

ENTENDA O NOVO MARCO REGULATÓRIO

Fluxo de Análises Necessárias
ao Direcionamento de
Estratégias Empresariais

✓ FICHA TÉCNICA

Diretor-Presidente

Marcus Vinícius Fernandes Neves (Cagepa)

Vice-Presidentes Regionais

Ricardo Soavinski (Saneago)

Armando do Valle (Cosama)

Neurisangelo Cavalcante de Freitas (Cagece)

Rogério Cedraz (Embasa)

Carlos Eduardo Tavares de Castro (Copasa)

Cláudio Stábile (Sanepar)

Conselho Fiscal

Roberta Maas (Casan)

James da Silva Serrador (Caer)

Roberto Sérgio Ribeiro Linhares (Caern)

Organização

Janaina Barbosa de Souza (Sabesp)

Dante Ragazzi Pauli (Sabesp)

Sebastiana Alves da Silva Rodrigues (Sabesp)

Gudson Lorencini (Cesan)

Sergio Henrique Vieira Rabello (Cesan)

Dásio Câmara Neto (Embasa)

Rodrigo Fernando M. de Oliveira (Deso)

Laís Alves Souza (Caema)

Érica Larissa Rocha Martins (Caema)

 **MEMBROS**

AGESPISA

Paulo Roberto Araújo Couto

CAEMA

Angélica Maria Carnellosso

Cleison Gomes de Sá

Laís Alves Souza

CAER

Daniel Moraes Barreto

Gleudson Souza do Nascimento

Tony Carvalho Peixoto

CAERD

Jussié da Silva Nogueira

CAERN

Nadja Bene Grangeiro de Sousa

Vilma Felix da Silva Araujo

CAESA

Carlos Jose dos Santos Filho

CAESB

Adeilde Matias C. de Araújo

Bruno Antonio Lisboa Cordeiro

Fuad Moura Guimarães Braga

Glaucilene de Oliveira Bertuli

Luiza Carneiro Brasil

Mauro Henrique Alves Coelho

Maxwell Simes de Souza Paiva

Pedro Cardoso de Santana Filho

Sandra Helena Thiesen Rios

CAGECE

Edênia Maria Torres Uchôa

Francisca Simone de Souza Arrais

Josestenne Bezerra do Amaral

Michele Arlinda Aguiar

CAGEPA

Márcia Lauriano da Silva

Marcus Vinicius Fernandes Neve

Riane de Lourdes Bezerra

CASAL

Marcelo Lima Moreira

CASAN

Carlos Alberto Coutinho

Filipe Alcioni Silva

Iris Lima Merizi

CEDAE

Mayná Coutinho Morais

CESAN

Gudson Lorencini

Karla Ponzó

Sergio Henrique Vieira Rabello

COMPESA

Marcela de Oliveira Henroz

COPASA

Elisangela Martins de Oliveira

Marcos Antunes de Castro

CORSAN

Alessandra Cristina
Fagundes dos Santos
Andréia Faleiro Lautert
Carina Oliveira da Cunha
Eliza Andréa Rambor
Fernanda Teixeira Escobar Silveira
Juliano Dertzbacher
Luiz Ricardo Monteiro
Mara Rubia Rodrigues Freitas
Samanta Popow Takimi
Savio Fernando Scherer

COSAMA

Kellen Pereira da Silva

COSANPA

Edilma R. Novaes de Moraes
Oberdan Pinheiro Duarte

DESO

Rodrigo Fernando Meneses
de Oliveira

SABESP

Dante Ragazzi Pauli
Janaina Barbosa de Souza
Sebastiana Alves da Silva
Rodrigues

SANEAGO

Diego Augusto Ribeiro Silva
Leyla Pereira Viana

SANEATINS

Marcelo Ferreira dos Santos

SANEPAR

Julio Cesar Chezanoski
Livia Regina L. M. Giordano Soares
Rita de Cassia G. Becher

SANESUL

Daniela Jimenez Cance
Marcia Helena Mello Santana

EMBASA

Dásio Câmara Neto
Rodrigo Lemos Valadares

COORDENADOR

Dásio Câmara Neto (Embasa)

SECRETÁRIO

Rodrigo Fernando Meneses de Oliveira
(Deso)

✓ **MISSÃO DA CTGE**

As Companhias Estaduais de Saneamento Básico (CESBs) lidam com um cenário instável e permeado de rápidas mudanças, decorrentes da regulamentação do setor, da escassez de recursos financeiros e ambientais, do avanço tecnológico, da municipalização e da concorrência com a iniciativa privada, que exige uma postura proativa na busca constante por um modelo de gestão competitivo e inovador.

Neste contexto, a Aesbe vem contribuindo de forma sistemática para que as CESBs se consolidem no mercado de saneamento, cumprindo sua missão, atendendo às demandas de seus clientes e superando as expectativas do poder concedente e de seus acionistas.

Tendo como referência o marco regulatório da Lei nº 11.445/2007, que estabelece as diretrizes nacionais para o saneamento básico, a Aesbe, por meio da Câmara Técnica de Gestão Empresarial (CTGE), vem fomentando boas práticas de governança corporativa, com foco em ações para redução de custos e em uma maior integração entre as diversas áreas, visando a aumentar a capacidade competitiva por meio da implementação de novos padrões de eficiência e produtividade, o quais garantam a sustentabilidade empresarial.

✓ INTRODUÇÃO

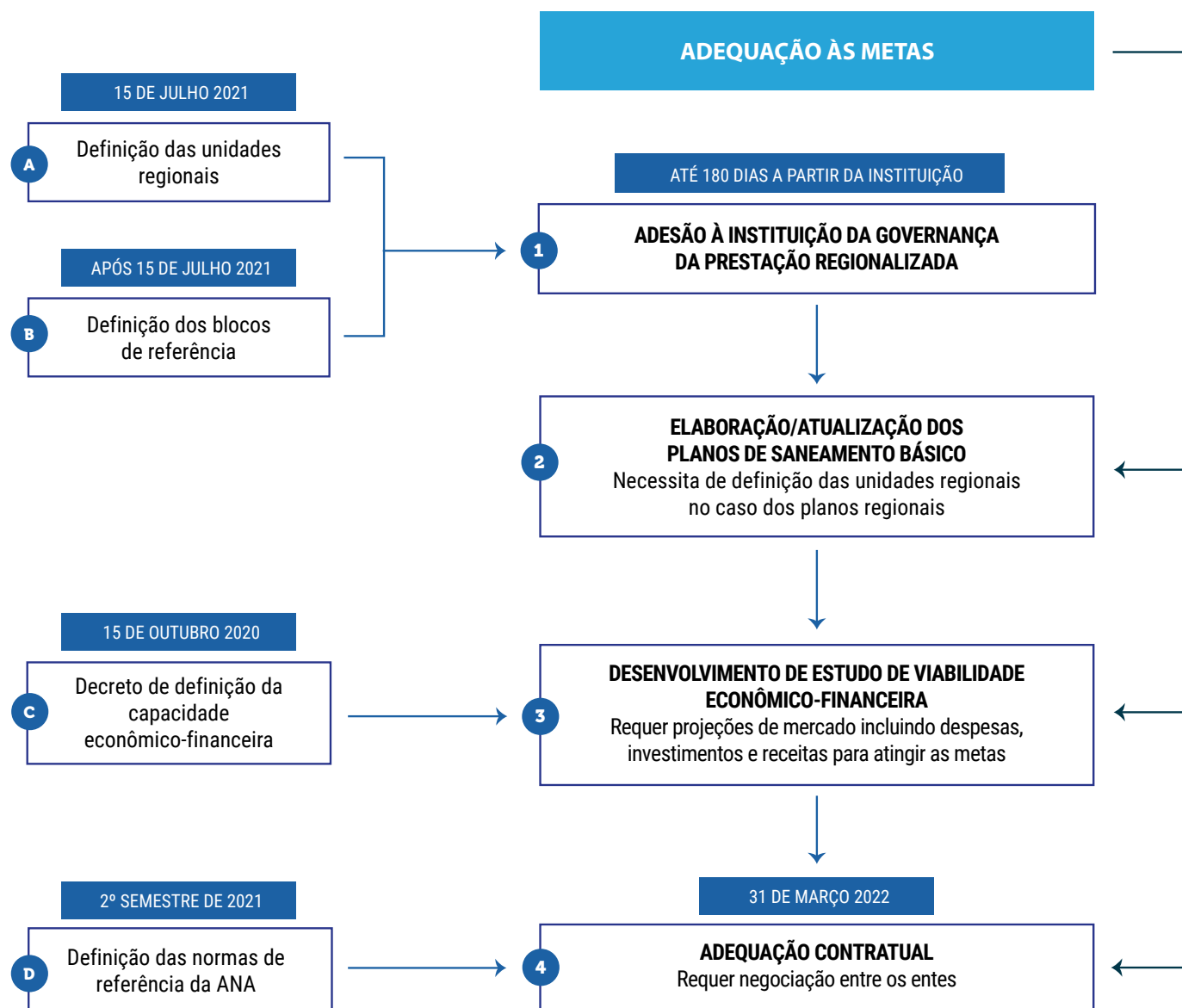
A Lei nº 14.026/2020, que atualiza o Marco Legal do Saneamento (Lei nº 11.445/2007), tramitou, durante quase dois anos, com o forte argumento de que contribuiria para a universalização dos serviços de abastecimento de água e esgotamento sanitário, trazendo recursos privados para acelerar o atingimento desse objetivo. O projeto transitou nas duas casas legislativas, sendo aprovado em julho. Nele, consta a definição das metas de abastecimento em um ambiente de segurança jurídica e regulatória que busca atrair investimentos e permitir a atuação conjunta da iniciativa privada com as empresas públicas do setor.

