

II-1291 – ACELERAÇÃO DA UNIVERSALIZAÇÃO ATRAVÉS DE CONTRATAÇÃO POR PERFORMANCE DE ESGOTO

Mário Sérgio Elias da Silva⁽¹⁾

Administrador de Empresas pela Universidade São Judas Tadeu. Especialista em Gestão Pública pela Universidade de Mogi das Cruzes. Técnico em Gestão da SABESP-Cia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – Unidade de Negócio Oeste.

Gilson de Oliveira Julião⁽²⁾

Tecnólogo em Saneamento Ambiental da SABESP-Cia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – Unidade de Negócio Oeste.

Ademilson de Jesus de Oliveira⁽³⁾

Gerente de Divisão de Controle de Consumo da SABESP-Cia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – Unidade de Negócio Oeste.

Endereço⁽¹⁾: Rua Major Paladino, 300 - Vila Leopoldina- São Paulo – São Paulo CEP 05307-000 – Brasil – Tel.: (11) 9.8974-9726 – e-mail: marioses@sabesp.com.br

RESUMO

Através do aprendizado de práticas em contratações anteriores houve a necessidade de melhoria nos resultados quanto a número de ligações de esgotos executadas, redução das ligações factíveis, evolução do faturamento e dos índices de cobertura, pois no modelo tradicional poderia não haver atendimento das metas previstas.

Entretanto havia um problema complexo, surgido a partir da demora na programação, aprovação e execução das LNE's pelo contrato operacional o que impactou no alcance das metas projetadas para este contrato de adesão, pois parte do seu sucesso dependia de outro contrato.

A partir de uma análise crítica realizada pela organização observou que haveria necessidade buscar uma nova solução para que os indicadores referentes a universalização no segmento esgoto fossem alcançados onde avaliou-se uma mudança na forma de contratação, o que foi possível mediante um estudo de viabilidade econômica financeira.

Cabe ressaltar que esta falta de interação entre contratos também impactava os resultados da organização, e levando-se em conta esta complexidade, foram concebidos esforços com intuito de se concentrar em um único contrato todo o processo de adesão e de obras para a viabilização da ligação nova de esgoto na modalidade por Performance para que assim tanto contratante como contratada pudessem obter os resultados esperados. Dessa forma a modalidade por Performance se mostrou promissora quando comparada ao modelo padrão tradicional, ou seja, por preço unitário.

Face a isso, busca-se atender todas as partes interessadas de forma plena e a partir da execução de um escopo mínimo os resultados serão alcançados.

PALAVRAS-CHAVE: Universalização, Resultados, Viabilidade Econômica Financeira, Segmento esgoto.

INTRODUÇÃO

A universalização do saneamento tem sido um dos grandes desafios de nosso tempo, pois o setor exige aplicação de recursos financeiros relevantes e para qualquer empresa do setor o grande desafio é transformar esse investimento visível para a população, pois tratam-se de benfeitorias que ficam sob o solo. Segundo o Instituto Trata Brasil mais de 100 milhões de brasileiros ainda não tem acesso à coleta de esgoto e o Brasil é o 11º país da América Latina em atendimento a saneamento. Com ações e projetos como este apresentado pela organização, alavanca-se a contribuição para melhoria dos indicadores nacionais.

Tendo em vista a favorabilidade do impacto final (efetividade), cujas atividades proporcionaram diretamente o aumento de receita, consideramos ser relevante estender estas informações não só às organizações do setor, mas a todas as organizações que buscam, de forma contínua, a melhoria da gestão de seus processos, focados nos conceitos de minimização dos custos dos recursos utilizados (economicidade), do uso racional e econômico dos insumos (eficiência) e da maximização do alcance das metas (eficácia).

OBJETIVO

A proposta deste trabalho visa contribuir para a superação dos desafios para o setor de saneamento principalmente com o novo marco do Saneamento, sendo assim a contratação na modalidade de performance para adesão de ligações de esgotos com a execução de obras na modalidade de performance será um importante instrumento da universalização do saneamento, ou seja, oferecer serviços de distribuição de água, coleta de esgoto e de tratamento de esgoto para toda a população brasileira.

A questão da gestão dos serviços de esgotamento sanitário se torna extremamente relevante para a organização e para todas as empresas de saneamento, dado que no atual mundo globalizado. Com o acesso às informações extremamente facilitado pela Internet e pelas redes sociais, não se pode negligenciar qualquer informação relativa às questões ambientais a qualquer público, sob pena da organização ter sua imagem e reputação impactada por fatos e relatos de descontentamento que podem custar caro para serem reparados.

