

# Tratamento corporativo de águas e efluentes no foco de investimentos no RS

Roberta Mello

roberta@jornaldocomercio.com.br

O Grupo Opersan, que presta serviço de tratamento de águas e efluentes para o mercado corporativo, vê um grande espaço para a expansão dessas soluções no Rio Grande do Sul. Além de vislumbrar uma demanda reprimida em regiões industriais, como nos polos de Caxias do Sul e Vale dos Sinos, a empresa projeta uma expansão do desenvolvimento de soluções urbanas, principalmente em shopping centers, grandes condomínios, clubes e aeroportos.

O Rio Grande do Sul, diferente de outras regiões, não enfrenta carência de recursos hídricos. Porém, tem um dos índices mais baixos de acesso à coleta de esgoto do Brasil. Estima-se que mais de 60% da população gaúcha não tenha sistema de coleta de esgoto, comenta o diretor de Negócios do Grupo Opersan, Diogo Taranto.

“É muita gente. Isso realmente mostra que o Estado tem um problema”, pontua Taranto. Por isso, um dos planos da empresa, uma das maiores de sua atividade no País, é ganhar espaço no cenário gaúcho. Consolidada em 10 estados das cinco regiões do País, o grupo tem 80 operações espalhadas pelo território nacional e atende mais de mil clientes com soluções OnSite, dentro da empresa, e OffSite, modalidade em que as próprias plantas de tratamento recebem efluentes das indústrias do entorno via caminhões ou tubulação.

**Empresas & Negócios - Como funciona o serviço de tratamento de água e efluentes dentro das empresas privadas?**

**Diogo Taranto** - Temos duas soluções ofertadas aos clientes. Na modalidade OnSite é instalado o sistema de tratamento de afluentes ou reaproveitamento de água dentro das indústrias ou de ambientes urbanos. A outra solução é a OffSite, em que a própria Opersan constrói as próprias plantas de

tratamento que funcionam como uma concessionária privada. Além de poder comprar, a Opersan também fecha contratos no modelo BOT (Build, Operate and Transfer), em que nós mesmos investimos, construímos o sistema de tratamento e a empresa é remunerada só a partir do momento em que o sistema está pronto. Há uma tarifa por metro cúbico em um contrato de longo prazo. Isso permite que o cliente realmente tenha garantida a performance porque, se não tem performance, nós também não somos remunerados.

**E&N - Trata-se de uma parceria entre a sua empresa e o cliente?**

**Taranto** - Sim, a Opersan faz o projeto e instala o sistema com capital próprio. Investiu e constrói o sistema de tratamento. O contrato é de longo prazo e começa a contar apenas a partir do momento em que a performance do sistema de tratamento começa. Esse tipo de contrato é muito bom para indústria porque ela fica focada no seu core business e coloca seu capital na produção e não no sistema de tratamento. Além disso, tira o risco

**Não adianta ter abundância hídrica se o esgoto não é tratado, sendo despejado diretamente no rio no qual a água é captada**

de um investimento grande em um sistema que não performa.

**E&N - Você fala bastante na indústria. Esse setor ainda é o principal cliente de vocês?**

**Taranto** - A indústria é o principal foco da Opersan, responsável por cerca de 80% da nossa receita. Mas o mercado urbano também está em franco crescimento, porque os shoppings, principalmente, que são consumidores de água

para o sistema de refrigeração e etc. Eles têm uma tarifa muito alta às vezes da concessionária pública e o reuso é uma alternativa extremamente econômica para redução de custo deste empreendimento. Então, questões de grandes condomínios, clubes, shoppings, aeroportos, isso tudo que tá além do mercado urbano e é realmente um driver grande de crescimento que esses empreendimentos estão buscando a sustentabilidade, estão buscando sistemas de reuso e, acima de tudo e todo ano, buscam uma redução de custo. Mas a indústria continua sendo o principal setor.

**E&N - A Opersan já tem operação no RS?**

**Taranto** - O Rio Grande do Sul é o único estado da região em que não temos operação ainda. Porém, temos grande interesse e vemos que há espaço a ser explorado. O estado, diferentemente de outros, possui um órgão regulador excelente: a Fepam. Essa formalização do mercado é interesse e propicia que indústrias de grande valor ambiental prestem bem o serviço. Porém, o estado, assim como todo o Sul do Brasil, tem uma cultura um pouco bairrista e mais conservadora e isso às vezes dificulta a entrada de negócios arrojados. Na discussão de alguns contratos percebemos, por exemplo, que os clientes optaram por comprar o sistema de tratamento ao invés da modalidade da Opersan de instalar o sistema com capital próprio. A pessoa ainda gosta de ser dona do sistema de tratamento. Esse é um paradigma a ser quebrado. Estive na Fiema (feira de negócios e tecnologia em resíduos, águas, efluentes e energia, realizada em Bento Gonçalves bianualmente), em 2018 e deu para prospectar clientes, mas a pandemia no início de 2020 colocou investimentos em standby.

**E&N - Onde estariam as oportunidades no território gaúcho?**

**Taranto** - Ao contrário de São Paulo e Nordeste, o RS não tem uma grave escassez hídrica. Apenas 13,6% dos gaúchos não têm



OPERSAN/DIVULGAÇÃO

**Novo marco do saneamento deve alavancar mercado, diz o executivo**

acesso à água. Porém, 68% da população não tem coleta de esgoto. É muita gente. E não adianta ter abundância hídrica se o esgoto não é tratado e está indo todo diretamente para o rio da onde é captada a água. A média do Brasil é 47%, então o RS está 20 pontos percentuais acima. São números que demonstram um problema, mas, por outro lado, enxergamos uma oportunidade de negócios.

**E&N - O novo marco regulatório do saneamento básico, sancionado em julho de 2020, abre um novo leque de oportunidades para empresas como a Opersan, voltada ao setor corporativo?**

**Taranto** - O marco permite a terceirização dos serviços das concessões públicas de saneamento. Essa é uma boa diretriz e a Opersan pode ser parceira de empresas interessadas em disputar editais, embora nós não tenhamos expertise ou interesse nisso em um primeiro momento. Eu trago esses números porque nós percebemos que quando a indústria está instalada dentro de uma região em que não há formalização, as pessoas e as empresas acostumam com a informalidade. Se a indústria que está instalada dentro de uma região que também não tem uma coleta de esgoto, ela se questiona por que vai se preocupar com o des-

carte correto se representa apenas cerca de 5% do esgoto que é gerado naquela cidade. O tratamento é um custo a mais para a empresa e se o Estado não se importa muitos se fazem esse tipo de questionamento. O maior concorrente da Opersan é o ralo, porque diferente do resíduo sólido que você não consegue tirar da sua indústria e esconder, o líquido é jogado para o rio e ninguém vê.

**E&N - O novo marco legal nessa área pode, inclusive, contribuir para mudar esse paradigma?**

**Taranto** - Sem dúvida. A partir do momento em que o marco do saneamento avançar vai começar a funcionar melhor o mecanismo de formalização do setor público inspirando a e formalização do mercado industrial.

**E&N - Quais são as perspectivas para 2021?**

**Taranto** - Entramos em 2021 menos otimistas do que quase entramos em 2020. Todo mundo imaginou que 2020 seria um ano de explosão industrial e de PIB em torno de 7%. Isso não se consolidou, mas a partir de agosto assistimos a um começo de retomada, o que nos levar a acreditar em um primeiro semestre de 2021 com contratos saindo da gaveta. Até o final do ano, o crescimento da Opersan deve chegar a 15%.