



# Fórum Gestão do Saneamento 2015

A formatação de um plano de ações para transformar o setor de saneamento no Brasil

**28 e 29 de abril - São Paulo**

**Local: Hotel Blue Tree Faria Lima**



# Sobre o Fórum

O setor de saneamento passa por um momento decisivo em sua história. Mais de 7 anos se passaram desde que a lei 11.445 e mesmo com alguns avanços, ainda existem muitas dificuldades e desafios para atingir as metas de universalização e cumprir as metas estabelecidas. Além disso, o país enfrenta uma das piores crises hídricas de sua história e precisa urgentemente repensar a gestão das águas e estabelecer um planejamento de longo prazo para evitar que situações como esta voltem a acontecer.

Esta é a hora de repensar os modelos tradicionais de mentalidade e gestão para que o setor possa crescer a passos largos e alcançar níveis satisfatórios de eficiência. Diante desta necessidade, a terceira conferência Gestão do Saneamento se propõe a trazer uma série de discussões que tem como premissa pensar novos caminhos para mudar a realidade do saneamento no país.

Convidamos você a participar deste grande encontro e fazer parte das discussões que irão nortear o futuro do saneamento no país.

**Gabriela Silva**  
**Especialista**  
**Equipe Hiria**

## Benefícios em Participar

✓ Entenda quais as mudanças necessárias para que o setor de saneamento se desenvolva e qual seu papel como agente neste processo.

✓ Saiba qual a visão das agências reguladoras e dos comitês de bacias sobre o Planejamento integrado das águas urbanas

✓ Compreenda a posição das prestadoras de serviços e setores consumidores quanto a escassez hídrica e a importância de pensar uso múltiplo das águas de maneira conjunta

✓ Discuta os novos mecanismos de investimento para o setor e avalie propostas para receitas alternativas com foco em um novo modelo de gestão e planejamento

✓ Conheça algumas ações que tem como foco melhorar a qualidade dos serviços, mudar a percepção da água pelo consumidor e incremento da receita

✓ Participe de dois cursos especiais e aprofunde-se sobre a gestão dos contratos de concessão e PPPs para o setor de saneamento

# Quem estará presente



Companhias de Saneamento Estaduais e Privadas



Prestadores de serviço Municipais



Agências Reguladoras Estaduais e Municipais



Empresas de consultoria e Assessoria Jurídica



Agentes Financiadores Pesquisadores e Acadêmicos



Prefeituras e Gestores Públicos

# Palestrantes Confirmados



Alceu Galvão  
Coordenador de  
Saneamento Básico -  
ARCE



Alessandra Ourique  
de Carvalho, Sócia -  
HESKETH ADVOGADOS



Boaz Albaranes  
Chefe - Missão Econômica  
e Comercial de Israel em  
São Paulo



David A. M. Waltenberg  
Sócio - Advocacia  
Waltenberg



Dante Ragazzi Pauli  
Presidente- ABES -  
Assistente executivo |  
Sabesp



Frederico Turolla  
Sócio - PEZCO PESQUISA  
E CONSULTORIA



Fernando Reis  
(convidado), Líder  
Empresarial -  
ODEBRECHT AMBIENTAL



Glauco Montagna  
Vice-Presidente  
SINDESAM



Joao Acyr Bonat Junior  
(convidado), Gerente de  
Medição e Perdas - COPEL



Jorge Amin  
Diretor Regional SP -  
AEGEA



José Luiz Lima de Oliveira  
(convidado) Diretor de  
Regulação Técnica e  
Fiscalização dos Serviços  
de Saneamento Básico -  
ARSESP



Lucas Navarro Prado  
Sócio - NAVARRO PRADO  
ADVOGADOS AL



Newton Lima Azevedo  
Vice-Presidente - Vice  
Presidente, ABDIB |  
Governador pelo Brasil,  
CONSELHO MUNDIAL DA  
ÁGUA



Peter Cheung  
Founder / CEO -  
OPTIMALE



Raul Pinho  
Embaixador - INSTITUTO  
TRATA BRASIL



Yves Besse  
Vice-Presidente  
do Conselho de  
Administração -  
COMPANHIA DE ÁGUAS  
DO BRASIL - CAB  
AMBIENTAL

