

Nova lei do saneamento ameaça contratos de 60% das estatais

Estudo da Roland Berger aponta que 1.502 cidades podem ser licitadas em 5 anos

Por Taís Hirata, Valor PRO — São Paulo

17/09/2020 08h03 · Atualizado há 4 dias



Foto: Gettyimages

O novo marco legal do saneamento ameaça romper os contratos de 60% das companhias públicas do setor, que não deverão conseguir comprovar sua capacidade econômico-financeira para universalizar os serviços até 2033, aponta estudo da consultoria Roland Berger.

Siga o Valor Investe:



Pela nova legislação, as empresas terão que provar que têm condições para, até dezembro de 2033, garantir o atendimento de 99% da população com água potável e 90% com coleta e tratamento de esgoto. Em caso contrário, a companhia poderá perder o contrato com os municípios.

Os critérios para medir se a empresa tem ou não capacidade ainda serão definidos. Porém, pela análise da consultoria, a maioria das empresas não conseguiria atingir os requisitos, independentemente de qual for a métrica adotada, afirma Daniel Martins, sócio-diretor de energia e infraestrutura da Roland Berger.

ÓRAMA | A melhor empresa de

Nova lei do saneamento ameaça contratos de 60% das estatais

Estudo da Roland Berger aponta que 1.502 cidades podem ser licitadas em 5 anos

Por Tais Hirata — De São Paulo
17/05/2020 (09h) - Atualizado às 4h30



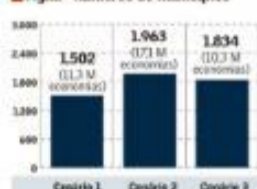
Mercado em potencial

Saneamento deverá ter onda de licitações no curto prazo

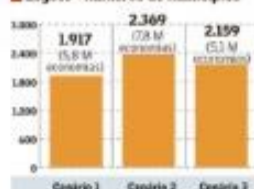
■ Cenários de novos projetos para os próximos 5 anos

Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Municípios são forçados à medida que morre o seu prazo contratual	Cenário 1 + municípios com a maior não comprovam capacidade econômico-financeira	Com o veto de artigo 10 da nova lei e estados conseguem reverter parte dos contratos

■ Água - números de municípios



■ Esgoto - números de municípios



Fonte: Roland Berger

O novo marco legal do saneamento ameaça romper os contratos de 60% das companhias públicas do setor, que não deverão conseguir comprovar sua capacidade econômico-financeira para universalizar os serviços até 2033, aponta estudo da consultoria Roland Berger.

Pela nova legislação, as empresas terão que provar que têm condições para, até dezembro de 2033, garantir o atendimento de 99% da população com água potável e 90% com coleta e tratamento de esgoto. Em caso contrário, a companhia poderá perder o contrato com os municípios.

Os critérios para medir se a empresa tem ou não capacidade ainda serão definidos. Porém, pela análise da consultoria, a maioria das empresas não conseguiria atingir os requisitos, independentemente de qual for a métrica adotada, afirma Daniel Martins, sócio-diretor de energia e infraestrutura da Roland Berger.

"A conta é relativamente simples: comparamos o investimento necessário para a universalização com a geração de caixa operacional das empresas, que poderia ser reinvestida, e consideramos o nível de alavancagem (endividamento) das estatais, que têm maior dificuldade de contrair financiamentos do que os grupos privados", diz ele.

Uma parte dessas empresas ainda conseguirá reverter o situação por meio de ganhos de eficiência e de um aumento nos níveis de endividamento, que ajudariam a comprovar uma maior capacidade de investir.

Para Gustavo Lopes, sócio da consultoria, o momento também traz oportunidades para as próprias empresas públicas ganharem eficiência. "O contrato não precisa necessariamente ir para o privado. Talvez as estatais consigam compensar suas limitações com um menor custo de capital, com sua experiência", diz ele.

No entanto, o estudo aponta que 23% das estatais não atingiram as metas exigidas pela lei, mesmo com melhorias. O resultado prático desse cenário será a abertura de mais oportunidades ao setor privado: como parte das estatais perderá contratos, eles necessariamente serão licitados.

A projeção é que, nos próximos cinco anos, no mínimo 1.502 municípios deverão licitar seus serviços de saneamento, o que poderá gerar contratos de aproximadamente R\$ 9,8 bilhões de receita anual, segundo o estudo.

Essa estimativa leva em consideração apenas as cidades cujos contratos com as estatais estão irregulares ou com vencimento previsto para os próximos cinco anos. A abertura do mercado, porém, deverá ser maior, se contabilizados os acordos que as empresas públicas perderão por falta de capacidade financeira.

Mesmo que as estatais possam renovar seus contratos por mais 30 anos, a avaliação é que as oportunidades de mercado se mantêm em um nível semelhante, já que a prorrogação dos prazos só seria possível para as empresas que comprovarem fôlego financeiro - ou seja, muitas não conseguirão renovar os acordos, ainda que a lei permita.

A possibilidade de renovação de contratos pelas empresas públicas era prevista no projeto de lei aprovado pelo Congresso Nacional, mas o artigo foi vetado pelo governo federal. No momento, ainda há dúvidas se os parlamentares irão derrubar o veto ou se o texto manterá a restrição.

Com ou sem o veto, as projeções mostram que haverá muitas oportunidades no curto prazo. Para os analistas, a dúvida agora é como serão estruturadas as licitações desses municípios.

A nova lei traz estímulos para a criação de blocos regionais - que deverão, por exemplo, ter prioridade no recebimento de recursos da União. Ainda assim, há desafios para o agrupamento de municípios. "Não é trivial formar blocos entre cidades, há uma dificuldade de articulação política. Um prefeito pode até ter interesse, mas às vezes o outro entende que não é atrativo para ele", afirma Martins.

Outra dúvida é quanto ao ritmo em que esses projetos vão a mercado. "Se houver um movimento mais rápido pode haver um congestionamento. Nesse caso, os municípios mais atrativos serão priorizados. Agora, se for mais gradual, haverá tempo para que o mercado se organize para atender à demanda", diz Lopes.