

Fornecedores de equipamentos veem abertura com otimismo

Novo marco é fundamental para retomada mais intensa das indústrias

Por **Genilson Cezar** — Para o Valor, de São Paulo

31/07/2020 05h02 · Atualizado há 6 horas



Estela Testa, da Abimaq: novo marco pode elevar faturamento do setor para até R\$ 10 bilhões por ano — Foto: Divulgação

O novo marco regulatório para o setor de saneamento trouxe otimismo para os fabricantes de máquinas e equipamentos. “Estamos em um momento de euforia”, afirma Estela Testa, vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), e presidente do Sistema Nacional das Indústrias de Equipamentos para Saneamento Básico e Ambiental (Sindesam), que reúne cerca de cem fabricantes de produtos para saneamento público ou privado.

As novas regras devem fazer renascer projetos. “Nos últimos anos, o setor de saneamento vinha faturando, em média, R\$ 3 bilhões ao ano. Acreditamos que com o Plano Nacional de Saneamento Básico entrando em vigor para universalização do sistema até 2033, podemos ver um faturamento entre R\$ 8 bilhões a R\$ 10 bilhões por ano até sua realização”, afirma. Segundo Estela, a perspectiva abre espaço para novos investimentos nas fábricas.

A executiva está à frente da italiana Pieralisi, fabricante de secadores térmicos, sistema que reduz o volume do lodo biológico e físico-químico gerado nas estações de tratamento de água. O faturamento da Pieralisi, localizada em Louveira (SP), atingiu o patamar de R\$ 60 milhões. “Estamos investindo em mão de obra e participando ativamente das discussões com os grupos de trabalho, públicos e privados, que vão conduzir os projetos”, diz.

Para o consultor Yves Besse, ex-presidente da Associação Brasileira das Concessionárias Privadas de Serviços Públicos de Água e Esgoto (Abcom), o novo marco regulatório vai promover maior participação de operadores privados no saneamento básico. E isso será fundamental para a retomada mais intensa da fabricação de máquinas, equipamentos e soluções. Porém o efeito não será imediato. “As licitações e projetos de concessão e parcerias-público privadas só devem ser assinados nos anos de 2021 e 2022 e os investimentos para empresas de máquinas e equipamentos só se efetivarão realmente em 2023”, afirma Besse.

De todo modo, segundo Diogo Taranto, diretor do Grupo Opersan, sediado em Jundiaí (SP), este movimento abre oportunidade no setor industrial e urbano de fornecimento de sistemas e serviços para tratamento de água, efluentes, e foco no reúso, em busca de redução de custos, conteúdo sustentável e melhoria de imagem das concessionárias.

A Ecosan, por exemplo, que opera uma fábrica de máquinas, equipamentos e tecnologia para tratamento de água efluente, com 120 empregados, no município de Mauá, na Grande São Paulo, investiu R\$ 2,5 milhões, no ano passado, na ampliação de sua planta, já motivada pela perspectiva de movimentação do mercado, comenta André Telles, presidente da empresa, e vice-presidente do Sindesam. “Temos sido procurados por grupos financeiros asiáticos e europeus para desenvolver projetos ou até mesmo participar diretamente da companhia, agregando capital e tecnologias”, conta ele. “Em 2019, faturamos R\$ 40 milhões e este ano esperamos crescer 20%.”

Especializado no tratamento de águas industriais, o Grupo Suez aposta no potencial da aplicação de tecnologias para recuperação de mananciais degradados, através de sistemas de reúso dos recursos hídricos. “O novo marco abre uma incrível janela de oportunidades para os fornecedores de equipamentos, não obstante a desvalorização cambial, que traz muitas dificuldades”, diz Mauro Cruz, CEO para América Latina da Suez Water Technologies & Solutions. “Acreditamos que continuaremos crescendo dois dígitos por ano.”

Dalmo Martins, diretor comercial da paulista UPE, que fornece tecnologias para tratamento de águas superficiais e subterrâneas, acredita os investimentos devem começar a chegar para prefeituras e governos estaduais já a partir de março do ano que vem. Com 120 colaboradores e faturamento de R\$ 30 milhões em 2019, a UPE tem no seu portfólio dois contratos de peso: com a Sabesp, de R\$ 40 milhões, para implantação de usina de tratamento em Cajamar, e com a Petrobrás, de R\$ 30 milhões.

Conteúdo Publicitário

Links patrocinados por **taboola**

LINK PATROCINADO

20 Escândalos que o Discovery Channel tentou esconder dos espectadores

DESAFIO MUNDIAL

LINK PATROCINADO

O segredo para comprar na Adidas que as pessoas não sabem

CUPONOMIA