# Programação

Terça-feira, 28 de abril de 2015

---

## 8h00 RECEPÇÃO E CREDENCIAMENTO DOS PARTICIPANTES

---

## 8h30 PALAVRAS DE ABERTURA DA CONFERÊNCIA

**Mudança de visão e os novos caminhos para mudar a realidade do saneamento no Brasil e alcançar a eficiência necessária**

*Diante de um cenário de escassez de recursos hídricos, incertezas políticas, econômicas e das enormes dificuldades que enfrenta o setor de saneamento para o cumprimento das metas de universalização fica evidente a necessidade de repensar os mecanismos de gestão existentes e adotar uma visão mais voltada para o negócio e para o cliente. Esta palestra de abertura se propõe a trazer uma reflexão sobre o setor e de que maneira podemos repensar e alterar alguns modelos existentes.*

**Newton Lima Azevedo**, Vice-Presidente - Vice Presidente, ABDIB | Governador pelo Brasil, CONSELHO MUNDIAL DA AGUÁ

---

## 9h30 INTERVALO PARA CAFÉ E TROCA DE CARTÕES

---

## 10h00 MESAS ESPECIAL: RECURSOS HÍDRICOS E O PLANEJAMENTO INTEGRADO

**Planejamento integrado das águas urbanas: a gestão dos recursos hídricos e o uso múltiplo das águas**

*A escassez dos recursos hídricos é um dos temas de maior destaque no Brasil e levanta uma série de discussões sobre o atual modelo de gestão e também sobre a importância de se adotar uma visão integrada e que considere um planejamento de longo prazo para evitar a repetição do cenário em que estamos vivendo hoje. Este painel será dividido em dois momentos, sendo que o primeiro tem como objetivo trazer a visão dos reguladores e em seguida daqueles envolvidos com a prestação e consumo.*

**Mediador:**

**Raul Pinho**, Embaixador - INSTITUTO TRATA BRASIL

**David A. M. Waltenberg**, Sócio  
Advocacia Waltenberg

**Dante Ragazzi Pauli**, Presidente | ABES Assistente executivo|Sabesp

**José Luiz Lima de Oliveira**, (convidado)  
Diretor de Regulação Técnica e Fiscalização dos Serviços de Saneamento Básico  
ARSESP

---

## 12h00 INTERVALO PARA ALMOÇO

---

---

**13h00** **INVESTIMENTOS, PPPs E RECEITAS ALTERNATIVAS****Novos mecanismos de investimento e receitas alternativas para desenvolver um novo modelo de gestão e planejamento para o saneamento no Brasil**

*Para que haja um avanço significativo no setor de saneamento e para acelerar as obras necessárias é fundamental repensar os modelos de investimentos já existentes e avaliar novos mecanismos para incrementar a receita. Esta palestra trará uma reflexão sobre o tema e algumas experiências que podem ser aplicadas na prestação dos serviços.*

**Mediador:**

**Frederico Turolla**, Sócio  
PEZCO PESQUISA E CONSULTORIA

**Palestra:**

**Yves Besse**, Vice-Presidente do Conselho de Administração  
COMPANHIA DE ÁGUAS DO BRASIL - CAB AMBIENTAL

**Fernando Reis**, Líder Empresarial (convidado)  
ODEBRECHT AMBIENTAL

---

**14h30** **INTERVALO PARA CAFÉ E TROCA DE CARTÕES**

---

**15h00** **VALOR DOS RECURSOS HÍDRICOS E O RELACIONAMENTO COM O CLIENTE****Ações para melhorar a qualidade dos serviços, mudar a percepção do consumidor sobre o valor do recurso hídrico e incrementar a receita**

*Mais do que nunca, é fundamental que os prestadores incrementem suas ações para melhorar a qualidade dos serviços de saneamento e principalmente trabalhem novas estratégias para mudar a visão do cliente sobre o valor do recurso hídrico, ciente também de que isso irá impactar definitivamente as receitas das companhias. Esta mesa irá trabalhar o conceito de mudança de percepção do usuário com e apresentará ações focadas na melhoria dos serviços, inclusive utilizar dados operacionais e comerciais para tomar decisões.*

