

V-004 – USO DE PARCERIAS PARA EXTENSÃO DE REDES DE ÁGUA E ESGOTO E INSTALAÇÃO DE EQUIPAMENTOS QUANDO DO NÃO ATENDIMENTO PELO USUÁRIO DOS CRITÉRIOS DE VIABILIDADE TÉCNICA

Thiago Zschornack⁽¹⁾

Mestrando em Saúde e Meio Ambiente (UNIVILLE). Atua desde 2006 na Companhia Águas de Joinville onde ocupa o cargo de Assessor de Planejamento e Gestão da Qualidade e Ambiental.

Fernanda Andréia de Azevedo Stolf

Graduada em Gestão do Varejo (UDESC). Atua desde 2009 na Companhia Águas de Joinville onde ocupa o cargo de Assistente em Suporte Administrativo.

Liliane Sperandio

Graduada em Tecnologia em Processos Gerenciais (UNIASSELVI). Especialista em MBA em Gestão de Pessoas (FACEL). Atua desde 2010 na Companhia Águas de Joinville onde ocupa o cargo de Assistente em Suporte Administrativo.

André Felipe Sedrez Venske

Graduando em Engenharia de Produção (UDESC). Atua desde 2011 na Companhia Águas de Joinville onde ocupa o cargo de Assistente em Suporte Administrativo.

Leonardo Kleczewski

Graduado em Turismo com Ênfase em Meio Ambiente (IELUSC). Atua desde 2010 na Companhia Águas de Joinville onde ocupa o cargo de Assistente em Suporte Administrativo.

Endereço⁽¹⁾: Rua. XV de novembro – 3950 – Bairro: Glória – Cidade: Joinville - Estado - CEP: 89216-202 - Brasil - Tel: +55 (47) 2105-1727 - Fax: +55 (47) 2105-1615 - e-mail: thiago.zschornack@aguasdejoinville.com.br

RESUMO

A ampliação das redes de água e esgoto representa um dos caminhos mais importantes para a universalização do acesso ao saneamento, possibilitando, assim, mais comodidade e saúde aos usuários. Porém, nem sempre as demandas recebidas por ampliações ou reforços atendem os parâmetros técnicos de fornecimento da concessionária dos serviços. Desta forma, para viabilização destes empreendimentos, são necessárias obras de substituição ou extensão de redes ou ainda instalação de equipamentos, como: *boosters* e estações elevatórias.

Sendo assim, o presente trabalho tem por objetivo apresentar a metodologia de parceria desenvolvida pela Companhia Águas de Joinville, concessionária dos serviços de água e esgoto municipal, para a implantação de rede de abastecimento de água, rede coletora de esgoto e instalação de equipamentos quando não há viabilidade técnica na demanda do usuário/empreendedor ou a área em questão não está contida no plano de expansão da mesma.

Os estudos realizados para concepção desta metodologia se transformaram em uma minuta de resolução Municipal, a qual foi discutida e aprovada pela Agência Reguladora Municipal - AMAE. Desde a implantação desta metodologia em 2012, 46 contratos de parcerias já foram firmados, sendo 44 de água e 2 envolvendo esgoto. Existem mais 17 contratos em andamento, com obras previstas até 2018.

PALAVRAS-CHAVE: Viabilidade técnica, VT, parcerias, extensão de rede.

INTRODUÇÃO

Garantir o acesso dos usuários aos sistemas de água e esgoto, dentro de parâmetros mínimos de qualidade, é missão de qualquer concessionária dos serviços de saneamento.

De acordo com Martins (2004), parceria é um compromisso formal, baseado nos princípios de colaboração e confiança, estabelecido no mais alto nível hierárquico entre duas ou mais empresas visando alcançar objetivos comuns. Para Guilherme (2007), a parceria tem como objetivo a diminuição de custos e otimização da

eficiência e visa alcançar benefícios para ambas as partes com divisão de responsabilidades, ou seja, uma relação ganha-ganha.

O presente trabalho apresenta metodologia de parceria para divisão dos custos relativos as obras/serviços necessários para que o fornecimento de água ou coleta de esgoto seja viável tecnicamente em empreendimentos novos com mais de 750 m² de área construída. Desta forma, toda a parceria proposta leva em consideração os custos totais da obra e o retorno decorrente, justamente para que haja viabilidade financeira do investimento pela concessionária e viabilidade técnica para o atendimento da edificação do usuário-empresendedor.

A proposta apresentada neste trabalho já está em execução pela Companhia Águas de Joinville desde 2012, ano em que a empresa obteve autorização da AMAE - Agência Reguladora Municipal para aplicação da metodologia.