Porém, após sua aprovação no Senado, a nova lei sofreu 12 vetos do presidente da república, Jair Bolsonaro, no tocante a artigos que foram exaustivamente debatidos, negociados e votados no Congresso Nacional, inclusive com a participação do próprio Poder Executivo. Entre esses vetos, está o referente ao artigo 16, que criou a regra de transição entre os modelos de operação para o setor de saneamento básico. Por meio dela, será possível a subsistência das operadoras e a integração dos investimentos privados a novas modelagens, no intuito de alavancar a universalização dos serviços. Para isso, o artigo autoriza a renovação dos contratos de programa em vigor por até 30 (trinta) anos e possibilita a regularização das situações de fato, em curso em alguns municípios.

Existe a grande probabilidade de ocorrer a judicialização de alguns pontos do marco regulatório, em especial com o veto do artigo 16, que pode inviabilizá-lo. Assim, a Associação Brasileira das Empresas Estaduais de Saneamento (Aesbe) luta pela derrubada dos vetos presidenciais. A Aesbe tem o apoio de diversas entidades do setor de saneamento, como a Associação Brasileira de Engenharia Sanitária e Ambiental (Abes), a Associação Nacional dos Serviços Municipais de Saneamento (Assemae), a sociedade civil, autoridades acadêmicas e diversos parlamentares. Entre os que já se mostraram contra os vetos está o presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia; o presidente do Senado, Davi Alcolumbre; e o relator do projeto de lei, senador Tasso Jereissati.

A Aesbe convida toda a sociedade a apoiar a derrubada dos vetos. O que a associação e outras entidades defendem é um ambiente legal adequado à realidade do país, no qual empresas públicas e iniciativa privada possam atuar juntas para levar água e esgoto tratados a todos os brasileiros.

✓ ETAPAS PARA A ADEQUAÇÃO CONTRATUAL



Fonte: Fluxograma "Impactos Novo Marco Legal do Saneamento"

ENTENDA OS VETOS

ARTIGO 16 – VETO INTEGRAL

As situações de fato são aquelas em que estão presentes todas as condições necessárias para que um município continue sendo atendido pela companhia prestadora de saneamento que já assistia à sua população, mesmo sem a assinatura de um aditivo ou de um novo contrato após a expiração da vigência do contrato, dada a essencialidade dos serviços prestados.

No Novo Marco Legal, o artigo 16 determina que os contratos de programa vigentes podem ser renovados e as situações de fato formalizadas, ambos mediante acordo entre as partes, até 31 de março de 2022. E o parágrafo único do artigo versa que os contratos reconhecidos e os renovados terão prazo máximo de vigência de 30 (trinta) anos, sendo vedada nova prorrogação ou adição de vigência contratual.

SANÇÃO

O governo vetou o artigo argumentando que o texto prolonga demais as realidades, postergando soluções para os impactos ambientais e para problemas de saúde pública decorrentes da falta de saneamento básico e da gestão inadequada da limpeza urbana e do manejo de resíduos sólidos. Também justifica o veto afirmando que a proposta limita a livre iniciativa e a livre concorrência, em descompasso com os objetivos do Novo Marco Legal do Saneamento Básico de orientar a celebração de contratos de concessão mediante prévia licitação, estimulando a competitividade da prestação desses serviços com eficiência e eficácia.

ARTIGO 14 – VETOS AOS PARÁGRAFOS 6º E 7º

O artigo 14 da Lei nº 12.046/2020 prevê que, em caso de alienação de controle acionário de empresa pública ou sociedade de economia mista prestadora de serviços públicos de saneamento básico, os contratos de programa ou de concessão em execução poderão ser substituídos por novos contratos de concessão, observando-se, quando aplicável, o Programa Estadual de Desestatização.

Os parágrafos 6º e 7º preveem que os entes públicos que não concordarem com esse novo contrato poderão assumir a prestação dos serviços depois de indenizarem as companhias pelos investimentos realizados, desde que tais recursos não sejam fruto de receita obtida com as tarifas pagas pelos consumidores. Um exemplo é o dinheiro resultante do lucro das operações ou de

empréstimos tomados para investimentos de infraestrutura. Um detalhe: a lei exige que esses valores estejam devidamente comprovados nos respectivos lançamentos contábeis das empresas.

SANÇÃO

Em seu ato – justificado por pareceres dos Ministérios da Economia e do Desenvolvimento Regional –, o governo vetou os parágrafos 6º e 7º do artigo 14, sob a alegação de que tal amortização geraria insegurança jurídica, por estar em desconhecimento com as disposições da Lei nº 8.987/1995 (Lei de Concessões), além de não ser possível fazer, na prática, a distinção entre a receita proveniente de tarifa e a proveniente de outra natureza. Segundo o veto, isso inviabilizaria o pagamento de indenização, configurando enriquecimento ilícito pelo titular que se apropriar de um recurso que é do prestador.

