

# Relações com Investidores

## COPASA: A busca pela rentabilidade

*Francisco Bianchi\**

Nosso artigo de hoje da série “Porque investir na sua empresa?” traz um resumo da entrevista com Ricardo Simões Campos, Presidente da Copasa, Companhia de Saneamento de Minas Gerais (código CSMG3 na Bovespa) em que abordamos a visão do management da empresa dos pontos fortes da Copasa, seus diferenciais e sua estratégia gerencial.

A COPASA é a terceira maior companhia de saneamento básico do País. Suas atividades concentram-se, principalmente, em serviços públicos de abastecimento de água e esgotamento sanitário no Estado de Minas Gerais.

No ano de 2005, a empresa apresentou EBITDA recorde em sua história de R\$ 587 milhões (margem de 39,7%) além de caminhar rumo à excelência no atendimento em serviços de água (97,7% da população atendida nas localidades em que atua, correspondendo a 11,1 milhões de pessoas).

Segundo Márcio, este desempenho é fruto do novo formato de gerenciamento aplicado à empresa com metas de resultado e rigoroso controle de custos: “Desenvolvemos um modelo de gestão pública baseado em resultados. Indicadores de gestão, fixação de metas, e a busca permanente dos resultados e da eficiência fazem parte deste modelo. Isto moldou uma nova Copasa, empresa eleita por técnicos do setor e por publicações reconhecidas nacionalmente a melhor entre todas as prestadoras de serviço do setor.”

No dia 08 de fevereiro de 2006, a empresa fez sua abertura de capital no Novo Mercado da Bovespa. Sobre a adaptação às práticas de governança corporativa, Márcio diz que “a empresa adaptou-se rapidamente a todos os desafios e exigências do Novo Mercado”. Complementa

dizendo que a empresa não pensa em fazer novos lançamentos de ações: “Neste momento não há por que fazer novos lançamentos. Não pensamos nisso, não trabalhamos neste sentido e nem teríamos motivo para fazê-lo.”

Além disso, os índices de eficiência da empresa (menores índices de perda de faturamento do setor, menor índice de inadimplência), aliados à escala operacional também servem para explicar o bom desempenho da Empresa: “A Copasa atua na prestação de um serviço essencial – O mais importante na visão do cliente e do cidadão, como atestam as pesquisas que realizamos rotineiramente. Sabemos operar eficientemente, possuímos escala operacional e hoje nos encontramos em uma situação econômica e financeira extremamente confortável, aglutinando com isso, todas as condições para que possamos aproveitar as oportunidades que estão por vir.”

Sobre os desafios, Márcio aborda o debate sobre a regulamentação do setor que consiste na definição de qual ente governamental deve ser responsável por prover os serviços de esgoto e saneamento básico (Governo Federal, Estados ou Municípios). Segundo ele, o maior diferencial da Copasa está justamente no fato de que “Hoje temos todos os mercados em que a Copasa atua cobertos por contratos de concessão de longo prazo” (inclusive a região metropolitana de Belo Horizonte), praticamente extinguindo, ou diminuindo em muito, o risco regulatório.

Márcio enxerga na expansão dos serviços de esgoto nos municípios onde já opera com serviços de água, a grande oportunidade de crescimento da empresa (Hoje a Copasa atende com distribuição de água a 608 municípios mineiros e com coleta de esgoto a 170): “Temos grandes

possibilidades de ampliar a cobertura dos nossos serviços em Minas Gerais assumindo os serviços de esgoto onde já fornecemos água tratada. São mais de 400 municípios e concentraremos nossos esforços nos que são mais viáveis economicamente. Além disso, a partir de agora, por força de legislação, os maiores municípios mineiros terão de apresentar planos e metas para tratar seus esgotos em mais uma oportunidade para a empresa que tem condições técnicas e financeiras de dar suporte a estes municípios. Temos ainda um bom potencial de crescimento no mercado de água tratada em Minas Gerais, sem contar com as possibilidades de atuar fora das nossas fronteiras.”

A empresa tem metas ambiciosas de praticamente universalizar os serviços de água e coleta de esgoto, nos municípios em que atua, até 2010 além de alcançar um acréscimo expressivo em nossa margem EBITDA “Para 2010, temos uma meta de atendimento de 100% da população com água tratada e 95% com coleta de esgotos, nas localidades operadas, tratando 70% de todo o esgoto coletado. Tudo isso elevando de forma significativa a nossa margem operacional (EBITDA), que hoje se encontra em 39,7%,”

É importante salientar, segundo Márcio, que este crescimento está sendo feito com racionalidade de gastos e com um endividamento compatível com a geração de caixa da empresa. “A dívida da empresa é quase toda indexada em moeda nacional (87%), o que faz todo sentido, visto que nossas receitas também estão. Além disso, a maior parte de nossa dívida é de longo prazo, sendo amortizada até 2024 e os pagamentos anuais, em torno de R\$ 100 milhões, são totalmente compatíveis com a geração de caixa da empresa.”

## **NOSSA OPINIÃO**

O fato da empresa possuir concessão por prazos longos de todas suas grandes concessões, incluindo a região metropolitana de Belo Horizonte, diminui em muito a sua exposição a riscos regulatórios (maior preocupação do setor). Além disso, ao aderir ao Novo Mercado, a Copasa se diferencia em relação a outras empresas do segmento de utilities ao se predispor a dar tratamento igual a todos os investidores com transparência e clareza de informações.

Em nossa opinião, estes fatores, aliados a um management team competente e engajado no cumprimento das metas estabelecidas são essenciais para a boa performance da Copasa e para seu desempenho futuro..

---

\* Consultor, *especial para Gazeta Mercantil*  
E-mail: [mverissimo@gazetamercantil.com.br](mailto:mverissimo@gazetamercantil.com.br)