Em 2014 foram realizadas alterações na metodologia a fim da elaboração de uma resolução específica. Este trabalho apresenta a proposta metodológica final, a qual, neste momento, se encontra em fase de apreciação pelo Conselho Municipal dos Serviços de Água e Esgoto do Município de Joinville.

O desenvolvimento desse trabalho contou com o apoio da AMAE – Agência Municipal de Água e Esgoto de Joinville.

MATERIAIS E MÉTODOS

Este artigo utilizará de metodologia de natureza qualitativa, do tipo estudo de caso. Conforme Yin (2001) o estudo de caso é uma estratégia de pesquisa que compreende um método que abrange tudo em abordagens específicas de coletas e análise de dados.

A primeira proposta de metodologia para celebração de parcerias foi aprovada pela Agência Reguladora por ofício, em 2012. Desde então, diversas parcerias foram celebradas. Devido a necessidade de uma resolução específica que disciplinasse o assunto, em 2014 foi desenvolvida uma minuta de resolução. Este trabalho detalhará cada um dos itens desta resolução, a qual se encontra para apreciação do Conselho Municipal dos Serviços de Água e Esgoto do município.

A METODOLOGIA PROPOSTA PARA CELEBRAÇÃO DE PARCERIAS DE VT

A metodologia proposta neste artigo segue a mesma estrutura utilizada na minuta de resolução sobre o assunto, desenvolvida entre a concessionária e a Agência reguladora e que está aguardando aprovação do Conselho Municipal dos Serviços de Água e Esgoto de Joinville.

Considera-se empreendimento passível de parceria aquele que demande análise de viabilidade técnica, conforme determinado em resolução municipal específica. A avaliação da VT - viabilidade técnica diz respeito à verificação da capacidade dos sistemas de água e esgoto atuais atenderem as especificidades técnicas de certas edificações.

Crítérios para solicitação de VT – Viabilidade Técnica

É obrigatória a solicitação de Viabilidade Técnica, por parte do empreendedor, antes do registro de pedido de ligação, para os seguintes empreendimentos:

- a) edificações com área construída superior a 750 (setecentos e cinquenta) metros quadrados;
- b) edificações com reservatório instalado a mais de 10 (dez) metros acima do nível do eixo da via pública;
- c) empreendimentos que utilizem a água como insumo ou no processo produtivo;
- d) condomínios habitacionais com mais de cinco economias e loteamentos.

Relatório de VT

Após receber o pedido de VT, a Companhia Águas de Joinville deverá expedir em até 20 dias o Relatório sobre a Viabilidade Técnica demandada, contendo no mínimo as seguintes informações:

- a) Parecer Técnico quanto à Viabilidade Técnica de atendimento ao empreendimento;
- b) Possibilidade ou não de celebração de Contrato de Parceria;
- c) Diretrizes gerais para elaboração do projeto do empreendimento.

A Viabilidade Técnica terá validade de um ano, a partir da data de sua expedição, exceto para os loteamentos residenciais em área urbana, cuja viabilidade técnica não terá prazo de validade. No caso do prazo de validade da Viabilidade Técnica expirar, o empreendedor deverá, caso ainda perdure o interesse, solicitar novo estudo de Viabilidade Técnica.

Critérios de enquadramento da VT

O resultado da análise da capacidade de atendimento do sistema será enquadrado nos seguintes casos:

I - “Viabilidade Técnica Positiva Sem Necessidade de Obras”, quando a região for atendida pelos serviços e quando a previsão de demanda do empreendimento, adicionada àquelas já existentes na região, comprometerem até 80% da capacidade da rede de abastecimento de água e/ou coletora de esgoto;

II – “Viabilidade Técnica Positiva Com Necessidade de Obras”, quando a região não for atendida pelos serviços, ou quando a previsão de demanda do empreendimento, adicionada àquelas já existentes na região, comprometerem mais de 80% da capacidade da rede de abastecimento de água e/ou coletora de esgoto, podendo ocorrer da seguinte forma:

- a) Investimentos custeados integralmente pela Companhia Águas de Joinville, quando o empreendimento estiver inserido em área com previsão de expansão no planejamento do município, para o ano de solicitação da demanda, considerando os critérios de retorno dos valores;
- b) Investimentos custeados em parceria com o empreendedor, quando de seu interesse, desde que o empreendimento apresente viabilidade financeira para o sistema, considerando os critérios de cálculo previstos neste artigo;
- c) Investimentos custeados integralmente pelo empreendedor, quando os prazos previstos nos planos do Município não atenderem aos interesses do empreendimento para a Companhia Águas de Joinville, desde que não haja prejuízo técnico e/ou econômico à operação do sistema.

