

Saneamento privado aumenta 466% e pode chegar a metade do país

Saneamento privado cresce 466% desde 2020 e pode chegar a metade do Brasil no próximo ano

Expectativa do setor é que 24 projetos saiam do papel ainda em 2025, com uma atração de investimento de R\$ 74,6 bilhões; universalizar água e tratamento de esgoto ainda é realidade distante em boa parte do país

Thiago Bethônico

SÃO PAULO O mercado privado de água e tratamento de esgoto vive um boom no Brasil. Desde 2020, quando o marco do saneamento foi aprovado, o país viu a presença de operadores sem controle estatal saltar de 5% para 30% dos municípios, um crescimento de 466%. Com as concessões municipais e regionais feitas em 2024, 1.648 cidades brasileiras passaram a ser atendidas por grupos privados, ante 391 em 2019, segundo levantamento da Abcon (Associação e Sindicato Nacional das Concessionárias Privadas de Serviços Públicos de Água e Esgoto).

A expectativa é que o próximo ano seja ainda mais aquecido. Grandes leilões de saneamento estão prestes a sair do papel em estados como Pernambuco, Pará e Rondônia, fazendo o setor privado considerar a possibilidade de atender metade do mercado brasileiro já no fim de 2025.

Sancionado pelo então presidente Jair Bolsonaro (PL), o marco legal do saneamento básico estabeleceu metas para a universalização dos serviços de água e esgoto e buscou atrair investimento privado para o setor.

Para Christianne Dias, diretora executiva da Abcon, 2024 consolidou essa abertura do setor para grupos privados. "Año que vem vai ser até maior em número de leilões. Há 34 projetos sendo modelados no BNDES, mas a expectativa é de que 24 saiam ainda em 2025, com uma atração de investimento de R\$ 74,6 bilhões", afirma.

Segundo ela, a evolução rápida do mercado privado de saneamento fez a entidade recalcular suas próprias metas. "No passado, tínhamos uma perspectiva de subir para 40% a participação no setor de saneamento", diz. "Estamos remaneando. Achaamos que vamos alcançar 50% do mercado no final do ano que vem."

Radamés Casseb, CEO da Aegea, maior companhia privada de saneamento do Brasil, resume 2024 como "um ano de muito trabalho". Ao mesmo tempo em que consolidava dois grandes ativos na carteira — a Corsan, no Rio Grande do Sul, onde atende 6 milhões de pessoas, e o Rio de Janeiro, com 10 milhões — o grupo continuou participando de novas concessões. A Aegea disputou todos os grandes leilões deste ano: Sergipe, Piauí e de PPPs da Sanepar (Companhia de Saneamento do Paraná). São vencedora nos dois últimos. A empresa era apontada como grande competidora na privatização da Sabesp, mas não fez proposta.

Radamés diz que a espinha dorsal da estratégia para 2025 será fortalecer e adensar o que chama de clusters, os aglomerados



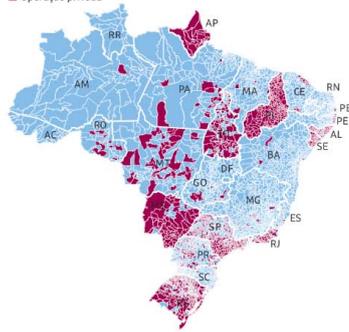
Tubulação de água em casa na Vila Aimoré, bairro na zona leste de São Paulo com problemas de saneamento. Zanon Freissat - 16.nov.23/Folhapress

Empresas privadas de saneamento chegam a 30% dos municípios do Brasil

Municípios atendidos por tipo de operador*

■ Operação pública

■ Operação privada



* Incluindo concessões feitas recentemente e que ainda não tiveram assinatura de contrato. Fonte: Abcon Sindcon com dados do SNIS, SPRIS e Radar PPP

onde a companhia atua. "Se estamos na Corsan, Porto Alegre é um alvo estratégico", diz o CEO.

O segundo ponto da estratégia, segundo Radamés, são projetos que têm densidade por si só em regiões onde a companhia não tem presença. Nessa lista entram grandes cidades, como Belém e região metropolitana, e alguns municípios da região amazônica.

Dos grandes leilões de 2024, o único que a Aegea não levou foi

o de Sergipe, vencido pela Iguaú, que também ganhou uma PPP da Sanepar. "Uma vez que essas duas operações estiverem no trilho, estaremos com mais abertura para olhar outras coisas", diz Roberto Barbuti, CEO da Iguaú.

Segundo o executivo, a Iguaú já havia definido uma estratégia de focar projetos de maior porte. Operações com menos de 250 mil habitantes, por exemplo, não interessam tanto à companhia, a

Ano de 2025 pode "condenar" a universalização

Luana Pretto, do Instituto Trata Brasil, destaca que o próximo ano será chave para o futuro da universalização do saneamento, já que marca o início de novos mandatos municipais.

"Os prefeitos que vão assumir têm uma responsabilidade gigantesca, porque temos até 2033 [para universalizar]. Ou seja, se nesses próximos quatro anos eles não fizerem a parte deles, vão condenar o atingimento da meta", diz. "Depois não dá mais tempo. Se o próximo mandato decidir fazer algo, já não consegue."

Para a especialista, a prioridade para 2025 deve ser melhorar a regulação infranacional, o que ajudaria a atrair investimentos.

Na avaliação do CEO da Aegea, o grande desafio do saneamento é amadurecer o ecossistema financeiro, que será "o grande herói da universalização". "[É preciso] Reduzir esse spread de risco que atribuem ao setor por ser jovem", diz.

não ser que tenham sinergia com o portfólio atual. "Neste momento, temos uma lição de casa a fazer. Quanto mais rápido e com mais qualidade fizermos, mais rápido podemos explorar essas [novas] oportunidades", afirma.

Apesar do mercado aquecido, a universalização dos serviços está longe de ser uma realidade. O marco do saneamento determinou que 99% da população seja atendida com abastecimento de água e 90% com esgotamento sanitário até 2033. No entanto, estudo publicado em julho deste ano mostra que o cenário brasileiro ainda é precário, com cerca de 22 milhões de brasileiros sem acesso a água potável e mais de 90 milhões sem coleta de esgoto.

Luana Pretto, presidente do Instituto Trata Brasil, diz que o ritmo de investimento por habitante cresceu significativamente após o marco do saneamento. Em 2020, a média anual era de R\$ 72 por habitante, valor que subiu para R\$ 82 no ano seguinte e R\$ 111 em 2022 — último ano com informações disponíveis.

Já Marcos Montenegro, coordenador do Ondas (Observatório Nacional dos Direitos à Água e ao Saneamento), é crítico em relação ao avanço de privatizações.

Além de ver um risco de sucateamento das estruturas de saneamento ao final dos contratos, ele questiona o modelo de pagamento de outorgas nos leilões.

"O convencimento de governadores e prefeitos para fazerem concessão tem uma palavra-chave, que não é água, não é esgoto, não é universalização. Chama-se outorga", diz.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Folha de S. Paulo

Seção: Mercado Caderno: A Pagina: 15