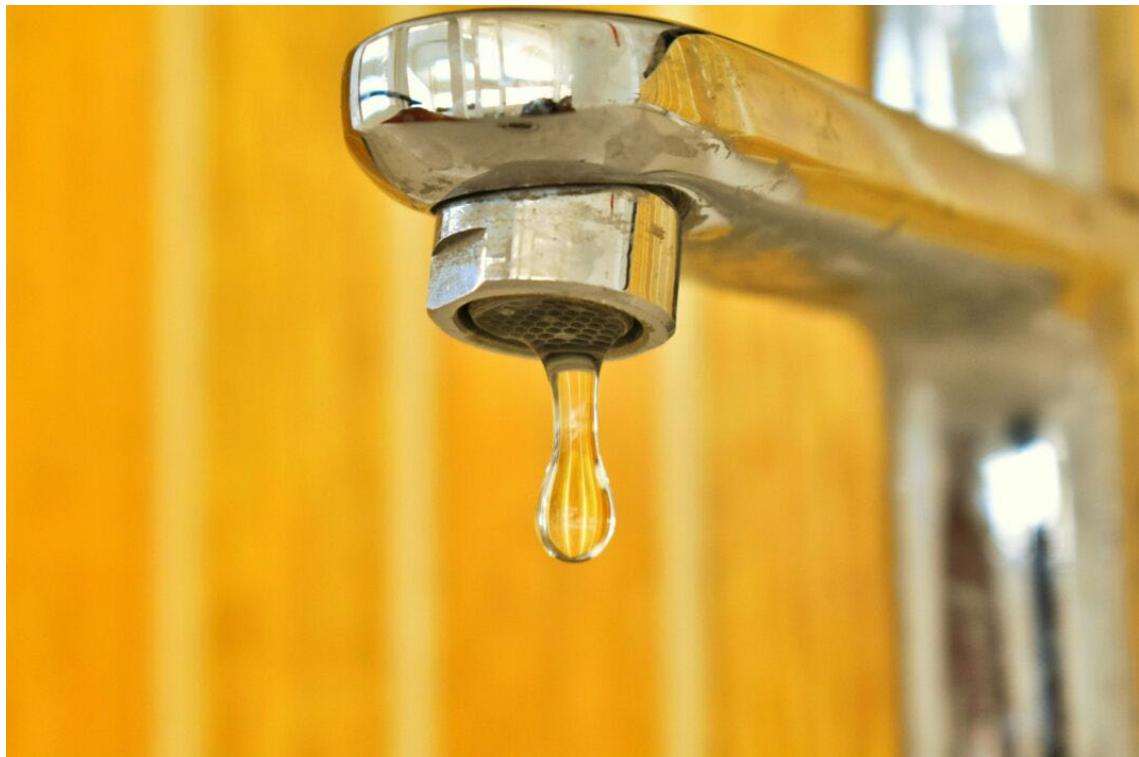


## O negócio da água: por que privatizar um serviço essencial é tão rentável

O que acontece quando um recurso básico e gerido durante décadas como uma concessão económica e não como um direito colectivo

Por [Ismael Juárez Pérez](#)

20 Dezembro de 2025



A água é um dos poucos serviços que toda a gente utiliza diariamente e em relação ao qual não existe alternativa possível. Essa condição — de **monopólio natural** — explica por que a gestão da água urbana se converteu num terreno especialmente sensível, onde confluem interesses económicos, decisões políticas e debates de fundo sobre o papel da intervenção pública.

Em Espanha, como em boa parte da Europa, a água não se “vende”, mas concessiona-se. Os municípios entregam durante décadas a gestão do abastecimento e do saneamento a empresas privadas ou mistas, mantendo formalmente a titularidade do serviço. É aí onde começa um negócio estável, previsível e difícil de fiscalizar, cuja rentabilidade não depende do mercado, se não do desenho dos contratos e da distribuição do risco.

### Como funciona uma privatização da água

O mecanismo é conhecido. Uma Câmara Municipal anuncia a concessão da gestão do ciclo da água durante 20, 25 ou 30 anos. A empresa adjudicatária assume a operação diária —leitura de contadores, facturação, manutenção — e, em troca, cobra directamente as tarifas aos cidadãos.