III - “Viabilidade Técnica Negativa”, quando a capacidade estrutural do sistema não atender a demanda do empreendimento, ou quando esta causar prejuízo técnico e/ou econômico à operação do sistema.

Para os casos de “Viabilidade Técnica Positiva com Necessidade de Obras”, deverão ser firmados Contratos de Parceria com critérios específicos, que garantam o retorno financeiro ao sistema nos prazos previstos.

Para os critérios de ordenamento das obras, deverá ser considerado o Plano de Investimentos aprovado na última revisão tarifária e a data da efetiva entrega do empreendimento. O processo de revisão tarifária se dá anualmente, e envolve concessionária, reguladora e Conselho Municipal dos Serviços de Água e Esgoto do Município.

Havendo interesse na celebração do contrato, o empreendedor deverá manifestar-se formalmente por meio da entrega da “Declaração de Interesse”, que será disponibilizada pela Companhia Águas de Joinville, a qual efetuará a análise da viabilidade financeira e estimativa da contrapartida a ser investida nas obras de expansão e/ou melhoria. No momento da entrega da Declaração de Interesse, o empreendedor deverá protocolar a solicitação de análise do “Projeto Hidrossanitário – Padrão CAJ”, sendo que a aprovação do projeto estará condicionada a assinatura do contrato de parceria.

É facultada a Companhia Águas de Joinville firmar Contratos de Parceria com mais de um empreendedor, quando a expansão e/ou melhorias se destinarem a atender aos interesses do sistema e dos respectivos

empreendimentos, cabendo a empresa ratear os gastos entre os empreendedores beneficiados dos serviços, mesmo que os pedidos sejam realizados isoladamente.

O empreendedor deverá confirmar a data prevista para efetiva entrega do empreendimento à Companhia Águas de Joinville, com pelo menos um ano de antecedência. No momento da confirmação dos prazos de entrega do empreendimento o empreendedor deverá realizar o depósito da caução. O valor da caução será parte ou o valor integral da participação do empreendedor, o qual ficará a critério da concessionária.

No caso de mudanças de cronograma, poderá ser celebrado aditivo de prazo, sujeito à análise pela concessionária, podendo incorrer em eventuais ações de perdas e danos.

Crítérios para cálculo da Viabilidade Financeira

Para o cálculo da viabilidade financeira das obras de expansão e/ou melhorias serão utilizados os seguintes critérios:

- I – A receita bruta da expansão do sistema de abastecimento de água será estimada, considerando o faturamento decorrente do consumo mínimo estimado para o empreendimento;
- II – A receita bruta da expansão do sistema de esgotamento sanitário será estimada, considerando o faturamento decorrente do consumo mínimo estimado para o empreendimento, ou se já houver ligação de água, será calculada com base no histórico do consumo faturado de água, desde que mantidas as mesmas características;
- III – A receita líquida será obtida, deduzindo-se da receita bruta, os impostos PIS e COFINS, bem como o valor da taxa de regulação e de eventuais convênios institucionais;
- IV – Para cálculo dos custos operacionais da expansão e/ou melhorias dos sistemas, serão considerados os custos diretos e auxiliares da Prestação dos Serviços, conforme dados constantes nos balancetes mais recentes, indexando-os aos volumes faturados;
- V – O valor a ser investido pela concessionária será obtido através dos gastos com as obras de expansão e/ou melhorias dos sistemas, subtraídos os recursos de contrapartida a serem pagos pelo empreendedor;
- VI – Para o cálculo do Lucro Líquido deverão ser considerados os impostos referentes ao IR e a CSLL;
- VII – Para efeito do cálculo do retorno do investimento será considerada uma taxa média efetiva de atratividade de 10% ao ano;
- VIII – Para cálculo do retorno de investimento da viabilidade técnica, será utilizado o método do *Payback* Descontado:

$$FCC(t) = -I + \sum_{j=1}^t \frac{(R_j - C_j)}{(1-i)^j}, \text{ para o intervalo } 1 \leq t \leq n$$

Onde:

- FCC(t) é o valor presente do capital, ou seja, o fluxo de caixa descontado para o valor presente cumulativo até o instante t;
- I é o investimento inicial (em módulo), ou seja, - I é o valor algébrico do investimento localizado no instante (início do primeiro período);
- R_j é a receita proveniente do ano j;
- C_j é o custo proveniente do ano j;
- i é a taxa média de atratividade (10%) empregada; e
- j é o índice genérico que representa os períodos j = 1 a t.

Quando o retorno do investimento da Viabilidade Técnica exceder a 3 anos para água ou 7 anos para esgoto, o empreendedor se responsabilizará pelo custo excedente da implantação da obra.

