



Na Mídia

31/03/2024 | [Valor Econômico](#)

Conjuntura favorece parcerias regionais e lances menos arrojados nos leilões de saneamento

Próximos leilões de saneamento vão ocorrer em paralelo com certames de outros segmentos, sobretudo de rodovias

Michel Alecrim

Os próximos leilões de saneamento vão ocorrer em paralelo com certames de outros segmentos, sobretudo de rodovias. Agentes do setor afirmam que não faltarão interessados e os grandes players estarão presentes nas disputas. No entanto, com muitos projetos na mesa, inclusive fora dos grandes centros urbanos, os consórcios tendem a ser mais seletivos e atentos aos riscos. Este cenário deve favorecer lances menos arrojados e impulsionar a formação de novos consórcios com parceiros regionais a fim de solucionar eventuais problemas locais.

“Quando o ativo é bem modelado, o concessionário tem interesse. Pelo retorno que temos, este ano haverá apetite por parte dos consórcios, devido à emissão de debêntures, bonds de captação, ou seja, fontes mais variadas de formação de capital”, avalia Christianne Dias Ferreira, diretora-executiva da Associação e Sindicato Nacional das Concessionárias Privadas de Serviços Públicos de Água e Esgoto (Abcon Sindcon).

Um dos motivos para os agentes do mercado buscarem diversificação para se capitalizarem é a alta dos juros. Outro fator tem a ver com a concorrência com leilões para concessões de infraestrutura, como o de rodovias, também aquecido. Mesmo que não esvazie os certames, essa conjuntura pode reduzir o valor dos prêmios. O setor ainda espera a entrada de players regionais, em especial nas concessões mais regionalizadas. Parcerias locais podem solucionar dificuldades como acesso aos serviços de engenharia e à mão de obra em um ambiente afastado dos grandes centros econômicos.

“Empresas menores, para terem competitividade, precisam estar em consórcios com outras grandes. Entrar sozinha pode ser um risco alto, devido à responsabilidade técnica e financeira. Mas conversamos muito com engenheiros que fazem a estruturação dos projetos e uma parte desafiadora é o acesso à informação. Empresas locais talvez possam entrar e contribuir para solucionar isso”, explica Thaís Chebatt, sócia do escritório Pinheiro Neto Advogados.

Segundo Chebatt, os investidores vão mirar, principalmente, a segurança jurídica das concessões e a capacidade dos contratos de já preverem soluções para conflitos e correções tarifárias. A boa estruturação destes contratos pode evitar leilões vazios, como o ocorrido no Piauí, cuja concessão só foi levada pela Aegea num segundo certame em que foi a única participante.

Para o advogado Bruno Aurélio, do Demarest, concessões na região Norte e no interior do Nordeste podem enfrentar problemas em virtude do alto volume de investimento necessário, das taxas de inadimplência e de grande parte dos domicílios sequer estarem ligados ao sistema. Ao mesmo tempo em que o setor de saneamento amadureceu, fortaleceu toda a sua cadeia e vem crescendo com a entrada de novos players, há um melhor entendimento dos riscos para a apresentação de propostas, como as perdas que serão enfrentadas nas redes de abastecimento e a falta de medidores nas casas.

“Os prêmios que serão pagos nos próximos leilões vão depender de cada ativo. Na média, devem diminuir. Quando se olha para o Centro-Oeste, Sul e Sudeste, os players tradicionais estão fortes e há fundos olhando para essas regiões. Vemos clientes interessados, mas entre iniciar o processo de estudo e entregar o envelope é um longo caminho”, diz Aurélio.

Tendo em vista os benefícios sociais e ambientais dos investimentos a serem realizados, a pressão sobre os governos para uma modelagem mais adequada aos investidores cresce, fazendo com que eles até destinem para o próprio saneamento grande parte do valor arrecadado como outorga. No entanto, a deficiência de parte das agências reguladoras ainda é apontada como um desafio.

Para André Salcedo, consultor de infraestrutura, para que o saneamento evolua, o incentivo à formação de agências supramunicipais bem estruturadas é fundamental. “O participante que vai ofertar sua proposta precisa de capacidade técnico-financeira para executar o projeto. Tem que ter equilíbrio econômico-financeiro para ao longo do tempo ficar de pé. Mas é importante o poder concedente e a agência reguladora estarem capacitados para acompanhar esse contrato”, afirma.