**Mediador:**

**Peter Cheung**, Founder & CEO  
OPTIMALE

**Jorge Amin**, Diretor Regional SP  
AEGEA

**Joao Acyr Bonat Junior**, Gerente de Medição e Perdas (convidado)  
COPEL

---

**16h30** **REABILITAÇÃO DE REDES****Reabilitação de Estações de Tratamento de Água para acréscimo de capacidade ou redução de perdas**

*As ETAs não tem sido consideradas com a devida atenção. Diante de um setor ainda com forte demanda por recursos, é fundamental repensar a reabilitação das mesmas analisando custos e os seus benefícios. Esta palestra irá discutir os pontos principais desta questão e sua relação com a urgente necessidade de redução das perdas de água.*

**Glauco Montagna**, Vice-Presidente  
SINDESAM

---

**18h00** **ENCERRAMENTO DA CONFERÊNCIA**

---

---

**8h00 RECEPÇÃO E CREDENCIAMENTO DOS PARTICIPANTES**

---

**08h30 INÍCIO DO CURSO**

**A - Curso Especial: Gestão de contratos de concessão - Aspectos Jurídicos, Regulatórios e Tarifários**

**Objetivo:** apresentar diretrizes para a correta gestão de Contratos de Concessão e de Programa por parte de prestadores e titulares

**Programa:**

- Requisitos para elaboração dos Contratos de Concessão e de Programa
- Cláusulas relevantes nos Contratos sob as diferentes óticas (titular e prestador de serviços)
- Os Contratos firmados anteriormente à Lei n. 11.445/2007
- Como compatibilizar as metas dos Planos de Saneamento Básico com as cláusulas dos Contratos
- Como compatibilizar as cláusulas dos Contratos com as normas regulatórias
- Acompanhamento dos Contratos pelas entidades reguladoras
- Estrutura do titular para a administração dos Contratos
- Viabilidade econômico-financeira dos Contratos de concessão e de programa
- Aspectos tarifários de conteúdo obrigatório nos Contratos

**Este curso será ministrado por:**

**Alessandra Ourique de Carvalho**, Sócia - HESKETH ADVOGADOS

**Frederico Turolla**, Partner - PEZCO MICROANALYSIS

**Alceu Galvão**, Coordenador de Saneamento Básico - ARCE - AGÊNCIA REGULADORA DE SERVIÇOS PÚBLICOS DELEGADOS DO ESTADO DO CEARÁ

---

**10h00 INTERVALO PARA CAFÉ**

---

---

**12h30 ENCERRAMENTO DO CURSO**

---

---

**14h00 INÍCIO DO CURSO**

**B - Curso Especial: Participação Privada no Setor de Saneamento**

**Objetivo:** discutir os diversos modelos de participação privada no Setor de Abastecimento de Água Tratada e Esgotamento Sanitário, que vêm sendo adotados no Brasil, particularmente, concessões comuns, PPPs e parcerias societárias entre empresas privadas e empresas estatais de saneamento, tendo em vista os principais desafios jurídico-regulatórios envolvidos.

**1.2. Concessões e PPPs no Setor de Saneamento:**

- Pontos de atenção na modelagem jurídica
- O que esperar da Agência Reguladora e do Poder Concedente?
- Quais as tendências sobre alocação de riscos e Reequilíbrio / Revisão contratual?
- Quais os riscos/oportunidades na extinção de contratos de concessão e PPP?

**1.3. Parcerias societárias entre empresas privadas e empresas estatais**

- É necessário realizar licitação para seleção de sócio privado? Quais os parâmetros para escolha do(s) sócio(s) privados?
  - Em que medida a nova sociedade estaria sujeita ao regime da Lei 8.666/93 e à necessidade de adoção do “concurso público” como regra de contratação de pessoal?
  - Quais os limites e parâmetros para controle externo por Tribunais de Contas e Ministério Público?
  - Quais os efeitos da Lei de Responsabilidade Fiscal sobre a formação de parcerias societárias entre empresas estatais e privadas?
-

---

#### 1.4. A questão da titularidade dos serviços de saneamento e arranjos contratuais em regiões metropolitanas

- Entenda as decisões do STF a respeito
- Como ficam os contratos já celebrados?
- Quais são e como lidar com os principais desafios jurídico-regulatórios para viabilizar a participação privada nas regiões metropolitanas?

