

Entrevista Para Jerson Kelman, descumprimento da meta de universalização dos serviços de água e esgoto não deveria obscurecer progressos

Especialista diz que mais competição seria melhor para o país

Ricardo Balhazar
Para o Valor, de São Paulo

A participação crescente de investidores privados nos serviços de água e esgoto permitiu aumentar investimentos e obter ganhos de eficiência nos serviços prestados à população, diz Jerson Kelman, ex-presidente da Sabesp, a companhia estadual de saneamento de São Paulo.

Ele acha cedo para avaliar o desempenho das novas concessionárias que venceram os primeiros leilões realizados após a aprovação do novo marco legal do setor pelo Congresso, em 2020, mas afirma que o aumento da competição tem contribuído para melhorar os serviços.

Membro do conselho de administração da Iguaçu, com operações no Rio e em outros cinco Estados, Kelman acha que o provável descumprimento da meta de universalização estabelecida pela lei — garantir acesso à água potável e a coleta e tratamento de esgoto a 99% e 90% da população, respectivamente, até 2033 —, que ele considera inatingível, não deveria obscurecer os progressos feitos na área.

Valor: Projeções indicam que os investimentos em saneamento básico ainda estão aquém do que seria necessário para atingir a meta de universalização dos serviços. O que pode ser feito?

Jerson Kelman: A meta estabelecida pela legislação foi definida sem que houvesse uma avaliação sobre a capacidade das concessionárias de atingi-la. Não adianta fixar uma meta se você não tem como mobilizar os recursos necessários para cumpri-la. Então é certo que a meta não será atingida em todo o território. Muitas empresas estejam se medindo, outras não.

Foi um erro fixar uma única meta para todos os Estados, como se os recursos necessários para atingi-la fossem cair do céu. E não se trata apenas de recursos financeiros, mas também de re-

ursos humanos e capacidade regulatória. Há progressos em vários lugares, mas seria ruim eles serem empanados só porque alguém fixou uma meta inalcançável e ela não foi cumprida.

Valor: Nos Estados onde o ex. identifica progressos, quais foram as ações?

Kelman: A lei não obriga ninguém a privatizar os serviços, mas permite que isso seja feito onde não houver o capital necessário para fazer os investimentos exigidos. É uma oportunidade que a lei dá aos Estados, inclusive para melhorar a governança do setor, com adoção de regras que possam induzir eficiência. Os que preferirem continuar na mesma não vão conseguir avançar.

A lei permite vários modelos de associação com o capital privado. Não há uma receita única. O Rio Grande do Sul privatizou a Corsan, a companhia estadual de saneamento. São Paulo está indo pelo mesmo caminho. A Saneapar [Paraná] optou por fazer parcerias público-privadas para ampliar os investimentos. No Rio de Janeiro, o território foi dividido entre três concessionárias privadas.

Valor: As novas empresas ficaram só com o filé-mignon, como dizem os críticos?

Kelman: Isso não é verdade. A lei criou mecanismos para induzir um modelo em que os serviços são organizados por regiões, não em municípios individuais. Os Estados que privatizaram os serviços ofereceram ao setor privado grupos de cidades que misturam filé com osso, ou seja, municípios mais rentáveis e outros que requerem grande volume de investimentos.

Valor: Já é possível fazer um balanço do desempenho das novas concessionárias?

90% é a meta para coleta de esgoto

Kelman: É cedo para avaliar os resultados, mas há sinais de melhora. Moro em Copacabana, no Rio. Para não cair em suspensão, posso falar do que fez um concorrente, a Aegea. Assim que assumiu, ela limpou a tubulação que leva o esgoto do bairro para o alto-mar. O duto estava obstruído por muito lodo acumulado, carregado pelas chuvas e isso gerava diversos problemas.