POSIÇÃO DA AESBE

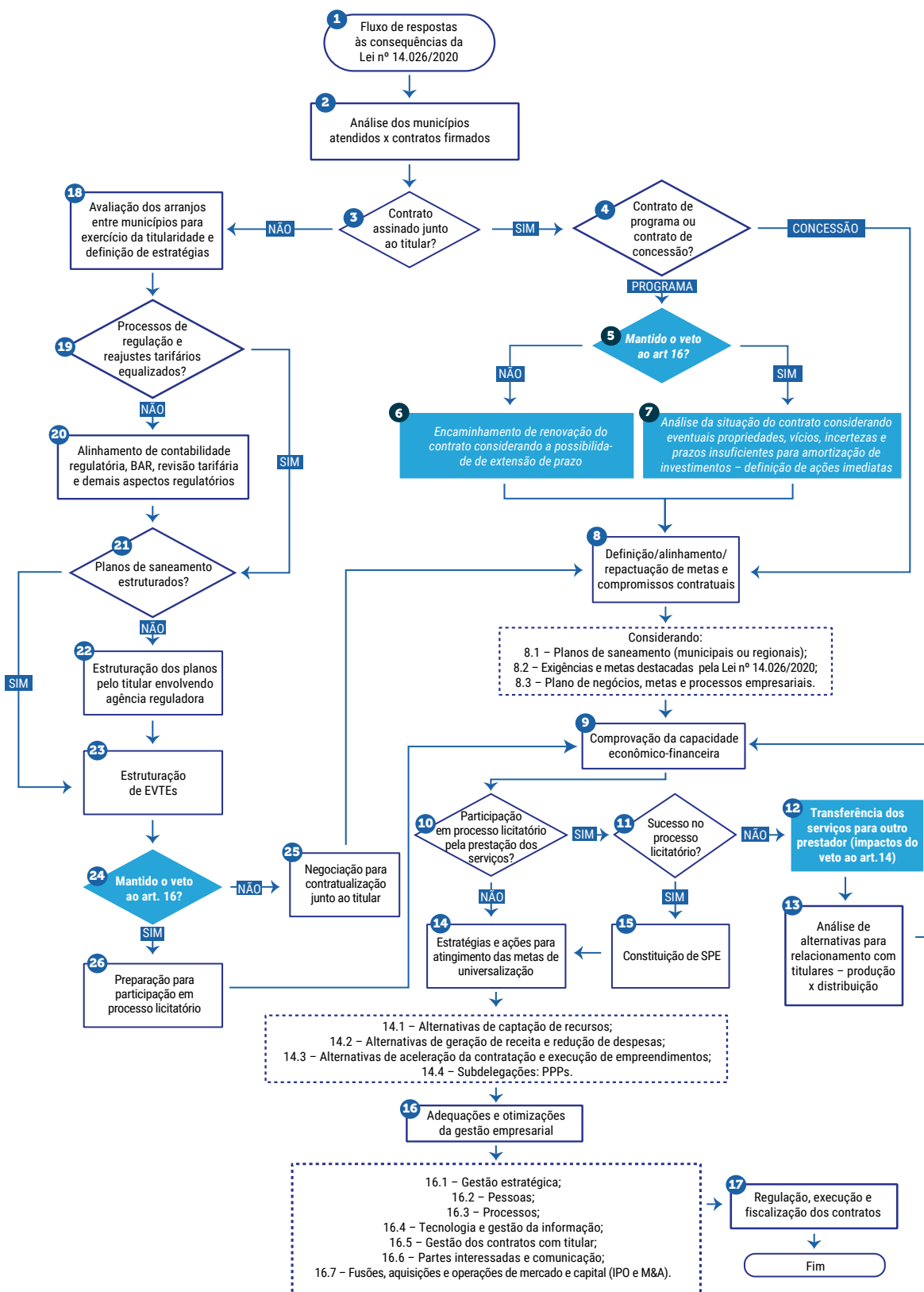
Parlamentares, governadores e entidades do setor, como é o caso da Associação Brasileira das Empresas Estaduais de Saneamento (Aesbe), atuam para que o Congresso Nacional possa derrubar os vetos do presidente, permitindo, assim, que a vontade do parlamento seja respeitada. Isto é, para que o futuro do saneamento brasileiro seja escrito pela soma de esforços dos operadores públicos e privados em prol do avanço no sentido da universalização dos serviços de saneamento com qualidade e sustentabilidade.

A retirada da regra de transição prejudicará sobremaneira o objetivo do Novo Marco Legal, pois gerará insegurança jurídica no setor, o que pode paralisá-lo, e excluirá a possibilidade da regularização dos contratos de programa, que seriam a base para a construção de vários estudos de parcerias público-privadas existentes atualmente no país, atrasando ainda mais o recebimento de recursos para o saneamento. Isso resulta, portanto, em um total desserviço para a sociedade brasileira.

Apoie essa luta! O que está em jogo é o acesso à água e ao tratamento de esgoto de qualidade para todos os brasileiros!



FLUXO DE ATUAÇÃO DAS EMPRESAS ESTADUAIS DE SANEAMENTO DE ACORDO COM NOVO MARCO LEGAL DO SANEAMENTO



1 – O que é a Lei nº 14.026/2020 e quais os impactos das principais mudanças sobre as companhias de saneamento?

Resposta: A Lei nº 14.026/2020, que alterou o Marco Legal do Saneamento, tramitou, durante quase dois anos, com o forte argumento de que sua aprovação contribuiria para a universalização dos serviços de abastecimento de água e esgotamento sanitário, trazendo recursos privados para acelerar o atingimento desse objetivo. O projeto transitou nas duas casas legislativas, sendo aprovado em julho/2020. Nele, consta a definição das metas de abastecimento em um ambiente de segurança jurídica e regulatória, que busca atrair investimentos e permitir a atuação conjunta da iniciativa privada com as empresas públicas do setor.

As alterações à Lei Nacional do Saneamento Básico indicam o fim dos contratos de programa, o que impede a cooperação interfederativa. Além disso, nos termos da lei, compete à Agência Nacional das Águas (ANA), a elaboração de normas de referência para o setor.

2 – Por que realizar análises dos municípios atendidos e dos contratos firmados?

Resposta: Trata-se de análise quantitativa e qualitativa que leva em consideração os contratos e compromissos pactuados. Essa etapa é importante para suportar a tomada de decisão, tendo em vista a dinâmica do cenário atual e a necessidade de análises mais complexas e integradas por parte das companhias.

3 – Contrato assinado junto ao titular?

Resposta: Se sim, deverá verificar se faz referência a contrato de programa ou a contrato de concessão, conforme item 4. Se não, deverá avaliar os arranjos entre municípios para exercício da titularidade, conforme item 18.

4 – Como devemos tratar os contratos de programa já pactuados e as áreas de atuação definidas como situações de fato?

Resposta: Os contratos de programa e de concessão vigentes permanecem em vigor até o advento do seu termo contratual, em virtude do ato jurídico perfeito.

Os contratos de programa e de concessão permanecem vigentes até o advento do seu termo contratual, em virtude do ato jurídico perfeito, ressalvada a hipótese de aplicação do parágrafo único do artigo 13 da Lei nº 14.026/2020, que prevê a possibilidade de ampliação ou de redução do prazo avençado.

5 – O que é o art. 16 da Lei nº 14.026/2020?

Resposta: O art. 16. da Lei nº 14.026/2020 rege que os contratos de programa vigentes e as situações de fato de prestação dos serviços públicos de saneamento básico por empresa pública ou sociedade de economia mista, assim consideradas aquelas em que a prestação ocorra sem a assinatura, a qualquer tempo, de contrato de programa, ou cuja vigência esteja expirada. As situações de fato poderão ser reconhecidas como contratos de programa e formalizadas ou renovados mediante acordo entre as partes até 31 de março de 2022. Entretanto, o artigo, com o seu parágrafo único, que possibilitavam a renovação dos contratos de programa por mais 30 (trinta) anos, recebeu veto presidencial na homologação da lei. Hoje, esse veto foi devolvido para a Câmara dos Deputados e o Senado para a sua manutenção ou não.

6 – Qual o prazo para renovação dos contratos de programa e por quanto tempo eles podem ser renovados?

Resposta: De acordo com o art. 16 da Lei nº 14.026/2020, vetado pelo presidente da república, o prazo para renovação dos contratos de programa é até 31 de março de 2022. Ademais, em seu parágrafo único, o artigo rege que os contratos reconhecidos e os renovados terão prazo máximo de vigência de 30 (trinta) anos e deverão conter, expressamente, sob pena de nulidade, as cláusulas essenciais previstas no art. 10-A, bem como a comprovação prevista no art.10-B da Lei nº 11.445/2007, sendo absolutamente vedada nova prorrogação ou adição de vigência contratual.

7 – Como analisar a situação do contrato?

Resposta: Avaliar eventuais precariedades, vícios, incertezas e insuficiência de prazos para a amortização de investimentos e definir ações imediatas. Essa análise poderá contribuir com informações para o planejamento de eventual prestação regionalizada.

8 – Qual escopo e metas contratuais devem ser considerados para negociação junto ao titular?

