

O MERCADO DA ÁGUA SUBTERRÂNEA

Arnaldo Correia Ribeiro¹

RESUMO

A utilização da água subterrânea no Brasil, vem crescendo de maneira significativa, embora ainda considerada um recurso marginal ao planejamento econômico do País.

Ocorre atualmente demandas localizadas e sazonais, ora movidas pela tragédia das secas nas regiões semi-áridas e ora por efeitos artificiais dos interesses eleitoreiros.

O mercado brasileiro de perfuração de poços tubulares, é o espelho e a consequência imediata das condições geradas pela crise econômica do país.

A existência de um mercado sedimentado e sólido, na área de perfuração de poços tubulares, dependerá da nossa capacidade de solucionar os problemas atuais desenvolvendo no Brasil procedimentos para:

Implementação dos estudos básicos fundamentais sobre os recursos hídricos subterrâneos em todos os seus aspectos. Divulgação do produto poço com suas inquestionáveis vantagens com relação a outros mananciais. Estabelecimento de uma legislação voltada também para a qualificação do produto e proteção do mercado. Desenvolvimento de um programa firme e permanente no que diz respeito à formação de recursos humanos para o setor. Fortalecimento das entidades de fiscalização da profissão, das associações técnicas e do futuro sindicato dos perfuradores de poços para administrar o reordenamento do mercado. Implantação de políticas públicas com grandes investimentos no setor de saneamento. Definição de linhas de financiamento específicas para perfuração de poços.

PALAVRAS-CHAVE

Água Subterrânea, Mercado

AS CONDIÇÕES ATUAIS

A utilização da água subterrânea no Brasil, vem crescendo de maneira significativa, provavelmente em taxas superiores a da própria economia como um todo. Apesar desses aspectos, pode-se afirmar que a mesma ainda não atingiu um nível de divulgação adequado e continua sendo um recurso natural completamente desconhecido e marginal ao planejamento econômico do País.

Em consequência o mercado de perfuração de poços ainda não atingiu sua plena maturidade.

As vantagens da utilização da água subterrânea são ignoradas pelos planejadores, pelos projetistas e principalmente pelo grande público, os usuários consumidores.

O domínio dos mecanismos de proteção, os procedimentos de uso racional, os modelos de exploração e até mesmo as mais simples técnicas da perfuração de poços tubulares profundos são informações desconhecidas por uma grande parte da população, inclusive por alguns perfuradores de poços.

1) *Arnaldo Correia Ribeiro é geólogo, sócio gerente da Hidrocon Hidrogeólogos Consultores Ltda e Ex Presidente nacional da ABAS*
- arnaldo@lognet.com.br

São indispensáveis estudos aprofundados para sedimentar os conhecimentos fundamentais, promover uma ampla e maciça divulgação da água subterrânea e possibilitar dessa forma, a indispensável sustentação ao aparecimento de um mercado estável e sólido de perfuração de poços.

Ainda está para acontecer o uso intensivo e preferencial da água subterrânea no Brasil. O máximo que ocorre atualmente são concentrações de demandas localizadas e sazonais, ora movidas pela tragédia das secas nas regiões semi-áridas e ora por efeitos artificiais dos interesses eleitoreiros.

As empresas, de um modo geral, sempre em crise vagando de norte a sul ou melhor, mais especificamente de sul a norte do país em constantes deslocamentos, buscando atividades nas demandas localizadas, sem público alvo definido e sem área de atuação estabelecida.

CARACTERÍSTICAS DO MERCADO BRASILEIRO ATUAL

De um modo geral, as demandas de serviços são oriundas fundamentalmente de duas fontes principais, aqui chamadas de mercado público e mercado privado. Em função das características geoeconômicas do continente Brasil, com uma marcante desigualdade de poder econômico, esses mercados reagem de forma específica a depender da região em análise.

No Norte/Nordeste o mercado público, o mais importante, caracteriza-se como um mercado extremamente sazonal movido pela política do governo de investimentos nas áreas sociais.