Em muitos casos, a concessão inclui um pagamento inicial avultado pago pelo privado ao município. Essa entrada de dinheiro imediata permite aliviar o orçamento municipal ou financiar outras políticas públicas. O custo, no entanto, é recuperado ao longo do tempo

através da tarifa e das condições do contrato. Para as empresas, o atractivo reside na estabilidade: milhões de clientes cativos, receitas garantidas e baixo risco comercial.

Como assinalou a Associação Espanhola de Operadores Públicos de Abastecimento de Água e Saneamento (AEOPAS), a privatização da água em Espanha não responde tanto a critérios de eficiência como à sua condição de «negócio seguro, sem concorrência», em que a taxa de concessão funciona como um empréstimo dissimulado para as Câmaras Municipais, recuperado posteriormente através da tarifa.

**«Relatórios sectoriais e auditorias públicas vêm apontando há anos que a privatização, por si só, não garante maior eficiência nem melhores preços.»**

O ponto crítico surge nas infraestruturas. Os grandes investimentos — renovação de redes, ampliação de estações de tratamento, obras estruturais — continuam a ser financiados com fundos públicos, seja antes da privatização ou durante a concessão, de acordo com relatórios sectoriais sobre o ciclo urbano da água, como os da Associação Espanhola de Abastecimento de Água e Saneamento (AEOPAS). O operador privado herda assim redes saneadas ou melhoradas, enquanto o sector público assume a parte mais cara e menos rentável do ciclo.

### **Investimento público, lucro privado**

Esse esquema repete-se em vários municípios. A lógica é simples: as obras que não geram retorno imediato permanecem no âmbito público; a gestão diária, com receitas estáveis, é privatizada. Quando as concessões expiram, não são poucos os casos em que as Câmaras Municipais recuperam um serviço com infraestruturas envelhecidas e pouca margem de manobra.

A discussão não é nova. Relatórios sectoriais e auditorias públicas vêm apontando há anos que a privatização por si só não garante maior eficiência nem melhores preços. A diferença geralmente está no controle, na transparência e na capacidade de reinvestir os lucros no próprio sistema.

A AEOPAS e outras entidades do sector público da água vêm alertando há anos que esse esquema transfere para o âmbito público os investimentos menos rentáveis — infraestruturas, depuração ou renovação de redes — enquanto garante ao operador privado receitas estáveis durante décadas, com baixo risco empresarial e controle limitado.

### **Espanha, um país amplamente concessionado**

A Espanha figura entre os países europeus com maior presença de operadores privados ou mistos na gestão da água urbana. O próprio sector descreve um modelo fragmentado, no qual coexistem empresas municipais, sociedades mistas e concessões privadas. Nesse cenário, operam grandes grupos empresariais como Agbar (Veolia), Aqualia (FCC) ou Acciona Água, com implantação em centenas de municípios.

Não existe um recenseamento oficial único. As séries disponíveis variam de acordo com a fonte e o ano, mas coincidem numa ideia: uma parte substancial da população recebe o serviço através de concessões. Essa fragmentação dificulta o controlo e a comparação de resultados entre modelos.



Foto: Tania González

A isso acrescenta-se outro factor: muitas concessões foram assinadas em contextos de urgência financeira municipal, quando a “taxa de concessão” se tornou uma ferramenta para equilibrar as contas a curto prazo. O resultado são contratos longos e difíceis de reverter, onde a margem política é reduzida durante décadas.

**O caso Aquagest, no âmbito da operação Pokémon, investigou durante anos supostas irregularidades em adjudicações municipais relacionadas com a gestão da água e outros serviços**

#### **Corrupção e água: os casos que marcaram o debate**

Falar da água como negócio implica também abordar os riscos de corrupção associados à contratação pública de serviços essenciais. Não se trata de uma acusação geral, mas de factos documentados.

O caso Aquagest, no âmbito da operação Pokémon, investigou durante anos supostas irregularidades em adjudicações municipais relacionadas com a gestão da água e outros serviços. O processo colocou em evidência as relações entre empresas concessionárias, responsáveis políticos e financiamento irregular, e evidenciou a vulnerabilidade do sistema quando os contratos se prolongam no tempo e a fiscalização é fraca.