Resposta: Os contratos que não foram celebrados por meio de procedimento licitatório deverão se adequar, contemplando:

1. O objeto, a área e o prazo de concessão;
2. O modo, a forma e as condições de prestação do serviço;
3. O preço do serviço e os critérios e procedimentos para o reajuste e a revisão da tarifa;
4. Os direitos, as garantias e as obrigações do poder concedente e da concessionária, inclusive os relacionados às previsíveis necessidades de futura alteração e expansão do serviço e consequente modernização, aperfeiçoamento e ampliação dos equipamentos e das instalações;
5. Os direitos e deveres dos usuários para a obtenção e utilização do serviço;
6. A forma de fiscalização das instalações, dos equipamentos, dos métodos e das práticas de execução do serviço, bem como a indicação dos órgãos competentes para exercê-la;
7. As penalidades contratuais e administrativas a que se sujeita a concessionária, bem como sua forma de aplicação;
8. Os casos de extinção da concessão;
9. Os bens reversíveis;
10. Os critérios para o cálculo e a definição da forma de pagamento das indenizações devidas à concessionária, quando for o caso;
11. As condições para a prorrogação do contrato;
12. A obrigatoriedade, a forma e periodicidade da prestação de contas da concessionária ao poder concedente;
13. A exigência da publicação de demonstrações financeiras periódicas da concessionária;
14. O foro e o modo amigável de solução das divergências contratuais;
15. As metas de expansão, de redução de perdas na distribuição de água tratada, de qualidade na prestação dos serviços, de eficiência, de uso racional da água, da energia e de outros recursos naturais, do reúso de efluentes sanitários e do aproveitamento de águas de chuva, em conformidade com os serviços a serem prestados;
16. Possíveis fontes de receita alternativas, complementares ou acessórias, bem como as provenientes de projetos associados, incluindo, entre outras, a alienação e o uso de efluentes

sanitários para a produção de água de reúso, com a possibilidade de as receitas serem compartilhadas entre o contratante e o contratado, caso aplicável;

17. A metodologia de cálculo de eventual indenização relativa aos bens reversíveis não amortizados por ocasião da extinção do contrato;
18. A repartição de riscos entre as partes, incluindo os referentes a caso fortuito, força maior, fato do príncipe e álea econômica extraordinária

9 – Como analisar e comprovar a capacidade econômico-financeira da companhia de saneamento?

Resposta: De acordo com a Portaria nº 2.069/2020, foi aberta consulta pública visando a coletar contribuições para a metodologia de comprovação da capacidade econômico-financeira da prestação de serviços públicos de saneamento básico, prevista no art. 10-B da Lei nº 11.445/2007. A consulta pública terá duração de 20 (vinte) dias, a contar do dia 30/07/2020. Após esse prazo, o Ministério do Desenvolvimento Regional avaliará as sugestões e publicará relatório executivo com a análise das contribuições recebidas. Aguardando publicação do decreto, após 90 dias da publicação da lei (prazo expirado).

10 – Participação em processo licitatório?

Resposta: Se há contrato em vigor, implementar estratégias e ações para o atingimento das metas de universalização, conforme item 14. Se não há contrato, participar de processo licitatório.

Como participar de processo licitatório e constituir SPE para a prestação dos serviços:

- Participação sozinha ou com parceira:
 - Leis como a das Estatais (nº 13.303/2016) e a de Licitações (nº 8.666/1993) conferem algumas dificuldades às empresas públicas e de economia mista para a operação em regime de concessões. Isto se dá, por exemplo, para os prazos de contratação de serviços e de pessoal, submetidos a procedimentos licitatórios e concursos públicos;
 - As Sociedade de Propósito Específico (SPE), constituídas para operar a concessão, se for o caso, funcionarão de acordo com o regime do seu controlador. Isto é, se a participação da empresa pública ou mista na SPE for superior a 50%, incluindo-se o 100%, a SPE será respectivamente pública ou mista;

- A participação majoritária do capital privado, por sua vez, faz da SPE uma empresa privada, não se submetendo às referidas leis, por exemplo. Por isso, uma participação de até 49% pode ser interessante, em que pese serem participações inferiores a 30% ou 20% insuficientes para a minoritária ter mínima governança;
- Ou seja, participações de empresas públicas ou mistas menores que 20% ou 30%, a depender do acordo de acionistas, serão limitadas na gestão da empresa, de modo que se torna impossível a elas agregar seu conhecimento e experiência à concessão.
- Participação sozinha:
 - Fazer avaliação técnico-econômica do plano do edital;
 - Avaliar atendimento aos requisitos do edital (atestados técnicos, atestados financeiros, índices econômico-financeiros);
 - Verificar capacidade de realizar o investimento requerido (acrescido de outorga, se for o caso).
- Participação com parceira:
 - Recebeu convite para participar em consórcio:
 - Avaliar a integridade do parceiro (realizar *background check*);
 - Negociar % de participação e construir um memorando de entendimento, acordo-base para a formatação de Instrumento de Consórcio ou SPE (documento de habilitação obrigatório nos editais para o caso de consórcios);
 - Avaliar os mesmos itens da participação sozinha.
 - Deseja escolher um parceiro para convidar ou recebeu mais de um convite. Nesse caso, realizar a seleção de parceiros. Recomenda-se avaliar:
 - Como o parceiro pode contribuir tecnologicamente (seja por adotar tecnologias que contribuem para o objeto de concessão, seja por conhecimento da área de atuação);
 - Sua capacidade econômico-financeira, considerando o valor de seu patrimônio líquido, índice de endividamento e Ebitda, além dos requisitos do próprio edital, visando à capacidade de captar recursos para a concessão;

- Seu potencial econômico, que, somado aos quesitos de capacidade econômico-financeira, permite prever o poder de realizar aportes requeridos imediatos, como a garantia de execução do contrato e outorga;
- A questão concorrencial. Pode ser razoável aliar-se à empresa favorita na licitação se a sua empresa não for a favorita, pois é melhor ser sócio na concessão do que não ter a concessão;
- Depois de organizado o grupo do consórcio, proceder como quando “Recebeu convite para participar em consórcio”.

11 – Sucesso no processo licitatório?

Resposta: O processo licitatório consiste em uma decisão estratégica da companhia, inicialmente avaliando-se a participação ou não da concorrência. Em caso positivo, será necessário determinar se vai participar sozinha ou através de parceiras. Se for por meio de parceria, deverá estruturar-se para a escolha da modalidade (consórcio, *joint venture*, entre outras), e da metodologia para escolha do parceiro e para a constituição de SPE.

Caso haja sucesso no processo licitatório, deverá ser feita a assinatura do contato, o que efetiva a constituição de SPE, conforme pontos dos itens 10 e 15. Caso não tenha vencido a licitação, devem ser transferidos os serviços para outro prestador, conforme item 12.



12 – Como gerenciar os riscos relacionados à não amortização dos investimentos realizados?

Resposta: Os valores investidos em bens reversíveis pelos prestadores constituirão créditos perante o titular, a serem recuperados mediante a exploração dos serviços, nos termos das normas regulamentares e contratuais e, quando for o caso, observada a legislação pertinente às sociedades por ações. Entretanto, não gerarão crédito perante o titular os investimentos feitos sem ônus para o prestador, tais como os decorrentes de exigência legal aplicável à implantação de empreendimentos imobiliários e os provenientes de subvenções ou transferências fiscais voluntárias.

Os casos de transferência de serviços de um prestador para outro estão condicionados, em qualquer hipótese, à indenização dos investimentos vinculados a bens reversíveis ainda não amortizados ou depreciados, nos termos da Lei nº 8.987/1995, sendo facultado ao titular atribuir ao prestador que assumirá o serviço a responsabilidade por seu pagamento.

13 – Considerando a lógica dos sistemas integrados, quais seriam as alternativas de contratualização de outras etapas do saneamento (ex.: produção de água ou tratamento de esgoto compartilhados com mais de um município)?