Tais investimentos normalmente muito restritos e naturalmente muito aquém das necessidades estabelecidas, são gerenciados pelas companhias federais ou estaduais de saneamento e pelos agentes financeiros tipo bancos oficiais de desenvolvimento.

Neste caso, inexistente uma política permanente de atuação no setor. Os eventuais recursos são aplicados em programas especiais de combate as secas ou de caráter eleitoral como já foi dito.

Os gestores ao administrarem tais recursos, interferem de modo significativo nas relações de mercado.

As companhias estatais atuam também como empresas de perfuração de poços e, ou não utilizam as empresas privadas nos programas oficiais, ou o fazem apenas de forma complementar. Nesse caso sobra para a iniciativa privada uma parcela pequena do programa e algumas vezes constituída pela chamadas áreas operacionalmente problemáticas.

Nota-se atualmente entretanto, uma forte tendência de afastamento das empresas estatais com relação às atividades de perfuração de poços com execução direta. Está diminuindo finalmente os efeitos do Estado concorrente.

Por outro lado os bancos oficiais de desenvolvimento repassam esses recursos para as chamadas "Associações de produtores rurais" que contratam os "CAVADORES DE POÇOS", também comuns nas demais regiões do país. Não existe nenhuma exigência dos bancos com relação às qualidades técnicas ou aos aspectos legais das empresas contratadas e muito menos com o produto resultante. O resultado final é uma relação custo / benefício absolutamente indesejável, ao qual se soma os efeitos de um passivo ambiental de dimensões assombrosas, e que, mais cedo ou mais tarde, provavelmente mais cedo, será cobrado da sociedade. Sem dúvida vai se repetir aqui mais uma vez, a tônica da socialização dos prejuízos.

Com relação às ações de financiamento de poços tubulares a impressão é que, por se tratar de pequenas operações não há qualquer interesse por parte dos bancos em viabilizar os empréstimos, tal o nível de exigência aos produtores.

Numa das últimas tentativas de financiamento de poços tubulares a pequenos produtores rurais do Nordeste, o ônus dos eventuais poços secos é obrigatoriamente assumido pelo perfurador, não cabendo nenhuma parcela nem ao banco federal nem ao órgão estadual envolvido no programa.

Por outro lado no Nordeste, o mercado privado é, por conta das características econômicas da região, extremamente restrito na área industrial e inexistente na zona rural, caracterizando aí uma faixa de mercado com bastante tendência à inadiplência.

Ocasionalmente ocorrem situações especialíssimas de demanda localizada, nessas oportunidades proliferam as empresas informais, eventuais e clandestinas segundo alguns, praticando preços aviltados e gerando produtos de baixa qualidade técnica, acarretando uma inevitável desqualificação do mercado.

O mercado público no Centro Sul como em todo o resto do país está praticamente paralisado, ou caminha vagarosamente. A União tem deixado de investir em Saneamento Básico. As companhias estatais e municipais de saneamento deixaram de aplicar recursos de forma sistemática na ampliação e melhoria de produção dos sistemas.

A julgar por declarações recentes de alguns perfuradores, também no sul estão apostando na seca para a estimulação do mercado de uma maneira geral. As estatais pelas razões expostas, atualmente não efetuam contratações de poços e por conta desses aspectos, as empresas de perfuração focam os seus objetivos para o mercado privado, representado pelas indústrias, pelos estabelecimentos comerciais, pela indústria dos pipeiros (carros pipa), pelos condomínios residenciais e pela atividade agrícola no meio rural.

Também esse setor do mercado, apesar da diferença de poder aquisitivo do Centro Sul com relação às outras regiões do país, apresenta-se bastante recessivo, por decorrência da permanente crise econômica brasileira.

Em resumo o mercado brasileiro de perfuração de poços tubulares, qualquer que seja a região de referência, é o espelho e a consequência imediata das condições geradas pela crise econômica do país.