Ainda dado o contexto de atuação do saneamento na saúde pública, gerenciar bem as necessidades das partes interessadas torna-se indispensável para as empresas que buscam a excelência, e de serem reconhecidas como de Classe Mundial. Sabe-se que, a cada real investido em saneamento economizam-se cinco reais em medicina curativa (FUNASA).

Além disso, o atendimento com saneamento é um dos indicadores que mais influenciam na redução da taxa de mortalidade infantil no Brasil, notadamente nas regiões carentes e nas periferias dos grandes centros urbanos, locais onde há grande crescimento demográfico, de forma irregular, e onde a organização atua, além de ser um dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (Objetivo 04-Reduzir a mortalidade infantil). Atender a estas localidades implica em melhorar as condições ambientais de toda a sociedade, pois as pessoas trabalham, estudam, utilizam-se dos transportes públicos e outros mecanismos de interação social e, desta forma, interagem com toda a sociedade, o que garante o êxito na gestão de esgotamento com atitude e de forma responsável.

METODOLOGIA APLICADA

Após desdobramento dos Objetivos Operacionais, como ponto de partida a definição das áreas a serem priorizadas utilizando a ferramenta ArcGIS, que confecciona o Mapa Temático, onde é possível observar o cenário da OC quanto a situação das redes coletoras de esgoto e das ligações conectadas ou não à rede; houve a consolidação de todos estes dados, foi possível planejar e gerenciar o desenvolvimento das contratações nas áreas geográficas priorizadas, considerando o custo X benefício.

A partir da necessidade de elaborar uma estrutura que buscasse maximizar recursos e contribuir para atingir as metas da organização, foi criado um grupo de trabalho multidisciplinar e interdepartamental composto por 01 Gerente Comercial, envolvido na criação de banco de ligações factíveis e potenciais e também os municípios que poderiam ser atendidos nesta fase, 01 Analista de Gestão Financeira, para elaborar EVEF, 01 Técnico da área de engenharia para especificar o detalhamento dos serviços necessários, 01 Técnico para elaboração do Pacote Técnico. B.1.2 Após a definição do grupo elaboramos um cronograma de reuniões semanais (quarta ou quintas feiras) com propósitos pré-definidos para elaboração desta nova forma de contratação. Nesta fase o EVEF foi realizado tanto se considerando uma contratação por preço unitário quanto por performance sendo que nesta seria um desafio maior uma vez que até então o mercado conhecia somente no segmento água. Na análise interna verificamos a forma que traria melhor TIR (Taxa Interna de Retorno) seria a contratação por Performance.

Após a 1ª fase concluída o EVEF foi enviado para apreciação a área financeira que permitiu um avanço extraordinário na projeção dos resultados e a partir daí se iniciou a elaboração do Termo de Referência e pacote técnico.

No planejamento da prática, uma das ações elencadas foi a realização de benchmarking em outra Unidade que iniciou a metodologia de contrato de performance para o Programa Rio Pinheiros. O benchmarking foi realizado pelos integrantes do grupo que verificaram todas as funcionalidades da modalidade e de que forma poderiam ser utilizadas na concepção de uma prática com enfoque das necessidades detectadas no planejamento da OC. A modalidade performance já existe no processo água em toda a empresa com foco no segmento de baixa renda, mas não existe no processo esgoto; sendo assim aplicar a metodologia existentes em outras unidades e validadas mediante análises preponderantes no EVEF, foi possível se criar uma modelagem que pudesse estruturar os resultados na busca de aumento de faturamento, de número de ligações e principalmente nos índices de cobertura que fazem parte dos indicadores dos contratos com os municípios, com estes dados foi calculado o escopo mínimo de cada contrato visando todas as categorias de clientes.

RESULTADOS OBTIDOS

A primeira contratação nesta nova forma de contratação por Performance de Esgoto ocorreu em 13.01.2022 com a participação de 02 grandes consórcios e a Autorização de Serviços ocorreu em 25.05.2022. Em relação as modalidades anteriores (preço unitário) poderemos notar uma tendência positiva nas quantidades de ligações proporcionando por sua vez um incremento de volume e faturamento e melhoria nos indicadores internos.

Na tabela 1 verifica-se que a partir de então o acompanhamento das ações feitas pelo planejamento, que o % de número de ligações novas de esgoto realizado começa a superar o que foi previsto.

Tabela 1: LNE – Ligações Novas de Esgoto-UGR Tiete

Mês	Previsto	Realizado	(%)	Status
Janeiro	647	550	-14,99	Não Atendido
Fevereiro	1.294	1.115	-13,83	Não Atendido
Março	1.941	1.758	-9,43	Não Atendido
Abril	2.711	2.417	-10,84	Não Atendido
Maio	3.481	3.986	14,51	Atendido
Junho	4.190	5.364	28,02	Atendido
Julho	5.334	6.826	27,97	Atendido
Agosto	6.478	9.023	39,29	Atendido
Setembro	7.622	10.082	32,27	Atendido
Outubro	9.056	10.976	21,20	Atendido
Novembro	10.490	11.458	9,23	Atendido
Dezembro	12.398	12.970	4,61	Atendido

As Através da figura 1 fica evidente que a contratação por Performance traz eficiência de resultados.

