

# FOLHA DE S. PAULO

DESDE 1921 ★★ ★ UM JORNAL A SERVIÇO DA DEMOCRACIA

ANO 100 ★ Nº 33.434

SEXTA-FEIRA, 16 DE OUTUBRO DE 2020

R\$ 5,00

A20 SEXTA-FEIRA, 16 DE OUTUBRO DE 2020

FOLHA DE S. PAULO ★★ ★

## mercado

### 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-UFRRJ

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 base nos mesmos 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 realidade inaceitável no tocante ao saneamento básico, um desmando

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 embaraçar as concessionárias, obstaculizando a busca das melhores soluções, não devem constar dos contratos. Nessa direção, não faz sentido exigir que a concessionária adote uma particular tecnologia ou projeto de engenharia.

O que importa é prestar o serviço adequadamente.

As metas devem ser escolhidas após análise do impac-

to 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

#### [...]

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 acesso à dignidade sanitária no seu cotidiano. Nossa nação, enfim, passa a enfrentar com efetividade o vergonhoso exílio medieval que, de geração em geração, vem sendo imposto a milhões e milhões de brasileiros mantidos à margem da conquista civilizatória que é o saneamento básico.