O PERFIL DAS EMPRESAS QUE ATUAM NO SETOR

Predomina no mercado brasileiro, empresas informais de pequeníssimo porte.

Geralmente são empresas individuais, na qual o proprietário é o próprio operador. Não estão submetidas a nenhum encargo social, apresentam baixo custo operacional, nenhuma tecnologia operacional e normalmente geram produtos desqualificados.

O índice de desemprego atual é o principal fato gerador desse tipo de atuação econômica. O sondador

desempregado gera uma empresa individual e o geólogo ou o engenheiro também desempregado gera uma empresa pequeníssimo porte. Elas concorrem no mercado em iguais condições, e geram no papel propostas que não ficam a dever de nenhuma empresa formalizada.

Usam via de regra como equipamento, as sondas percussoras, também de baixo custo operacional, e fazem um extraordinário estrago na faixa de mercado que atuam. Por exemplo, na região Sudeste, principalmente no Estado de São Paulo, há uma proliferação micro empresas que atuam nas áreas sedimentares utilizando sondas rotativas adaptadas precariamente, muitas delas com acionamento elétrico, com poucos recursos operacionais, que se enquadram perfeitamente nesse modelo de atuação.

A grande maioria das empresas brasileiras de perfuração de poços são de pequeno e médio porte. As características do mercado não permitem grandes investimentos no setor e inibem o aparecimento de grandes organizações.

As empresas que operam o mercado atualmente, são sobreviventes de um cenário econômico marcado pela sazonalidade de demanda, por uma política tributária exorbitante e por uma concorrência desqualificada e desigual. Este pelo menos, é seguramente o pensamento da maioria dos perfuradores de poços.

As maiores empresas do país vivem sempre administrado eternas crises financeiras para sobreviver e praticando o chamado turismo comercial perambulando de sul a norte do Brasil.

O grupo de importantes empresas que saíram do mercado nos últimos anos por conta de crises econômicas, é verdadeiramente impressionante.

A CONCORRÊNCIA E A POLÍTICA DE PREÇOS

A fragilidade do mercado, e a luta pela sobrevivência, fazem surgir à volúpia desenfreada pela figura do chamado “mergulho” nas concorrências pela disputa dos serviços, fazendo os preços despencarem.

Aí afloram os mais graves problemas nas relações de mercado.

Levam grandes vantagens as empresas informais de baixo custo operacional, e mesmo as formalizadas, quando optam por reduzir custos, baixando a qualidade técnica do produto.

Essa é a chamada concorrência desigual que tanto reclamam as empresas mais qualificadas.

Dessa forma, os órgãos estão cada vez mais reduzindo seus preços de referência nas concorrências públicas e o mercado privado, utilizando essas características específicas, para pagar cada vez menos, por poços naturalmente mais qualificados. A margem de resultados é cada vez menor.

Esse parece um efeito prático até desejado pelas leis do mercado, quando a disputa ocorre com o mesmo nível técnico. Nesse caso específico, a concorrência desleal é responsável por acarretar um desequilíbrio da relação qualidade/preços que tem levado empresas importantes a se retirarem do mercado.

Esse problema só será resolvido pelo fortalecimento e regulamentação do mercado.

AS AGENCIAS FINANCEIRAS

O poço puro e simples de forma isolada, constitui uma obra muito pequena, e seu financiamento não caracteriza um bom negócio para os bancos, mesmo os oficiais de desenvolvimento.

A sensação que fica, tal as dificuldades para se viabilizar essas operações, é que o banco não tem grandes interesses em operar esses programas que dão muito trabalho e rendem muito pouco. Eventualmente quando operam, o fazem sem os cuidados necessários na seleção dos prestadores de serviços, não exercem uma fiscalização efetiva e os resultados nem sempre atendem as expectativas, como já foi dito.

AS CONDIÇÕES CONTRATUAIS PRATICADAS

O poço tubular infelizmente ainda não é tratado como uma obra de engenharia no momento da elaboração dos contratos, principalmente no âmbito do setor público.

