

O webinar, realizado hoje, teve participação de Roberto Barbuti, diretor-presidente da Corsan; Carlos Brandão, CEO da Iguá Saneamento; Benedito Braga, diretor-presidente da Sabesp; Jorge Sant'Anna, diretor-presidente da BMG Seguros, e Gesner Oliveira, coordenador do Grupo de Economia da Infraestrutura & Soluções Ambientais da FGV

Discutir um dos principais desafios para um projeto da magnitude do Novo Marco de Saneamento Básico no Brasil foi o objetivo do evento virtual realizado pelo Grupo Economia da Infraestrutura & Soluções Ambientais da Fundação Getúlio Vargas, em parceria com a BMG Seguros.

O mercado segurador, por meio de seus produtos, regulação e capacidade financeira, é um componente fundamental em qualquer grande projeto de infraestrutura. E, para fazer frente a um programa de investimentos de tamanha amplitude como o Novo Marco de Saneamento Básico no Brasil, um dos principais desafios é a atração de financiamento e capacidade de resseguro internacional. Paralelamente, é necessário ainda ter uma regulação robusta e ao mesmo tempo orientada para negócios, em conjunto com a interconexão entre o mercado de seguros e as companhias que atuam com grandes obras e projetos de infraestrutura no país.

“Em alguns casos, teremos de remodelar nossos instrumentos para que de fato possamos dar mais segurança ao investidor”, afirma Jorge Sant'Anna, diretor-presidente da BMG Seguros. Para ele, o investidor já não é garantido como antes e todo o projeto futuro precisa ser rígido e preservado.

Com relação ao apetite das empresas em atender a esse novo marco legal, Carlos Brandão, CEO da Iguá Saneamento, acredita que o momento da discussão é muito adequado. “Temos uma cristalização dos interesses no setor, no projeto de transformação do saneamento no Brasil. Estamos falando em investimentos que podem ultrapassar a casa de 1 bilhão de reais, portanto, e muito oportuna a discussão a fim de fortalecer esses dois marcos da indústria – seguros e saneamento – e ajudar nessa nova fase do setor no Brasil.”

Para Roberto Barbuti, diretor-presidente da Corsan, a relação entre saneamento e seguro ainda está semiaproveitada. “Queremos multiplicar por 3 ou 4 vezes os investimentos no nosso mercado, focando nas entregas dos nossos contratos. Ou seja, existe um potencial enorme no mercado e o setor de seguros é um parceiro importante nessas ações.”

Ao comentar sobre a atuação da Sabesp no mercado e sua participação de concorrência, finalizada hoje, para concessão dos serviços de abastecimento de água e esgoto na da Região Metropolitana de Maceió, vencida pela BRK Ambiental Participações, Benedito Braga, diretor-presidente da Sabesp, avaliou o resultado do primeiro movimento pós-marco como muito bom, principalmente para Alagoas. Isto porque o ágio chegou a 13%, num valor total de R\$ 2 bilhões. “Eu vejo com muito otimismo essa ideia da competição, pois ela traz mais eficiência e melhores serviços para a população.”

Os executivos concordam que a implantação do novo marco de saneamento foi uma decisão acertada do Brasil, e avaliam que o novo modelo de financiamento, com participação ativa da iniciativa privada, terá o desafio de assegurar proteção para atrair investidores. Garantir mecanismos que consigam preservar liquidez em questões judiciais e previsibilidade serão fundamentais para os investimentos. Portanto, as seguradoras têm um papel muito importante em mitigar riscos.

Segundo Gesner Oliveira, coordenador do Grupo de Economia da Infraestrutura & Soluções Ambientais da FGV, existe uma nova forma de contratação no Brasil por performance, desempenho, que, apesar haver alguns exemplos práticos, ainda não é tão difundida quanto poderia. “De qualquer forma, em projetos que envolvem tarefas complexas, multidimensionais, o seguro tem um papel particularmente importante na mitigação de risco. Mais uma vez, o seguro garantia é fundamental em todo o processo”, afirma.

As lideranças de algumas das principais empresas do país, presentes no debate, avaliam que esse novo modelo de financiamento foi um passo importante para o setor de seguros, vai demandar maior aproximação entre operadores e seguradoras e, com isso, garantir que os projetos sejam bem-sucedidos.

Fonte: Tamer, em 01.10.2020