

# COM O DINHEIRO ALHEIO

Modelo de contrato por performance permitiria a empresas de saneamento básico **diminuir o enorme desperdício de água no país** sem precisar de um grande investimento inicial

**MANUELA ANDREONI**  
manuela.andreoni@oglobo.com.br

**N**os redores da maior bacia hidrográfica do mundo, sobram torneiras secas. A água, tão obviamente abundante, não raro é racionada nas cidades do Amazonas. Ali, a Cosama, companhia de saneamento que abastece 12 dos 62 municípios do estado, perde mais de metade da água que irradia em sua área de atuação, quando se compara sua produção a seu faturamento, segundo dados compilados pelo Ministério das Cidades em 2011. Os motivos não são particulares à empresa estadual amazonense. A média nacional de perda de águas é de aproximadamente 40%, quando o aceitável seria algo entre 10% e 15%. A nossa Companhia Estadual de Água e Esgoto (Cedae) desperdiça pouco menos de metade de sua produção de acordo com a mesma fonte. Neste imenso ralo, sobram problemas de gestão e faltam recursos para atacá-los. Mas um estudo, divulgado na semana passada, oferece uma solu-

ção, a princípio, inusitada: investir os ganhos com a potencial recuperação da água perdida contra sua própria perda.

Um manual para os chamados “contratos de performance” foi elaborado por um estudo do Banco Mundial, por meio da International Finance Corporation (IFC), e da GO Associados, divulgado este mês no Rio, em São Paulo e em Brasília. A ideia já foi colocada na prática — e com sucesso — por algumas empresas brasileiras. Consiste em contratar empresas para conter as perdas e pagá-las com as economias geradas por seu serviço. Portanto, se o trabalho conseguir reduzir, por exemplo, 10% das perdas sofridas por determinada empresa de saneamento, o prestador de serviço receberá em troca, digamos, 50% do que for faturado com a venda da água recuperada. Assim, elimina-se a necessidade de aportar recursos logo de início.

Esse tipo de contrato já é bastante difundido na área de energia elétrica, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Ele é interessante por oferecer não só uma oportunidade de saneamento dessas empresas — cu-





**Desperdício.** Estouro de um bueiro da CEDAE na Rua das Laranjeiras

jas contas, em grande parte, estão no vermelho — mas também porque contribui para o financiamento de iniciativas que expandam a rede de água e esgoto no Brasil. Podem inclusive ajudar a baixar a tarifa cobrada ao consumidor — que, de certa forma, paga pela água que desce o ralo incógnita.

Vale lembrar que, no Brasil, 81,7% da população têm acesso a água encanada e 44,5% ao tratamento de esgoto, segundo dados de 2009. Além disso, um quarto dos municípios do país sofrem com falta ou racionamento de água. O problema se concentra principalmente em estados das regiões Norte e Nordeste, onde, coincidentemente, estão as empresas com maiores perdas — ou seja, as de pior gestão.

Os autores calculam que, se houvesse um esforço nacional para cortar as perdas pela metade, o país poderia arrecadar, até 2025, mais de R\$ 37 bilhões. Caso houvesse diminuição de 38% nas perdas, o cofrinho engordaria quase R\$ 30 bilhões no mesmo período. Considerando que metade destes recursos seria reinvestido no próprio programa, so-

**LUCRO**  
CORTE DE PERDAS  
PELA METADE GERARIA  
ARRECAÇÃO DE  
MAIS DE R\$ 37 BILHÕES

bram, no último cenário, cerca de R\$ 15 bilhões em 17 anos, ou R\$ 880 milhões por ano. O montante, segundo o estudo, representa 12% do que foi investido no setor em 2011.

No Brasil, o modelo começou a ser implantado pela Companhia de Saneamento Básico de São Paulo (Sabesp), na época da gestão de Gesner Oliveira (2007-2010), um dos autores do estudo, hoje sócio da GO Associados. De início, foram firmados cinco contratos do tipo, que permitiram, segundo a empresa, uma economia capaz de abastecer uma cidade de 125 mil habitantes.

Maycom Rogerio de Abreu, gerente do departamento de planejamento da unidade sul da empresa, conta que de início foi complicado convencer as prestadoras de serviço a se engajarem em um contrato de risco para elas e, além disso, financiarem todo o serviço até que ele tivesse resultado. No entanto, 28 meses depois, os contratos já foram pagos pela economia de água. Este ano, a Sabesp firmou outros cinco contratos que, no fim, serão capazes de economizar o suficiente para abastecer uma cidade de 210 mil habitantes, como Macaé, no estado do Rio.

Esse tipo de contrato não é previsto, de forma específica, pela Lei de Licitações. No entanto, segundo o pesquisador Fernando Marcato, também da GO Associados, experiências passadas na Sabesp, já avaliadas pelo Tribunal de Contas, demonstram que isso não deve ser um problema. De acordo com ela, leis mais atuais, como a de Parceria Público-Privada e o Regime Diferenciado de Contratação (RDC), usado para obras relativas aos grandes eventos sediados pelo país, já preveem este tipo de contrato.

