

Programa “Vem pra Rede de Água” foca em 18 mil clientes que ainda não acessam serviços da Copasa

Sex 23 agosto

A [Copasa](#) iniciou uma nova fase do programa “Vem pra Rede de Água”, dessa vez, com foco em 18 mil clientes factíveis, que são aqueles que contam com redes disponíveis na rua, mas ainda não estão conectados ao sistema. A iniciativa, que teve como objetivo inicial incentivar e conscientizar a população sobre a importância do esgotamento sanitário e dos imóveis estarem conectados às redes coletoras da Companhia, nessa nova etapa está notificando os clientes factíveis de água, que possuem a disponibilidade técnica de adesão à rede de distribuição da empresa.

De acordo com o supervisor do cadastro da Unidade de Serviço Comercial da Copasa, Bruno Pires, o cliente é informado sobre a rede de distribuição e abastecimento disponível à frente do seu imóvel e sobre o prazo de 90 dias para solicitar a ligação de água. “Serão notificados aproximadamente 18 mil imóveis nas cerca de 640 cidades atendidas pela Copasa”, observa.

O supervisor explicou ainda que, transcorrido os 90 dias, as prefeituras receberão um comunicado relacionando os clientes notificados e que ainda não solicitaram a ligação de água. Após esse trâmite junto às prefeituras, a Copasa vai iniciar o faturamento da tarifa fixa por disponibilidade da infraestrutura dos serviços.

A adesão dos clientes enquadrados nas categorias residenciais e socias às redes de abastecimento água da Copasa é gratuita. As solicitações podem ser feitas acessando a Central de Atendimento 0800 0300 115 ou 115; WebChat [no site](#) ou pelo WhatsApp (31) 99770-7000, ambos com funcionamento de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, e sábado, domingo e feriados (exceto nacionais) das 8h às 12h.

De acordo com o superintendente de Relacionamento com o Cliente da Copasa, Wallace Lúcio, “outras ações e melhorias foram implantadas, recentemente, para agilizar e trazer os clientes para os cadastros técnico, operacional e comercial da Companhia”, afirma.

Dentre as várias ações colocadas em prática, o superintendente elencou as principais, como a geração de religação automática para os clientes cujos débitos já foram pagos, sem a necessidade de buscar o atendimento nos canais de relacionamento. Leitura e confirmação obrigatórias, em campo, de imóveis com abastecimento interrompido. Cancelamento das retiradas dos hidrômetros das ligações em alguns tipos de serviços e ações de cobranças, o que permitirá fiscalizações mais efetivas de fraudes, bem como a instalação desse aparelho em todas as ligações que estiverem sem medidor, seja por motivo de supressões ou tamponamentos, por exemplo.

Wallace Lúcio explica ainda que, agregado a essas ações, vêm sendo realizadas melhoria das condições de negociação, com foco na adimplência e retorno do cliente aos serviços da

Companhia. A empresa parceira, especializada em cobrança administrativa, entra em contato com os clientes e negocia os débitos, e equipes multidisciplinares próprias atuam no processo de conscientização e renegociação de débitos, especialmente em conjuntos habitacionais com medição individualizada. “Os imóveis são vistoriados para detectar se estão habitados, abandonados ou demolidos”, relata.

Está em andamento também uma ampla contratação de atualização e revisão do cadastro de clientes nos municípios da Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), abrangendo aproximadamente 1,8 milhão de imóveis.

“Os times operacionais e comerciais estão engajados e têm realizado uma série de ações para o alcance das metas de cobertura e adimplência estabelecidas”, destacou o gerente da Copasa André Andrade. Segundo ele, informar cada vez mais sobre a importância da universalização dos serviços de abastecimento de água e de esgotamento sanitário é fundamental. “O desenvolvimento de ações como as que foram apresentadas e a divulgação ampla possibilitarão que as localidades obtenham o desenvolvimento sustentável e a melhoria da saúde de nossos clientes”, concluiu.