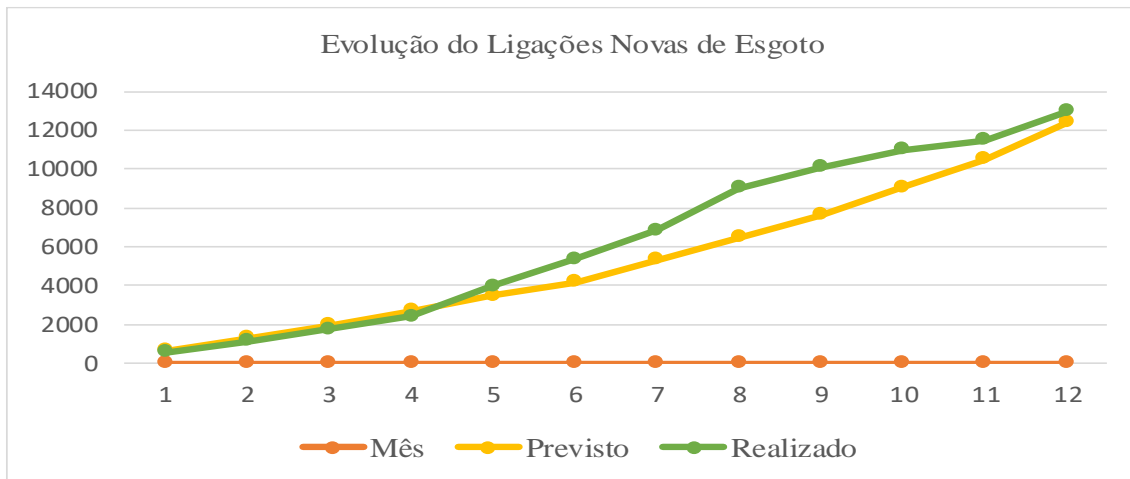


Figura 1: Gráfico demonstrativo da evolução das Ligações Novas de Esgoto na UGR Tiete.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta nova forma de contratação permite-nos de forma clara e objetiva a possibilidade de viabilizar custos e ganhos, visando os desafios da universalização pelos motivos abaixo:

- Cria uma vantagem na elaboração da peça orçamentária para exercícios futuros, pois já ficará alocado o recurso para remunerações, assim que concluídos o escopo mínimo obrigatório.
- Esta nova concepção de modelagem, está sendo muito atrativa tanto internamente (outras unidades estão desejando aplicar a pratica) quanto externamente (está havendo interesse das empresas no mercado).
- A contratação em performance possibilita realizar as devidas imobilizações das redes e ligações de esgoto de forma antecipada ao efetivo desembolso. Potencializando assim o benefício financeiro, já que o cumprimento das etapas e o alcance do escopo mínimo do contrato são preponderantes para a efetivação dos pagamentos.

A modelagem permitiu que fossem incluídas no rol de “clientes alvo”, as categorias comercial, industrial e publica. Haja vista que além dos clientes residenciais este contrato permite incluir no escopo mínimo de performance estes clientes que possuem maior faturamento, mas que não eram inclusos nas modelagens de contratos de performances até o momento.

CONCLUSÕES

Com base ainda no trabalho desenvolvido é possível se buscar outros benefícios que serão propostos pela universalização:

- CONTRATANTE E CONTRATADA: Imagem consolidada.
- ACIONISTAS: Evolução do faturamento com forte repercussão no valor das ações.
- CLIENTES: Manutenção constante dos benefícios promovidos com a conexão à rede coletora.
- SOCIEDADE: Redução dos poluentes do meio ambiente, melhoria da qualidade de vida.

A pratica também já foi comentada nas reuniões de fórum comercial e foi muito bem aceita, havendo interesse de conhece-la através de benchmarking.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Contratos SABESP de despoluição do Rio Pinheiros



2. Contratos SABESP de regularização de núcleos de baixa renda. (Água Legal)
3. <https://tratabrasil.org.br/442-da-populacao-jovem-nao-tinha-acesso-a-coleta-de-esgoto-em-2018>
4. http://www.funasa.gov.br/todas-as-noticias/-/asset_publisher/lpnzx3bJYv7G/content/-cada-real-gasto-em-saneamento-economiza-nove-em-saude-disse-ministro-da-saude?inheritRedirect=false