Os contratos de parceria das obras de expansão e/ou melhoria, com custo total superior à R\$ 500.000,00 ou que ultrapassem os valores previstos no Plano de Investimentos deverão ser encaminhados à Agência Reguladora, acompanhados dos respectivos estudos de viabilidade técnico-financeiros.

O projeto de expansão e/ou melhorias deverá atender as economias do empreendimento, àquelas já existentes, localizadas no traçado da rede a ser implantada, e as previsões futuras dos planos de crescimento do Município.

A parcela do custo das obras para o atendimento às demandas futuras, decorrentes do planejamento do Município, deverá ser segregada do cálculo e financiada pela Companhia Águas de Joinville.

O aporte financeiro dos valores oriundos dos empreendedores deverá ser contabilizado como “Reembolso de Viabilidade Técnica” no resultado não operacional.

Prazos demandados

A partir da “Manifestação de Interesse” do empreendedor, a Companhia Águas de Joinville terá 45 (quarenta e cinco) dias para realizar os estudos técnico-financeiros, elaborar projeto, minuta do contrato e entregá-lo para apreciação do empreendedor, não sendo consideradas neste prazo, as postergações decorrentes da falta de documentos ou informações de responsabilidade do empreendedor.

Após a devolução do contrato apreciado pelo empreendedor, a Companhia Águas de Joinville terá 15 (quinze) dias para finalização do trâmite e assinatura do mesmo.

As “Viabilidades Técnicas” previstas para os exercícios deverão ser informadas detalhadamente à Agência Reguladora, como documento anexo aos orçamentos anuais da Companhia Águas de Joinville, bem como as eventuais alterações no planejamento orçamentário.

RESULTADOS OBTIDOS

Desde a implantação desta metodologia em 2012, 46 contratos de parcerias já foram firmados, sendo 44 de água e 2 envolvendo esgoto. Existem mais 17 contratos em andamento, com obras previstas até 2018.

Em termos de extensão, foram implantados mais de 2.770 metros de redes, em várias regiões da cidade.

Em termos de participação financeira, a parcela de participação da empresa concessionária está em 67,03%, já do usuário em 32,97%.

O tempo médio do processo, que já durou mais de meio ano, está, atualmente, em 140 dias, especialmente por que cabe ao usuário manifestar interesse para realização do estudo de parceria. Caso contrário, o tempo seria inferior a dois meses.

No que tange as dificuldades do processo, o maior problema diz respeito às obras que demandam licitação, pois o formato de contratação é complexo, já que o objeto de contratação possui grande variabilidade (quantidade, dimensão e prazo de execução das obras). Isso tem tornado o processo moroso para alguns empreendedores.

Em resumo, os resultados têm sido bastante satisfatórios, pois o investimento da empresa concessionária vem sempre acompanhado da garantia de um retorno financeiro, já que existe um cálculo que contempla a receita decorrente da ativação do empreendimento. Já o usuário empreendedor tem a garantia de que seu empreendimento será bem atendido pela rede de água/esgoto, podendo usufruir tranquilamente de seu negócio. Ou seja, todos saem ganhando neste processo.

CONCLUSÕES

A metodologia implantada tem ajudado a empresa a resolver um problema que por muito tempo parecia insolúvel. Com a realização das parcerias entre concessionária e usuários-empreendedores, ambas as partes ganharam no processo. Com os custos divididos, ficou viável a realização das obras.

O grande desafio vencido neste processo foi o de construir uma metodologia de trabalho quando não se tinha referenciais comparativos ou normas regulatórias claras e que, além disso, envolvesse processos de toda a organização, da área comercial à área financeira, passando pelas áreas técnica e jurídica.

A metodologia contemplou as atividades de cada área, detalhadamente, com prazos e os dados necessários, e possibilitou o desenho de um fluxo, que norteou todos. Se todas as áreas cumprirem os prazos pré-determinados o usuário-empresendedor terá em pouco tempo o contrato de parceria assinado.

Os próximos desafios do processo são os de reduzir os prazos, especialmente o tempo entre o resultado da análise da VT – Viabilidade Técnica e a apresentação de minuta de contrato de parceria, e a aprovação de resolução específica sobre o assunto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. GUILHERME, Kelly Cristina Jovanini. **Parceria entre construtoras e fornecedores de materiais e componentes**. Monografia. Politécnica da Universidade de São Paulo, 2007.
2. MARTINS, Marcelo Gustavo. **A Inovação Tecnológica na Produção de Edifícios Impulsionada pela Indústria de Materiais e Componentes**. Dissertação (Mestrado) – Escola Politécnica – USP, São Paulo, 2004.
3. YIN, Roberto K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2^a Ed. Porto Alegre. Editora: Bookmam. 2001.