Este curso será ministrado por:

Lucas Navarro Prado, Sócio - NAVARRO PRADO ADVOGADOS

---

**15h30** INTERVALO PARA CAFÉ

---

---

**17h30** ENCERRAMENTO DO CURSO

---

## Eixos Temáticos

---

**CENÁRIOS E NOVOS RUMOS:** ações e novos rumos para o saneamento com foco em eficiência e visão de negócio

**PLANEJAMENTO INTEGRADO E RECURSOS HÍDRICOS:** a importância de uma gestão integrada dos recursos hídricos e uso múltiplo das águas

**INVESTIMENTOS E RECEITAS ALTERNATIVAS:** novos modelos de investimentos e ações efetivas para incremento da receita

**QUALIDADE E PERCEPÇÃO DO CONSUMIDOR:** ações para melhoria dos serviços e mudança na percepção de valor do recurso hídrico.

**CONTRATOS DE CONCESSÃO E PPP:** cursos de aprofundamento focados na gestão dos contratos de concessão e o avanço da participação privada no setor.



# Como Participar

**Para fazer sua inscrição, pedimos por gentileza que entre em contato com:**

**Cristiane Santana**

**E-mail:** csantana@hiria.com.br

**Telefone:** 11 5042-7400

**Data:** 28 de Abril 2015

**Investimento:**

Data	Preço*
Até 26/03	R\$ 2.290,00 setor privado
	R\$ 1.790,00 setor público
De 27/03 à 28/04	R\$ 2.490,00 setor privado
	R\$ 1.990,00 setor público

**\*Valores referente ao Fórum (28 de Abril)**

**Investimento no Fórum + Curso = Valor do Fórum + R\$ 850,00**

**Participação apenas nos Cursos (dia 29 de Abril): R\$ 1.500,00**

**Condição especial para grupo de participantes:**

3 a 4 participantes: 5% de desconto

5 a 6 participantes: 10% de desconto

7 ou mais: 15% de desconto

**O valor do investimento inclui:**

Acesso à sala da conferência

Materiais disponibilizados pelos palestrantes-especialistas

Certificado de participação

Relatório pós evento com as conclusões dos assuntos apresentados e discutidos

**Formas de Pagamento:**

**Local:**

Hotel Blue Tree Faria Lima

# Política de Cancelamento

## 1. Substituição de Participante:

A qualquer tempo, poderá ser solicitada a substituição do participante, sem que referida substituição implique na cobrança de qualquer acréscimo ou taxa.

## 2. Cancelamento de inscrição:

Considerando que a programação dos eventos implica na assunção, pela Hiria, de obrigações e custos perante terceiros, não serão reembolsados os valores pagos a título de inscrição, fazendo jus o participante, entretanto, ao respectivo crédito, na forma a seguir definida:

2.1 Na hipótese de cancelamento solicitado até 7 (sete) dias anteriores ao evento - será concedido o crédito correspondente a 100% (cem por cento) do valor pago, a ser utilizado em qualquer evento da Hiria pelo período de 1 (um) ano, a contar da data do cancelamento;

2.2 Na hipótese de a solicitação de cancelamento ocorrer em período menor que 7 (sete) dias do início do evento, o crédito corresponderá a 70% (setenta por cento) do valor pago, a ser utilizado em qualquer evento da Hiria pelo período de 1 (um) ano, a contar da data do cancelamento;

## 3. Alteração da data do evento:

Caso o evento não possa ser realizado na data designada, por motivo de força maior, nos termos definidos na legislação civil, este deverá ser reagendado, ficando assegurado ao participante:

3.1 Caso não lhe seja possível participar do evento na nova data

designada, receber o respectivo crédito, para participação em quaisquer eventos futuros da Hiria pelo período de 1 (um) ano.

## 4. Cancelamento do evento pela Hiria:

Caso o evento seja cancelado, por iniciativa da Hiria e sem motivo de força maior, será devolvido o valor de inscrição, no prazo de 15 (quinze) dias do cancelamento ou, à opção do participante, será este valor transformado em crédito, a ser utilizado em qualquer evento da Hiria pelo período de 1 (um) ano, a contar da data do cancelamento.