Resposta: A princípio, não é possível a licitação autônoma/dissociada para prestação regionalizada. Afinal, segundo o novo inciso II do art. 8º da Lei nº 11.445/2007, em tal hipótese a titularidade é conjunta entre o Estado e os municípios e, como tal, os sistemas de abastecimento atendem ao conglomerado de municípios. Sendo assim, na hipotética ocorrência de perda da concessão de algum município integrante de prestação regionalizada, as estruturas comuns permanecerão sob administração da estrutura de governança, como regido pela Lei nº 13.089/2015.



14 – Como ampliar a capacidade e efetividade na execução do CAPEX? Como dispor de mais recursos financeiros para suportar o atingimento das metas?

Resposta: A Concessionária deverá adotar alternativas de aceleração da contratação e execução de empreendimentos, como escritório de projetos, modalidades de contratação global eficazes, gerenciamento e fiscalização e carteira de projetos de engenharia. Também deverá gerir seu CAPEX, por meio de planos de gerenciamento de investimentos, controles orçamentários, plano de reposição e gestão de ativos. Algumas concessionárias adotam com estratégia a subdelegações, por meio das Parcerias público-privadas (PPPs), para alavancar a execução dos investimentos.

Quanto à disponibilidade de recursos, primeiramente, a Concessionária deverá analisar a necessidade de captar recursos para atingir as metas dos Planos Municipais de Saneamento. Constatada essa necessidade, a Concessionária terá de observar o cenário nacional e internacional e as isenções tributárias e fiscais e decidir pela melhor forma de atrair esse capital, que poderia ser por meio de convênios, cooperações técnicas, empréstimos, debentures ou abertura de capital, entre outras opções.

15 – Como se constitui uma SPE?

Resposta: A constituição de SPE pode ou não ser uma exigência para a assinatura do contrato. Há dois casos:

- Participação em consórcios: a constituição de SPE é obrigatória;
- Participação individual: a constituição de SPE é (antes do edital) facultada ao concedente. Em caso positivo, a SPE é formada 100% pela licitante, dando origem a uma subsidiária integral.

Para saber mais, veja item 10.

16 – Como se preparar e ser ágil o bastante para atender aos requisitos, às metas e aos prazos estabelecidos pela Lei nº 14.026/2020 e ainda garantir a competitividade e perenidade da organização?

Resposta: Com a aprovação do Novo Marco do Saneamento, as companhias do setor precisam fortalecer seus instrumentos de gestão para responder com a intensidade e agilidade que o mercado competitivo exige. Os fatores, ferramentas e práticas destacados neste bloco (16.1 a 16.7) são apenas alguns dos que podem contribuir para essa reflexão e adaptação, propiciando mais clareza de atuação no momento de incertezas. Suportar uma mudança tão impactante é uma tarefa complexa e requer um bom planejamento e uma boa visibilidade dos efeitos imediatos, à medida que a implementação das mudanças toma efeito.

Tal controle e flexibilidade podem ser encontrados, hoje em dia, na aplicação de métodos ágeis, comumente utilizados no mundo de TI. Em particular, o uso do Scrum como abordagem de desenvolvimento de projetos tem chamado a atenção devido à rápida identificação de valores e à flexível capacidade de adaptação a mudanças de escopo e prioridade, desde que o ganho de valor seja identificado e justificado de imediato, mantendo, de forma sistêmica, a evolução de um projeto. Pelas suas características, o Scrum pode ser um forte aliado do Modelo de Excelência de Gestão® (MEG) da Fundação Nacional da Qualidade no processo de aprendizado organizacional, possibilitando o aperfeiçoamento da gestão e dos processos de forma mais dinâmica e frequente, de acordo com as prioridades da organização.

16.1 – Gestão Estratégica – A estratégia atual corresponde às necessidades do novo contexto?

As mudanças no setor de saneamento, ocasionadas pela promulgação da Lei nº 14.026, convergem para um mercado cada mais vez exigente, volátil, imprevisível e competitivo. Neste contexto, é fundamental a realização de uma análise do cenário para verificar a necessidade da correção de rotas e formas de atuação, ou seja, avaliar se a estratégia definida será suficiente para trazer os resultados desejados nos próximos anos, de forma a se aproveitar em as novas oportunidades e se superarem os desafios. Com esse diagnóstico, será possível identificar se a estratégia atual precisará ser revista.

Considerando que o Novo Marco do Saneamento objetiva trazer mais competição ao setor, uma ferramenta que pode auxiliar na análise de reposicionamento é a Matriz Ansoff ou Matriz Produto e Mercado, por meio da aplicação das suas quatro estratégias:

Penetração de mercado: sua empresa decidiu manter-se no mercado em que se encontra, na tentativa de conquistar novos clientes, mas não pretende criar novos produtos ou serviços.

Desenvolvimento de produtos: sua empresa detectou a oportunidade de criar novos produtos para oferecer no mercado em que já atua.

Desenvolvimento de mercado: esta estratégia consiste em lançar os produtos que sua empresa já comercializa, mas em novos mercados, os quais pretende-se conquistar.

Diversificação: A união das duas estratégias anteriores, isto é, lançar novos produtos em novos mercados.

Portanto, a organização pode rever seu posicionamento no mercado, de modo a adotar uma ou mais estratégias que contribuam para o alcance dos objetivos traçados.

16.2 – Pessoas – Como engajar as pessoas para corresponderem às mudanças do cenário?

Gestão e valorização das pessoas é processo fundamental para o sucesso da organização. Afinal, é por meio do capital humano que os objetivos são alcançados e, em momentos de mudanças, é natural o surgimento de apreensão no clima organizacional. Nesse sentido, é importante analisar se os canais de relacionamento interno estão transmitindo a mensagem adequada, de forma objetiva e clara. Para que as pessoas se sintam motivadas e engajadas no processo de mudança, é fundamental que a alta liderança comunique com otimismo e transparência os novos desafios.

16.3 – Processos – A cadeia de valor está estruturada de forma a atender às necessidades das partes interessadas e alcançar os resultados desejados?

Para atingir os resultados esperados é fundamental que a Cadeia de Valor esteja desenhada com enfoque na estratégia. Processos de negócio, gestão e suporte devem ser reavaliados ou definidos, a fim de possibilitar que o posicionamento adotado corresponda aos objetivos da organização e atenda, de forma equilibrada, às necessidades das diversas partes interessadas. Neste sentido, observa-se que a complexidade do setor tem exigido cada vez mais práticas com foco na excelência técnica, operacional e de gestão, as quais entreguem valor às partes interessadas. Um exemplo de referência que pode contribuir para esse avanço na gestão é o Modelo de Excelência da Gestão® (MEG), um guia que auxilia as empresas a identificarem e a elevarem o grau de maturidade do seu Sistema de Gestão. Ele se fundamenta no desenvolvimento sustentável, no compromisso com as partes interessadas e na liderança transformadora. A partir do pensamento sistêmico, define como as estratégias e planos devem ser implementados e materializados, por meio de uma orientação por processos, primando pela adaptabilidade e geração de valor para a própria organização e para suas partes interessadas. A partir disso, a organização busca evoluir por meio do aprendizado organizacional e inovação, que permeiam o sistema, promovendo excelência.

16.4 – Tecnologia e gestão da informação

A tecnologia e a gestão da informação são fortes aliadas da estratégia do negócio. Em um mundo cada vez mais conectado e em que os avanços tecnológicos são exponenciais, a adoção dos meios de inovação e de tecnologia contribui para a superação de grandes desafios e, conseqüentemente, para o avanço do setor de saneamento, favorecendo a eficiência e otimização dos processos e recursos e possibilitando a utilização de modelos não convencionais para fazer o saneamento chegar a lugares de mais difícil acesso.

No que diz respeito à gestão da informação, que garante que todos os dados cheguem às pessoas certas sem que ocorram erros ou problemas de integridade, é fundamental que a organização trabalhe para ter processos de governança de dados e informação cada vez mais consistentes, considerando-se que o bom endereçamento das informações estratégicas contribui para o aumento dos índices de certeza associados à tomada de decisão.