São via de regra contratos unilaterais que reservam ao prestador de serviços todos as responsabilidades requeridas, e riscos existentes nesse tipo de obra.

O cronograma financeiro contempla liberação de recursos normalmente 30 dias após o poço pronto e testado. Não existem medições intermediárias.

Alguns órgãos públicos fazem contratação de um grupo de poços, sem locação, sem projeto e algumas vezes desconhecem até o município onde ocorrerão as perfurações. A listagem se completa ao longo da execução do contrato a depender das pressões políticas. Isto impede o prestador de serviços de efetuar um planejamento da obra, de antecipar compra de materiais e de definir o equipamento adequado etc.

A fiscalização exercida pelos órgãos públicos, algumas vezes se coloca como senhora toda poderosa e absoluta, acima do bem e do mal, e dessa forma ditam normas e procedimentos nem sempre os mais adequados à qualidade da obra. Seguem paradigmas de uma maneira absoluta e mantém práticas ultrapassadas e o que é pior, de uma maneira até totalitária. Em alguns casos, chega a interferir tanto no custo operacional que inviabilizam os resultados e anulam uma eventual e já diminuta margem de contribuição.

As condições estabelecidas nos editais de concorrência todavia são imutáveis. Como o mercado não oferece alternativas a empresa é obrigada a aceitar se quiser trabalhar.

O MERCADO FUTURO

A existência de um mercado futuro sedimentado e sólido, na área de perfuração de poços tubulares, dependerá da nossa capacidade de solucionar os problemas atuais desenvolvendo no Brasil procedimentos para:

- Complementação dos estudos básicos fundamentais, sobre os recursos hídricos subterrâneos em todos os seus aspectos.
- Divulgação do produto poço com suas inquestionáveis vantagens com relação a outros mananciais. Este deveria ser uma META fundamental e premente a ser buscada em conjunto pela ABAS, as empresas de perfuração e as demais que participam desse mercado. Planos e investimentos arrojados na mídia são fundamentais para esclarecer, divulgar e qualificar o produto ÁGUA e as empresas do segmento.
- O estabelecimento de uma legislação voltada também para a qualificação do produto e proteção do mercado.
- Desenvolvimento de um programa firme e permanente no que diz respeito à formação de recursos humanos para o setor, seja através de cursos de reciclagem, de treinamentos especializados ou outras formas de qualificação do elemento homem.
- O fortalecimento das entidades de fiscalização da profissão, das associações técnicas e do futuro sindicato dos perfuradores de poços para administrar o reordenamento do mercado.
- A implantação de políticas públicas com grandes investimentos no setor de saneamento
- Definição de linhas de financiamento específicas para perfuração de poços
- Conscientização das empresas públicas contratantes, sobre a necessidade e a importância de planejar, projetar, construir e operar sistemas com captação através de poços dentro de conceitos mais realistas e eficientes. Introduzir nas relações de mercado o conceito "PARCEIRIA" entre contratante e contratados.
- Finalmente buscar junto a ANA o encaminhamento de muitos desses problemas para obter além de respaldo legal, as condições e recursos para implantação das reformas necessárias.

Finalmente e apesar de tudo mantenho uma convicção de que, quem sobreviver a essas condições, verá no futuro próximo uma verdadeira corrida para a utilização de água subterrânea e aí sim, surgirá um mercado de perfuração de poços, que se estabelecerá de forma definitiva.

Neste caso ocorrerá o aparecimento de grandes empresas no setor, e os beneficiários desse novo cenário, serão aqueles que estiverem preparados para grandes desafios.

Dessa forma, caberão a todos os envolvidos nesse segmento, governo e sociedade, que assumam cada qual o seu papel e disponibilizem a indispensável colaboração ao desenvolvimento desse mercado, que deverá ocorrer como uma conseqüência imediata da recuperação econômica do país.