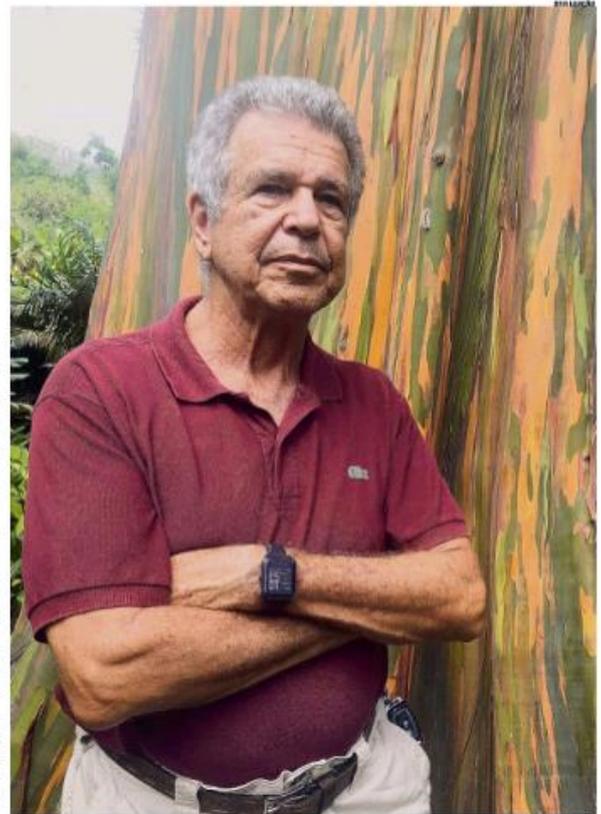
Com pouco investimento, a concessionária fez a manutenção e limpou a tubulação, acabando com as linguas negras nas praias, vazamentos que incomodavam muito os moradores. A infraestrutura existente simplesmente não funcionava. É um exemplo pequeno, mas mostra como é possível obter grandes melhorias em saneamento até com investimentos modestos.

Valor: A Aegea apresentou recentemente pedido de revisão de um dos seus contratos, argumentando que as informações fornecidas pelo Estado na época do leilão estavam incompletas e agora descobriu que precisaria investir muito mais no sistema de esgoto.

Kelman: Não surpreende. Os índices de perdas de água que encontramos na nossa área também são muito maiores do que os informados pela companhia estadual, e que serviram para basear os lances das empresas nos leilões. Se está tudo errado, os contratos ficaram totalmente desbalanceados e precisam ser revisados, porque mais investimentos serão exigidos.

Valor: Isso aumentará a insegurança dos investidores, ajustando-se aos próximos leilões?

Kelman: Quando o novo marco legal do setor foi criado, eu tinha a esperança de ver um nível de competição maior do que o que temos visto. Eu acreditava que operadores estrangeiros de saneamento viriam para o Brasil, mas eles acabaram não vindo. Quem veio foram fundos de investimento e fundos de pensão, que se associaram a empresas brasileiras para os leilões.



"Foi um erro fixar uma única meta para todos os Estados, como se os recursos fossem cair do céu" Jerson Kelman

Eu não tenho nenhuma informação segura para explicar por que outros não vieram, mas o meu palpite é que eles sentem que o Brasil não é para amadores. Minha impressão é que eles acham melhor aguardar uns três, quatro anos para ver como as coisas vão funcionar. Surpresa como essas que tivemos no Rio geram um ambiente ruim para os investidores.

Valor: As empresas vencedoras dos primeiros leilões terão apetite para voltar a investir nos próximos leilões?

Kelman: Obviamente, elas precisam de tempo para digerir o que já conseguiram, mas não sei. Eu me preocupo com um nível de competição abaixo do que seria desejável. Claro que, na ótica da empresa da qual sou conselheiro, não é ruim ter que competir com apenas duas empresas, e não com dez. Mas para o país seria melhor ter mais competidores nessa área.

Valor: A Sabesp é bem administrada, tem recursos para investir e está perto de atingir a meta de universalização dos serviços em sua área de atendimento. Por que privatizá-la?

Kelman: Primeiro, por uma questão de eficiência. Ela será mais eficiente se puder operar como uma empresa privada, sem as amarras e os controles burocráticos

do setor público. A segunda razão é a necessidade de renovar os contratos da empresa. Muitos estavam prestes a vencer e não poderiam ser renovados sem uma licitação aberta à participação de investidores privados.

A Sabesp tinha uma pedra de gelo detendo na mão e ia valer cada vez menos, porque não haveria como renovar esses contratos. A decisão de vendê-la permitiu reatualizá-los, renovando-os até 2060. A empresa não vai mais derreter e poderá até competir em outras regiões do país, quem sabe.

Agora, a privatização virá com desafios também. Ela terá que investir em áreas difíceis, que hoje estão fora dos seus contratos de concessão e ainda não têm atendimento. Espera-se que ela invista já no próximo ano o dobro do que investirá neste ano. Está exigindo da Sabesp privada um padrão de qualidade suíço. Talvez seja excessivamente ambicioso.