

19/10/2018 - 05:00

## Após adquirir GE Water, Suez expande frente

Por **Rodrigo Rocha**

Pouco mais de um ano após a aquisição da GE Water, a companhia francesa de saneamento Suez se prepara para utilizar os negócios e tecnologias adquiridas pela operação para expandir seu apoio à indústria. A empresa vê oportunidade de avançar em outras frentes em um momento quase paralisado do saneamento.

A Suez pagou € 3,2 bilhões pelo braço de tecnologia para águas da General Electric. Um negócio que representava 3% do faturamento do conglomerado americano e já nasceu respondendo por 18% do faturamento do grupo europeu em 2016.

"A Suez é uma companhia de 150 anos. Durante muito tempo ela evoluiu com tratamento de água, saneamento, adquirindo concessões e eventualmente apoiando a indústria. Mas, há dois anos, decidiu entrar mais fortemente na indústria e precisava construir uma plataforma mais separada e adquiriu a GE Water", afirma Eduardo Pavani, vice-presidente para a América Latina da Suez Water Technologies & Solutions (Suez WTS), braço que incorporou as operações da GE.

Com a compra da GE Water, diz Pavani, o leque de oportunidades que a Suez WTS tem à frente ampliou surpreendentemente. Uma das tecnologias da GE que a empresa está incorporando é a das membranas para filtrar água. Recentemente, firmou com a Sabesp, estatal paulista de saneamento, a venda desse material.

No mundo, a Suez WTS tem 50 mil clientes, sendo 3 mil deles na América Latina, onde faturou € 180 milhões no ano passado. O país é o principal mercado da divisão na região, seguido do México e Argentina. Mas há negócios ainda no Chile, Peru, Colômbia e Venezuela. A empresa tem três unidades industriais na região: duas no Brasil (Cajamar e Sorocaba, em São Paulo) e uma na Argentina.

No Brasil a empresa está focada no tratamento de água para a indústria de óleo e gás, açúcar e etanol, alimentos e bebidas e mineração. Hoje os principais clientes são a Petrobras, Suzano Papel e Celulose, Braskem, Votorantim, Gerdau, Ambev, São Martinho e Tereos.

A intenção, explica Pavani, é que a divisão atenda todos os desafios do ciclo do tratamento de água, no chamado modelo BOT (sigla em inglês para construir, operar e transferir), no qual a empresa concebe, constrói, opera e depois transfere o ativo. O modelo vai desde conceito de projeto, engenharia, construção, provisão de equipamentos, insumos, operação e manutenção das instalações. Incluindo plataformas de financiamento. "Não temos concorrente que possa oferecer uma solução com semelhante amplitude."

Contudo, o trabalho é "um pouco insalubre", afirma Pavani. A projeção de crescimento do PIB para a América Latina é de 1% a 2%, baixo diante das necessidades. O executivo afirma que isso é produto da instabilidade econômica e política diante da incerteza sobre quais vão ser as políticas dos próximos governos da região. Basicamente no Brasil, que vai escolher o novo presidente nos próximos dias; na Argentina, que tem eleições em 2019; e no México, cujo presidente eleito, Andrés Obrador, assume em dezembro. "Não há muita previsibilidade para onde vão as políticas públicas. E na nossa indústria, é importante saber."



*Eduardo Pavani, vice-presidente para a América Latina: falta previsibilidade*

Mas isso não representa uma ameaça aos planos da empresa para a América Latina, já que os mercados nos quais atua apresentam uso intensivo de água. "Somos muito otimistas, no pior caso vamos crescer dois dígitos nos próximos quatro anos", afirma Pavani.

Dos setores atendidos, a maior expectativa para os próximos anos está nos projetos de petróleo e gás. No Brasil, há interesse em serviços de tratamento de água e dessalinização para plataformas de petróleo, incluindo as da Petrobras que devem entrar em operação em 2019. Na Argentina, há uma movimentação importante para exploração petrolífera no campo de Vaca Muerta, na Patagônia, que também atrai atenção dos franceses. **(Colaborou Fernanda Pires)**