

Concessão de saneamento é para universalizar serviço, não para arrecadar

Paulo Hartung e Jerson Kelman

O bom resultado da licitação para prestação do serviço de saneamento na Região Metropolitana de Maceió – RMM, onde dois terços da população ainda não tem acesso a coleta de esgoto, foi animador para todos que querem uma vida melhor para as camadas mais humildes da população. A empresa privada ganhadora do certame se comprometeu a resolver o problema no prazo de 16 anos e ainda pagar R\$2 bilhões pelo contrato de concessão. A modelagem do processo competitivo foi feita pelo BNDES ainda antes da aprovação do novo marco legal do saneamento (Lei 14.026/2020), porém com base nos mesmo conceitos. O sucesso da licitação sinaliza que finalmente o setor vai destravar, graças à crescente participação da iniciativa privada. Ponto para a população que finalmente se livrará de uma situação medieval.

Anteriormente à aprovação da Lei, os municípios que não quisessem prestar diretamente o serviço podiam celebrar contratos, sem concorrência, com as companhias estaduais. Agora a licitação é obrigatória, de preferência abrangendo um grupo de municípios vizinhos para tomar partido da economia de escala, como é o caso da RMM.

Para que esse processo siga virtuoso, é preciso que os contratos de concessão fixem metas para acesso universal aos serviços que sejam facilmente monitoráveis. Por exemplo, a porcentagem de domicílios de cada bairro que no prazo de 10 anos estarão conectados à rede de esgotos. Metas que sirvam apenas para embaraçar as concessionárias na busca das melhores soluções não devem constar dos contratos. Por exemplo, não faz sentido exigir que a concessionária adote uma particular tecnologia ou projeto de engenharia. O que importa é que preste o serviço adequadamente.

As metas devem ser escolhidas após análise do impacto tarifário, para cima ou para baixo, resultante das previsões do fluxo de investimentos e dos ganhos de produtividade. Nessa análise, é preciso levar em conta que coleta-tratamento de esgoto beneficia a coletividade, assim como iluminação pública, enquanto abastecimento de água beneficia exclusivamente o núcleo familiar, como é o caso de TV a cabo.

Como a disposição a pagar por bens públicos é menor do que por bens privados, é preciso que haja estreita colaboração entre o prestador do serviço e a administração pública, que tem a responsabilidade de zelar pelo interesse coletivo. Ou seja, o contrato de concessão deve alinhar, ao longo de todo o prazo de concessão, os interesses da concessionária com as administrações estadual e municipais porque há muitas atividades complementares ao saneamento que só podem ser executadas pelo poder público. Por exemplo, multar quem não faça uso da rede de coleta de esgoto, remanejar edificações em assentamentos irregulares para a passagem de tubulações ou reprimir o furto de água.

Como essas atividades exigem recursos, é razoável que um percentual da arrecadação da concessionária seja contratualmente destinado para a administração pública,

criando-se um fluxo contínuo ao longo da concessão. Certamente é solução melhor do que pagar à vista ao governo de plantão. Primeiro, porque a contribuição em prestações oferece menor risco ao empreendedor do que pagamento à vista. E quanto menor o risco, maior é a competição e menor é a tarifa. Segundo porque o pagamento à vista não assegura que as futuras administrações públicas também exercerão as atividades complementares ao saneamento.

Conclusão: em lugares não ainda universalizados, é preferível sagrar vencedor quem oferecer a menor tarifa e não o maior pagamento. Esse é o caso de Cariacica, no Espírito Santo, cuja licitação, também modelada pelo BNDES, deve ocorrer nos próximos dias.

Paulo Hartung é economista e ex-governador do Espírito Santo

Jerson Kelman é ex-presidente da Sabesp e da ANA, e professor da COPPE-UFRJ

Publicado na Folha de São Paulo em 16 de outubro de 2020

06:40 Sexta-feira 16 de outubro

HOJE, 16.OUT.2020

Concessão de saneamento é feita para universalizar os serviços, não para arrecadar

OPINIÃO

Paulo Hartung e Jerson Kelman

Economista e ex-governador do Espírito Santo; ex-presidente da Sabesp e primeiro diretor da Agência das Águas, é professor da COPPE-UFRJ

O bom resultado da licitação para prestação do serviço de saneamento na RMM (Região Metropolitana de Maceió), onde dois terços da população ainda não têm acesso a coleta de esgoto, foi animador para todos que querem uma vida melhor para as camadas mais humildes da população. A empresa privada ganhadora do certame se comprometeu a resolver o problema no prazo de 16 anos e também a pagar R\$ 2 bilhões pelo contrato de concessão. A modelagem do processo competitivo foi feita pelo BNDES, ainda antes da aprovação do novo marco legal do saneamento (Lei 14.026/2020), porém com

secular que compromete gravemente a saúde de milhões e destrói recursos naturais, entre outros. Antes da aprovação da lei, os municípios que não quisessem prestar diretamente o serviço podiam celebrar contratos, sem concorrência, com as companhias estaduais. Agora, a licitação é obrigatória, de preferência abrangendo um grupo de municípios vizinhos, com vistas a uma economia de escala, como é o caso da RMM. Para que esse processo siga virtuoso, é preciso que os contratos de concessão fixem metas para acesso universal aos serviços que sejam facilmente monitoráveis. Por exemplo, a definição da porcentagem de domicílios de cada bairro que, no prazo de 10 anos, estarão conectados à rede de esgotos. Metas que sirvam apenas para embarçar as concessionárias, obstaculizando a busca das melhores so-

tu tarifário, para cima ou para baixo, resultante das previsões do fluxo de investimentos e dos ganhos de produtividade. Nessa análise, é preciso levar em conta que coleta-tratamento de esgoto beneficia a coletividade, assim como iluminação pública, enquanto abastecimento de água beneficia exclusivamente o núcleo familiar, como é o caso de TV a cabo. Como a disposição a pagar por bens públicos é menor do que por bens privados, é preciso que haja estreita colaboração entre o prestador do serviço e a administração pública, que tem a responsabilidade de zelar pelo interesse coletivo. Ou seja, o contrato de concessão deve alinhar, ao longo de todo o prazo de concessão, os interesses da concessionária com as administrações estadual e municipais, porque há muitas atividades comple-

[...]

o contrato de concessão deve alinhar, ao longo de todo o prazo de concessão, os interesses da concessionária com as administrações estadual e municipais, porque há muitas atividades complementares ao saneamento que só podem ser executadas pelo poder público

um percentual da arrecadação da concessionária seja contratualmente destinado para a administração pública, criando-se um fluxo contínuo ao longo da concessão. Certamente, é solução melhor do que pagar à vista ao governo de plantão. Primeiro, porque a contribuição em prestações oferece menor risco ao empreendedor do que pagamento à vista. E quanto menor o risco, maior é a competição e menor é a tarifa. Segundo, porque o pagamento à vista não assegura que as futuras administrações públicas também exercerão as atividades complementares ao saneamento. Conclusão: em lugares que ainda não contam com universalização desse serviço, é preferível sagrar vencedor quem oferecer a menor tarifa e não o maior pagamento. Esse é o caso de Cariacica, no Espírito Santo, cuja licitação, também modelada pelo BNDES, deve ocorrer nos próximos dias. Ao destravar o saneamento, o Brasil começa a se libertar de uma mancha histórica em sua trajetória, a de negar à maioria dos seus cidadãos o

Primeiro Caderno