16.5 – Gestão dos contratos com titular

A boa gestão dos contratos com os titulares dos serviços de saneamento possibilita o acompanhamento da evolução dos serviços prestados e do andamento das metas contratuais, além de facilitar a negociação e os processos de revisão contratual. De acordo com a nova redação do art. 8º da Lei nº 11.445/2007, exercem a titularidade:

I – os municípios e o Distrito Federal, no caso de interesse local;

II – o estado, em conjunto com os municípios que compartilham efetivamente instalações operacionais integrantes de regiões metropolitanas, aglomerações urbanas e microrregiões, instituídas por lei complementar estadual, no caso de interesse comum.

E o exercício da titularidade dos serviços de saneamento poderá ser realizado também por gestão associada, mediante consórcio público ou convênio de cooperação.”

16.6 – Partes interessadas e comunicação – Quais são as partes interessadas prioritárias para o seu negócio, considerando o contexto atual? A comunicação com seu público interno e externo contribui para a imagem da organização?

O relacionamento com as partes interessadas é fator crucial para o desenvolvimento do negócio e, considerando-se o cenário atual, é preciso um olhar mais atento aos públicos de interesse. É necessário identificar ou reavaliar quais são as partes interessadas, quais as suas necessidades e expectativas e quais serão priorizadas na gestão (poder concedente e titulares dos serviços, órgãos reguladores, parceiros atuais e potenciais etc.). Toda essa análise se faz necessária para intensificar e melhorar a comunicação com esses públicos. A definição de um plano de comunicação irá contribuir para que o canal de relacionamento com os diversos públicos de interesse seja mais efetivo e que a percepção da imagem almejada seja trabalhada interna e externamente, fortalecendo a credibilidade da marca.

16.7 – Fusões, aquisições e operações de Mercado de Capital (IPO e M&A)

Com o Novo Marco do Saneamento espera-se que novas oportunidades de atuação atraiam mais investidores, deixando o mercado mais competitivo. E, com a chegada de novos *players*, espera-se ser possível aumentar a oferta dos serviços de saneamento à população, colaborando com o atingimento das metas de universalização até 2033. Parcerias entre os setores público e privado serão fundamentais para esse avanço, diversificando as oportunidades de atuação conjunta. Fusões e aquisições podem ser meios eficientes para se buscar em recursos financeiros, tecnológicos, mercadológicos e de gestão, possibilitando o crescimento sustentável do negócio. É necessário que os objetivos sejam determinados e que a avaliação do negócio seja feita considerando-se todos os aspectos, riscos e oportunidades. As operações de abertura (IPO) de capital também podem ser uma estratégia para aumentar o nível de recursos para a realização de investimentos, assim como a formação de *joint ventures* e parcerias comerciais, atraindo investimentos estrangeiros e nacionais para o setor de infraestrutura de saneamento no país.

17 – Quais são os principais impactos, considerando-se as modificações nos aspectos regulatórios, referentes à atuação da ANA, propostas pela Lei nº 14.026/2020?

Resposta: A Lei nº 14.026/2020 altera a Lei Nacional do Saneamento Básico e a Lei nº 9.984/2000, atribuindo à Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA) competência para editar normas de referência sobre o serviço de saneamento, entre outras modificações legais. Para a então Agência Nacional de Águas, as incorporações em suas atribuições foram expressivas, a começar pela mudança do seu nome, que passou a ser Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico. Dessa forma, o art. 4º-A da lei de criação da agência (Lei nº 9.984/2000) foi incluído para incorporar a seguinte nova função:

“Art. 4º-A. A ANA instituirá normas de referência para a regulação dos serviços públicos de saneamento básico por seus titulares e suas entidades reguladoras e fiscalizadoras, observadas as diretrizes para a função de regulação estabelecidas na Lei nº 11.445, de 5 de janeiro de 2007.

§ 1º Caberá à ANA estabelecer normas de referência sobre:

I – padrões de qualidade e eficiência na prestação, na manutenção e na operação dos sistemas de saneamento básico;

II – regulação tarifária dos serviços públicos de saneamento básico, com vistas a promover a prestação adequada, o uso racional de recursos naturais, o equilíbrio econômico-financeiro e a universalização do acesso ao saneamento básico;

III – padronização dos instrumentos negociais de prestação de serviços públicos de saneamento básico firmados entre o titular do serviço público e o delegatário, os quais contemplarão metas de qualidade, eficiência e ampliação da cobertura dos serviços, bem como especificação da matriz de riscos e dos mecanismos de manutenção do equilíbrio econômico-financeiro das atividades;

IV – metas de universalização dos serviços públicos de saneamento básico para concessões que considerem, entre outras condições, o nível de cobertura de serviço existente, a viabilidade econômico-financeira da expansão da prestação do serviço e o número de municípios atendidos;

V – critérios para a contabilidade regulatória;

VI – redução progressiva e controle da perda de água;

VII – metodologia de cálculo de indenizações devidas em razão dos investimentos realizados e ainda não amortizados ou depreciados;

VIII – governança das entidades reguladoras, conforme princípios estabelecidos no art. 21 da Lei nº 11.445, de 5 de janeiro de 2007;

IX – reúso dos efluentes sanitários tratados, em conformidade com as normas ambientais e de saúde pública;

X – parâmetros para determinação de caducidade na prestação dos serviços públicos de saneamento básico;

XI – normas e metas de substituição do sistema unitário pelo sistema separador absoluto de tratamento de efluentes;

XII – sistema de avaliação do cumprimento de metas de ampliação e universalização da cobertura dos serviços públicos de saneamento básico;

XIII – conteúdo mínimo para a prestação universalizada e para a sustentabilidade econômico-financeira dos serviços públicos de saneamento básico.”

Além dos temas elencados no art. 4º-A da Lei nº 9.984/2000, devem ser tratados, em normas elaboradas pela ANA, o que preceitua o art. 23 da Lei nº 11.445/2007 (modificado pela Lei nº 14.026/2020), como segue, *in verbis*:

“Art. 23. A entidade reguladora, observadas as diretrizes determinadas pela ANA, editará normas relativas às dimensões técnica, econômica e social de prestação dos serviços públicos de saneamento básico, que abrangerão, pelo menos, os seguintes aspectos:

I – padrões e indicadores de qualidade da prestação dos serviços;

II – requisitos operacionais e de manutenção dos sistemas;

III – metas progressivas de expansão e de qualidade dos serviços e os respectivos prazos;

IV – regime, estrutura e níveis tarifários, bem como os procedimentos e prazos de sua fixação, reajuste e revisão;

V – medição, faturamento e cobrança de serviços;

VI – monitoramento dos custos;

VII – avaliação da eficiência e eficácia dos serviços prestados;

VIII – plano de contas e mecanismos de informação, auditoria e certificação;

IX – subsídios tarifários e não tarifários;

X – padrões de atendimento ao público e mecanismos de participação e informação;

XI – medidas de segurança, de contingência e de emergência, inclusive quanto a racionamento;

XIII – procedimentos de fiscalização e de aplicação de sanções previstas nos instrumentos contratuais e na legislação do titular; e

XIV – diretrizes para a redução progressiva e controle das perdas de água.”

As normas de referência trazidas pela ANA poderão estabelecer um padrão até então inexistente, dada a pluralidade de agências reguladoras e metodologias por elas utilizadas. É preciso, contudo, considerar que essa padronização feita pelo órgão federal pode trazer incertezas para todo o trabalho que foi feito até agora. Além disso, pode desconsiderar particularidades e aspectos regionais, prejudicando a atuação de prestadores de serviços e reguladores.



18 – Que arranjos entre os municípios que poderão ser desenvolvidos com a Lei nº 14.026/2020?