À escala estatal, o caso Lezo colocou no centro do debate a gestão do Canal de Isabel II, empresa pública de água da Comunidade de Madrid. A investigação judicial centrou-se em operações societárias, investimentos internacionais e decisões políticas que teriam gerado prejuízos económicos. O caso mostrou que a opacidade e o uso político da água não são

exclusivos da gestão privada: também podem aparecer em grandes entidades públicas se os mecanismos de controlo falharem.

Em vários desses casos, a “taxa de concessão” aparece como um dos elementos centrais do conflito, ao vincular adjudicações de longo prazo às necessidades financeiras imediatas dos governos municipais, uma prática que em países como a França foi proibida após sucessivos escândalos. Ambos os episódios deixaram uma lição comum: a água concentra poder económico e político suficiente para exigir padrões de transparência superior à média.

### **O contraponto: quando a água continua a ser pública**

Perante este panorama, alguns municípios mantiveram ou recuperaram a gestão pública directa. O caso mais relevante nas Astúrias é Gijón, onde o abastecimento e o saneamento são geridos pela Empresa Municipal de Águas (EMA).

A gestão direta permite que as receitas do serviço sejam reinvestidas integralmente na rede, sem distribuição de dividendos, e que as decisões estratégicas sejam tomadas a nível municipal. Longe de ser um modelo deficitário por definição, a experiência de Gijón baseia-se no equilíbrio económico e no planeamento a longo prazo, como defende a própria Câmara Municipal.

Não se trata de um modelo exportável sem mais, mas sim de uma evidência empírica: a gestão pública da água pode ser viável e sustentável se contar com estrutura técnica e vontade política.

Em Espanha, um dos casos mais citados é o de Valladolid, que em 2017 recuperou a gestão pública da água após décadas de concessão privada, criando a empresa pública Aquavall.

### **Astúrias como microcosmo do debate**

O mapa asturiano reproduz, em pequena escala, o debate estatal. Junto a Gijón coexistem concelhos com concessões privadas ou mistas, presença de grandes operadores e processos de estudo sobre o futuro do serviço. Em alguns casos, como Siero, as decisões sobre o modelo de gestão foram precedidas por investimentos públicos significativos na rede, o que reabre a questão sobre quem assume os custos e quem obtém os benefícios.

Astúrias surge assim como um laboratório onde se cruzam todas as variáveis do debate: gestão directa, concessões longas, investimento público prévio e pressão orçamental municipal.

### **Uma tendência global: recuperar o controlo**

Em Espanha, um dos casos mais citados é **Valladolid**, que em 2017 recuperou a gestão pública da água após décadas de concessão privada, criando la empresa pública **Aquavall**. O processo foi precedido de auditorias, debate político y mobilização social, e converteu-se numa referência para outros municípios que estudavam a reversão de concessões. Desde então, om Município defendeu o controlo público do serviço como uma ferramenta de transparência, reinvestimento e planeamento a longo prazo.

Há mais de uma década, dezenas de cidades em todo o mundo optaram por remunicipalizar o serviço de água. O caso mais citado é o de Paris, que em 2010 recuperou a gestão após décadas de privatização, criando a empresa pública Eau de Paris. Desde então, a cidade reduziu as tarifas, aumentou o investimento e reforçou a transparência.

De acordo com organizações internacionais como o Transnational Institute ou a Public Services International, existem mais de 300 processos de remunicipalização documentados em diferentes países. As razões são sempre as mesmas: custos elevados, falta de controlo democrático e necessidade de reinvestir os lucros em infraestruturas.

### **Um negócio concebido para durar**

A água é um negócio não porque é privada, mas porque é essencial, constante e sem concorrência. Nesse contexto, as concessões transformam um direito básico num fluxo de receitas seguro durante décadas. O risco, em grande medida, permanece no domínio público; o benefício, em muitos casos, é privatizado.

A experiência asturiana, com Gijón como contraponto, demonstra que existem alternativas viáveis. O debate não é ideológico, mas estrutural: quem decide, quem paga, quem controla e quem se beneficia de um recurso que, por definição, pertence a toda a comunidade.

Ou, dito de outra forma. Num cenário de crise climática, envelhecimento das infraestruturas e pressão sobre os orçamentos locais, a questão já não é apenas quem gere a água, mas qual o modelo que permite protegê-la como um direito e não apenas como um negócio.

Original em: <https://www.nortes.me/2025/12/20/privatizacion-agua-negocio-servicio-publico/>