do SNIS

*Valores corrigidos pela inflação (IPCA), expressos em preços médios de 2015

privado. "Em 2007, quando da promulgação da Lei Federal do Saneamento Básico [nº 11445], somente 3% das casas brasileiras eram atendidas por investimentos da iniciativa privada. Hoje, calcula-se que sejam 8%. Este crescimento só não foi mais rápido por falta de vontade política. Agora, entretanto, a tendência é de que cheguemos a 30% ou 35%", projeta. "A demanda por novos negócios é grande. Basta que o setor público nos ofereça uma chance."

Nesse sentido, Paulo Oliveira coloca bastante expectativa no resultado das consultorias que estão sendo contratadas por estados e municípios. "Tudo vai depender da modelagem que sair para cada situação. Esperamos que esses estudos não sejam mera especulação. Isto configuraria um retrocesso. A decisão política tem de ser realmente de enfrentar o problema. E [os governadores e prefeitos] precisam entender que o capital privado, se não é o salvador da pátria, pode contribuir muito com o salto que o Brasil precisa dar."

Paulo aponta que os novos prefeitos também possuem um dever de casa a fazer: "Muitos ainda se baseiam em recursos vindos de emendas parlamentares ou a fundo perdido do Orçamento Geral da União (OGU). Sabemos que a situação econômica do País não permite mais isso, e a iniciativa privada se apresenta como alternativa".

Andre Clark, no mesmo espírito, coloca uma nova luz para enfrentar a dificuldade de viabilização de investimentos em cidades de porte reduzido. "Existem soluções técnicas e tecnológicas, padrões e custos operacionais para cada necessida-

de. O Brasil ainda usa pouco isso; porém, a iniciativa privada é particularmente eficiente no processo de retirada do custo marginal de um empreendimento ao se valer de tecnologias de gestão e de tratamento de água adequadas a pequenas demandas", diz.

Índices críticos

De acordo com o 'Novo Ranking do Saneamento Básico das 100 Maiores Cidades Brasileiras', produzido pelo Instituto Trata Brasil em parceria com a GO Associados, o Brasil ainda totaliza mais de 34 milhões de cidadãos sem acesso a água tratada e apenas 42% dos que desfrutam dela contam também com esgoto tratado. Somente em 2015 o Brasil venceu a barreira de ter mais da metade da população com coleta de esgoto. Ainda falta incluir mais de 100 milhões de pessoas.

O ranking se valeu dos dados de 2015 publicados pelo Ministério das Cidades no Sistema Nacional de Informações sobre Saneamento (SNIS). Em termos dos indicadores mais críticos, das 26 capitais pesquisadas, só duas tratam mais de 80% dos seus esgotos (Brasília com 82% e Curitiba, 91%). As do Norte ocupam as últimas colocações da lista, com números bem abaixo da média nacional na maioria dos quesitos (água tratada, coleta de esgoto e tratamento de efluentes).

Além disso, 13 capitais atendem menos da metade da população com coleta de esgoto. Para algumas, a fatia não chega a 10%. ■