Resposta: Os municípios poderão exercer sua titularidade por meio dos seguintes formatos:

1. Individual, para municípios isolados;
2. Blocos ou microrregiões. O estado, em conjunto com os municípios que compartilham efetivamente instalações operacionais integrantes de regiões metropolitanas, unidades regionais de saneamento, aglomerações urbanas e microrregiões, instituídas por lei complementar estadual;
3. Consórcios intermunicipais de saneamento básico, exclusivamente composto por municípios, nos casos não abrangidos por lei estadual.

19 – Quais os principais pontos de análise e incertezas provocadas pela Lei nº 14.026/2020 quanto aos elementos de regulação?

Resposta: A entrada em vigor da Lei Federal nº 14.026, de 15 de julho de 2020, traz uma nova configuração para o setor de saneamento. Uma das principais alterações trazidas pelo Novo Marco Legal consiste no “Fortalecimento da Regulação”, com a entrada da Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA) nesse processo. O objetivo é preencher lacunas onde ainda não existe regulação, fomentar a atração de capital para o setor e promover maior segurança jurídica para a prestação dos serviços.

A nova lei atribuiu à ANA competência para instituir normas de referência para a regulação dos serviços públicos de saneamento básico por seus titulares e suas entidades reguladoras e fiscalizadoras. Caberá à ANA estabelecer normas de referência, conforme destacado no item 17.

Para exercer essas novas competências, a ANA abriu a Consulta Pública nº 003/2020, que diz respeito à sua “Agenda Regulatória”, em que constam os temas para normatização organizados em ordem cronológica, com uma previsão de datas para início da elaboração da norma de referência e sua edição nos anos de 2020, 2021 e 2022. Essas “normas de referência” deverão ser instituídas de forma gradativa, seguindo uma linha de prioridades que está sendo atualmente discutida por meio da referida consulta pública. Nesse primeiro momento, será estabelecida a “Agenda Regulatória”, ou seja, a listagem dos assuntos a serem tratados, incluindo a data que cada um será abordado. As futuras normas de referência serão detalhadas caso a caso e deverão ser discutidas previamente com a sociedade em geral, nos termos do art. 4º-A da Lei Federal nº 9.984/2000 e em consonância com a Lei Federal nº 13.848/2019 e o Decreto nº 10.411/2020.

Um ponto importante a ser destacado é que a ANA não irá regular diretamente os contratos, especialmente os vigentes, os quais continuarão sendo regulados pelas agências infranacionais com base nas disposições contratuais e em suas próprias normas vigentes.

Para que os prestadores de serviços possam ter acesso a recursos federais (de cunho fiscal ou mesmo financiados), as entidades responsáveis pela regulação dos contratos deverão ter normas aderentes às futuras normas da ANA. Ou seja, a garantia de compatibilidade das futuras normas da ANA às normas regulatórias existentes ou que venham a ser criadas pelos atuais reguladores dos contratos (agências infranacionais) é algo a ser acompanhado pelos prestadores e pelos próprios reguladores, evitando-se assim, a sobreposição de normas e a eventual insegurança em sua aplicação e consequente vedação de acesso aos recursos federais.

Neste momento, ainda há muitas incertezas sobre os eventuais impactos da entrada da ANA no processo, porque as normas de referência ainda não existem e a agência ainda está se estruturando. É desejável que a Aesbe e suas associadas participem e colaborem para o processo, com vistas ao atingimento dos objetivos esperados.

1. Tempo de adequação à legislação e velocidade com a qual a ANA estabelecerá a normatização referencial, principalmente em relação às minutas contratuais e seus componentes.
2. Regramento de transição e exequibilidade regulatória da normatização referencial.
3. Capacidade das agências de regular normativos claros, detalhados e compatíveis, em relação à normatização referencial da ANA.
4. As agências como mais elemento do caminho crítico dos financiamentos dos projetos que atenderão às metas previstas para 2033.



20 – Quais fluxos e etapas devem estar alinhados às agências reguladoras para o adequado gerenciamento das tarifas?

Resposta: Para o adequado gerenciamento das tarifas, deverá existir um contrato de prestação de serviços, nos termos da legislação vigente. Nesse arranjo, os titulares (municípios e estados, quando for o caso) deverão definir qual agência reguladora será responsável pela regulação, inclusive tarifária, e pela fiscalização dos serviços em cada localidade.

Nos termos do art. 23 da Lei nº 11.445/2007, a entidade reguladora, observadas as diretrizes determinadas pela ANA, editará normas relativas às dimensões técnica, econômica e social de prestação dos serviços públicos de saneamento básico.

Cada contrato deve prever a metodologia de cálculo de tarifas, condições de reajustes anuais e revisões (ordinárias ou extraordinárias). No caso das empresas estaduais de saneamento, que geralmente possuem não apenas um, mas centenas de contratos com os municípios, as agências reguladoras praticam a chamada “regulação normativa ou discricionária”, em que as condições de

eficiência vão sendo impostas ao longo do tempo e os ganhos de produtividade vão sendo compartilhados com os usuários de forma gradativa, em função de parâmetros estabelecidos pelo próprio ente regulador com base em cada realidade local. Nesse modelo, é avaliado o equilíbrio econômico-financeiro global do prestador de serviços considerando-se sua operação no conjunto de municípios por ele atendidos e não em cada município individualmente (prática dos subsídios cruzados).

Com a publicação do Novo Marco Legal do setor, será necessário avaliar se os atuais contratos atendem às disposições da nova legislação, sobretudo no que toca aos indicadores de desempenho e às metas para a universalização, que deverá ocorrer até dezembro/2033, segundo o texto aprovado. Para tanto, faz-se necessário avaliar a integralidade dos territórios dos municípios, o montante de recursos necessários para universalizar e sua viabilidade econômico-financeira em relação à capacidade dos usuários de pagamento das tarifas para suportar tais dispêndios.

Em linhas gerais, essa condição de equilíbrio deve ser discutida entre os titulares, com base em subsídios fornecidos pelo regulador e pelos prestadores de serviços, para se avaliarem as condições de cada localidade e se definir o modelo de prestação regionalizada a ser adotado, observando-se as modalidades previstas no inciso VI do artigo 3º da Lei nº 11.445/2007.

É importante lembrar que, nos termos do §3º do artigo 52 da Lei nº 11.445/2007, a União poderá instituir os blocos de referência se os estados não estabelecerem as unidades regionais de saneamento básico no prazo de 1 (um) ano da publicação da lei.

Entre as modalidades previstas para se tentar garantir a condição de equilíbrio em regime de prestação regionalizada, os estados podem instituir a chamada “unidade regional de saneamento básico” mediante lei ordinária, constituída pelo agrupamento de municípios não necessariamente limítrofes, para atender adequadamente às exigências de higiene e saúde pública, ou para dar viabilidade econômica e técnica aos municípios menos favorecidos.

No bojo das perspectivas trazidas pela atualização do marco regulatório, podem ser destacados alguns desafios para o planejamento empresarial das companhias visando à adequação da gestão das tarifas, a saber: diálogo do planejamento, com a composição da agenda regulatória a ser desenvolvida com as agências de regulação, e a compatibilização com a normatização

referencial da ANA; a construção das matrizes de risco para a identificação e parametrização das situações de desequilíbrio tarifário nas regulações discricionárias; visualização assertiva do orçamento (tarifa) com a quantificação dos compromissos de atendimento de requisitos técnicos e qualitativos (Regulação Técnica Operacional); aperfeiçoamento dos controles e da gestão de ativos como fator de capitalização das companhias; e fortalecimento da governança e assertividade de informações no âmbito interno.

21 – Planos de saneamento estruturados?

Resposta: Se sim, realizar estruturação de Estudo de Viabilidade Técnica Econômica (EVTE), conforme item 23. Se não, estruturar planos com o titular da concessão, envolvendo a agência reguladora.

22 – Quais as possibilidades de elaboração de planos, seja por municípios isolados ou por arranjos previstos em lei, e qual a sua relevância e obrigatoriedade diante do cenário atual?