## 5. Direito de alteração de temas e palestrantes:

A Hiria se reserva no direito de alterar tópicos da programação e palestrantes divulgados, caso estes, em momento posterior à confirmação anteriormente divulgada, estiverem impossibilitados de participar do evento.

Nestas circunstâncias, as substituições obedecerão o mesmo critério adotado na escolha do palestrante inicialmente previsto, não cabendo aos participantes qualquer direito a cancelamento de sua participação e/ou pedido de indenização.

**A Hiria não se responsabiliza por furtos ou roubos de bens dos participantes ocorridos durante os eventos na dependência dos mesmos, sugerimos que tomem medidas para evitar estas ocorrências.**

# Apoio



Missão Econômica de Israel  
São Paulo, Brasil



# Como Patrocinar

As conferências e reuniões setoriais configuram-se como uma excelente oportunidade para que os profissionais possam se atualizar, ampliar a sua rede de contatos e fazer novos negócios com executivos e fornecedores de soluções. Por este motivo os encontros promovidos pela Hiria apresentam-se como uma eficiente ferramenta de relacionamento e exposição para os patrocinadores.

Oferecemos um conjunto de ações pensadas para que os patrocinadores obtenham o máximo de resultados, além de pacotes de patrocínio e exposição personalizados.

Entre os benefícios em patrocinar os eventos da Hiria, as empresas otimizam o seu trabalho de prospecção, pois encontrarão seu público alvo de forma concentrada, no mesmo ambiente, gerando ganho de escala e menor custo de oportunidade.

Para catalisar as oportunidades de fechamento de negócios, dividimos os benefícios em quatro pilares:

## Relacionamento comercial

Com ações executadas previamente, durante e após o evento têm a função de permitir que a empresa patrocinadora estabeleça contato direto com potenciais prospects. As ações envolvem convites para participação no encontro (a empresa patrocinadora escolhe um número pré-estabelecido de prospects que gostaria de encontrar e a Hiria promove o encontro dos interesses durante o evento).

Através dessa modalidade de patrocínio, a Hiria poderá formatar e gerenciar almoços dirigidos, em que o patrocinador tem a oportunidade de sentar-se ao lado de contatos que fazem parte de sua estratégia de prospecção de mercado.

## Marca

A plataforma de divulgação “Marca” formatada pela Hiria possui eficientes ações para fixar a marca do patrocinador entre os participantes da conferência. Entre as opções, consideramos a impressão da logomarca em todos os materiais da conferência, na pasta ou sacola que serão distribuídas a todos os participantes, capas de cadeira e mais de 40 outras opções que podem compor pacotes personalizados para potencializar a exposição do patrocinador.

Algumas das Ações contidas na opção “Marca” podem compor os outros pacotes de patrocínio descritos acima, formando uma conjunção de esforços gerenciados pela Hiria.

## Demonstração de soluções

As empresas patrocinadoras possuem a oportunidade de demonstrar soluções durante os painéis que compõem as conferências da Hiria e nas áreas de exposição. Ao interagir desta forma, os participantes tomarão conhecimento de seu expertise no setor, o que pode acelerar a aproximação nas sessões de relacionamento do próprio evento.

Um dos benefícios desta opção de patrocínio é de poder utilizar uma área de exposição nas áreas de relacionamento da conferência, além de colocar em contato os colaboradores da empresa patrocinadora com os contatos que compõem os mercados-alvo.

## Aproximação estratégica de prospects

Neste conjunto de ações, as empresas patrocinadoras e expositoras podem convidar contatos-chave para participar das conferências da Hiria, além de poder utilizar as salas de reuniões privativas que estão reservadas ao lado da sala de conferência. A empresa patrocinadora poderá também indicar contatos para que recebam descontos especiais.

**Para conhecer as oportunidades de patrocínio (em inglês ou português) escreva ou ligue para Gisele Rocha: [gisele.rocha@hiria.com.br](mailto:gisele.rocha@hiria.com.br) e 11 5093 7847.**



# Contato

**Cristiane Santana**

[csantana@hiria.com.br](mailto:csantana@hiria.com.br)

Tel. +55 (11) 5093-7847

[www.hiria.com.br](http://www.hiria.com.br)