

PUBLICIDADE

Vinci Partner diz ainda ter muito ‘apetite’ por concessões de saneamento

Vinicius Neder

04 de outubro de 2020 | 09h04



Estação de tratamento de água e esgoto. Crédito da foto: Márcio Fernandes/Estadão

Embora o consórcio que formou com o grupo Águas do Brasil para disputar a concessão dos serviços de água e esgoto da região metropolitana de Maceió (AL) tenha perdido para o lance oferecido pela BRK Ambiental, a Vinci Partners continua com “muito apetite” para entrar, como sócia financeira, nos próximos leilões de saneamento. Segundo José Guilherme Souza, sócio e head de infraestrutura da gestora carioca, dos próximos projetos na fila – em Petrolina (PE), Cariacica (ES) e em uma área no Mato Grosso do Sul -, a Vinci descarta participar apenas da operação capixaba.

Parcerias. No leilão da concessão em Alagoas, a Vinci Partners formou consórcio Águas do Pratygy com o grupo Águas do Brasil. Para Souza, a parceria com a operadora de saneamento foi “fantástica” e a gestora está “confortável” em formar novos consórcios com o grupo, mas “não temos exclusividade com ninguém”. Assim, a Vinci mantém conversas com outros parceiros em potencial, inclusive estrangeiros, para os próximos leilões.

Haja ágio. O Águas do Pratygy ofertou R\$ 666,7 milhões em outorga no leilão de quarta-feira, muito atrás dos R\$ 2,009 bilhões da BRK Ambiental. O ágio foi de 13.180% em relação ao valor mínimo estipulado, de R\$ 15,125 milhões. Souza classificou o lance vencedor como “descolado” dos demais, pois embute um plano de negócios “mais agressivo do que a média”. Segundo ele, circulou no mercado a avaliação de que, diante de outorga tão elevada, haveria espaço para a concessão desenhada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) contemplar uma tarifa mais barata ao consumidor, o que seria positivo para atrair apoio popular para as operações privadas.

Só elogios. Souza foi só elogios ao trabalho do BNDES. Para ele, o tamanho do ágio e a quantidade de competidores – sete consórcios – mostram que projetos bem estruturados e a aprovação do novo marco regulatório do saneamento destravaram o apetite de investidores privados. A competição pelas concessões “veio para ficar” e deverá se repetir nos próximos leilões.

Longe da ineficiência estatal. Para Souza, o modelo de deixar com a companhia estadual de saneamento apenas a captação e tratamento da água, então vendida para a concessionária distribuir, diminui o risco de o operador privado ter de lidar com a ineficiência estatal.

Rio. Como o maior projeto do setor, no Estado do Rio, segue esse modelo, Souza prevê que haverá competição pelas áreas hoje servidas pela Cedae, embora o projeto seja mais complexo. Com investimentos estimados em R\$ 30 bilhões, a concessão é dividida em quatro blocos. Para Souza, mesmo isolados, cada um dos blocos é grande demais. Por isso, a tendência é que de dois a três competidores levem o leilão, previsto para o início de 2021.