Resposta: Com o Novo Marco, é estimulada a existência da prestação de serviço regionalizada, ou seja, os sistemas devem abranger mais de um município. As regiões podem ser denominadas unidades regionais de saneamento básico, quando definidas pelo estado; blocos de referência, quando definidas pela União; ou regiões metropolitanas. Nesse sentido, é possível a elaboração de Planos de Saneamento Básico tanto a nível municipal quanto a nível regional – estruturados por regiões metropolitanas ou unidades regionais de saneamento básico/ blocos de referência. No caso da definição dos municípios das unidades e dos blocos, estes não precisam ser limítrofes necessariamente. É obrigatória a existência de um Plano Municipal ou Regional de Saneamento Básico, seja ele proveniente de município, unidade regional ou bloco, para a consolidação do Contrato de Concessão com o titular do serviço. Nesse caso, ainda prevalece a atribuição dos titulares do serviço para a elaboração do Plano de Saneamento Básico. No caso de Planos Regionais, estes poderão ser elaborados com o suporte de órgãos e entidades das administrações públicas federal, estaduais e municipais, além de prestadores de serviço. Adicionalmente, as disposições constantes dos Planos Regionais prevalecerão sobre aquelas constantes nos Planos Municipais, quando existirem. Logo, o Plano Regional dispensa a necessidade de elaboração de Planos Municipais. Tais mudanças são relevantes, ao assegurarem que as concessionárias não poderão fornecer serviço apenas para os municípios de seu interesse, possibilitando a extensão do atendimento àqueles com dificuldades na viabilidade econômico-financeira para a realização de investimentos e a operacionalização, dando base para o subsídio cruzado. Foi, ainda, facultado à União criar cursos de capacitação técnica dos gestores públicos municipais, em consórcio ou não com os estados, para a elaboração e implementação dos Planos de Saneamento Básico, principalmente os PSBs Regionais. Dentro do cenário atual, a alteração feita pelo marco na Lei nº 13.089/2015, que institui o Estatuto da Metrôpole, estende as regras do estatuto às unidades regionais de saneamento básico.

23 – Como elaborar, atualizar ou integrar Estudos de Viabilidade Técnica e Econômico-Financeira (EVTEs) diante das possibilidades de arranjos entre municípios?

Resposta: A elaboração dos Estudos de Viabilidade Técnica e Econômico-Financeira (EVTE) é condição para a validade dos contratos de prestação de serviços públicos de saneamento básico e deve atender aos termos estabelecidos no Plano Municipal ou Regional de Saneamento Básico e às metas de universalização previstos no Novo Marco do Saneamento (Lei nº 14.026/2020). O EVTE deve ser elaborado com base nas informações de melhoria e na ampliação dos sistemas de abastecimento de água e esgotamento sanitário, considerando-se custos, despesas e investimento, bem como os valores de faturamento e arrecadação e de valoração patrimonial, todos projetados ao longo do tempo. Com esses dados é possível, por exemplo, definir rentabilidade, taxa interna de retorno, fluxo de caixa, valor presente líquido e *payback*, para determinar a viabilidade do sistema.

Os EVTEs podem ser preparados para os municípios, caso estes não estejam incluídos em nenhuma regionalização. Contudo, em caso de compor uma unidade regional ou bloco de referência, o EVTE deve abranger as informações de todos os municípios da região, buscando o equilíbrio econômico-financeiro de forma a tornar a região viável técnica econômica e financeiramente. Nesse caso, custos, despesas, investimentos, faturamento e arrecadação devem ser revistos e repensados de forma integrada, de maneira a reduzir gastos, com a possível utilização de sistemas integrados, bem como com o uso do subsídio cruzado como estratégia para tornar a concessão viável.

24 – O que é o art. 16 da Lei nº 14.026/2020?

Resposta: O art. 16 afirmava que os contratos de programa vigentes e as situações de fato de prestação dos serviços públicos de saneamento básico por empresa pública ou sociedade de economia mista, assim consideradas aquelas em que tal prestação ocorra sem a assinatura, a qualquer tempo, de contrato de programa, ou cuja vigência esteja expirada, poderão ser reconhecidos como contratos de programa e formalizados ou renovados mediante acordo entre as partes, até 31 de março de 2022. Entretanto, o artigo, com o seu parágrafo único, que possibilita a renovação dos contratos de programa por mais 30 (trinta) anos, teve veto presidencial na homologação da lei. Hoje, esse veto foi devolvido para a Câmara dos Deputados e Senado para manutenção ou não do veto presidencial.

25 – Como contratualizar, com a queda do veto do art. 16 da Lei nº 14.026/2020?

Resposta: Se a Concessionária já opera em um determinado município de forma precária, ou seja, sem a formalização de contrato, o art. 16, da Lei nº 14.026/2020, assevera que as situações de fato são aquelas em que estão presentes todas as condições necessárias, para que, por exemplo, um pequeno município possa continuar sendo atendido por uma companhia prestadora de saneamento que já assistia àquela população, mesmo após a expiração da vigência de um contrato e sem a assinatura de um aditivo ou novo contrato.

No Novo Marco Legal, o artigo 16 determina, então, que os contratos de programa vigentes poderão ser renovados e as situações de fato formalizadas, ambos mediante acordo entre as partes, até 31 de março de 2022. E o parágrafo único do artigo versa que os contratos reconhecidos e os renovados terão prazo máximo de vigência de 30 (trinta) anos, sendo vedada nova prorrogação ou adição de vigência contratual.

26 – Quais são os principais pontos de atenção a serem observados pelas companhias para a sua participação em licitações?

Resposta:

1. Capacidade econômica-financeira: o tema ainda será objeto de farta discussão. Na forma do novo art. 10-B da Lei nº 11.445/2007, “a metodologia para comprovação da capacidade econômico-financeira da contratada será regulamentada por decreto do Poder Executivo no prazo de 90 (noventa) dias”. Sendo assim, as nuances da definição de “comprovação da capacidade econômico-financeira” serão estabelecidas quando da edição do(s) decreto(s) a que se refere o aludido dispositivo normativo.
2. Indicadores contábeis como liquidez geral, liquidez corrente e de desempenho presentes nos planos municipais e na política pública de saneamento básico: elaborar os Planos de Saneamento Básico, nos termos dessa Lei, bem como estabelecer metas e indicadores de desempenho e mecanismos de aferição de resultados, a serem obrigatoriamente observados na execução dos serviços prestados de forma direta ou por concessão; “II – prestar diretamente os serviços, ou conceder a prestação deles, e definir, em ambos os casos, a entidade responsável pela regulação e fiscalização da prestação dos serviços públicos de saneamento básico; III – definir os parâmetros a serem adotados para a garantia do atendimento essencial à saúde pública, inclusive quanto ao volume mínimo per capita de água para abastecimento público, observadas as normas nacionais relativas à potabilidade da água;” (Redação pela Lei nº 14.026, de 2020).

PRÓXIMOS PASSOS

É fato que, desde 2018, o setor de saneamento no Brasil tem transitado por um cenário repleto de instabilidades jurídicas e regulatórias. No entanto, os riscos e incertezas não são ignorados pelas empresas, mas, sim, gerenciados. Nesse contexto, a presente cartilha foi estruturada com a participação de todas as companhias associadas à Aesbe, via Câmara Técnica de Gestão Empresarial (CTGE), com a expectativa de apoiá-las na identificação dos principais pontos de análise para a definição de estratégias perante os desafios trazidos pela Lei nº 14.026/2020.

Como o fluxo debatido não tem caráter prescritivo e tampouco pretende aprofundar ou estabilizar questões jurídicas e regulatórias, a CTGE seguirá, por meio de seus integrantes, com o debate em torno da evolução do cenário e de respostas relacionadas à gestão empresarial, eventualmente gerando novas versões do documento.

Por fim, esperamos que a cartilha, feita para e pelas empresas estaduais, contribua para o melhor diagnóstico, formulação e gerenciamento de estratégias das companhias e, conseqüentemente, do setor do saneamento.

