



Parceria Portuguesa  
para a Água



## A PPA e a Internacionalização das Empresas

AEP, 26 de Janeiro de 2011

*Afonso Lobato Faria  
Director Efacec – Ambiente  
Membro da CI da PPA*



Parceria Portuguesa  
para a Água

# AGENDA

1. INTRODUÇÃO
2. A INTERNACIONALIZAÇÃO NO MERCADO DA ÁGUA
3. A PPA COMO PARCEIRA DAS EMPRESAS
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS





Parceria Portuguesa  
para a Água

# 1. Introdução

- No sector da Água Portugal está num processo de transição de importador de tecnologia e know-how para **exportador** de actividades e produtos de alto valor acrescentado
- Quando o mercado interno começa a ter um nível de investimento mais baixo **urge** encontrar outros mercados que se encontrem em fase ascendente
- A internacionalização exige audácia, organização, **dimensão** e a capacidade de realizar investimentos sem um retorno a curto prazo





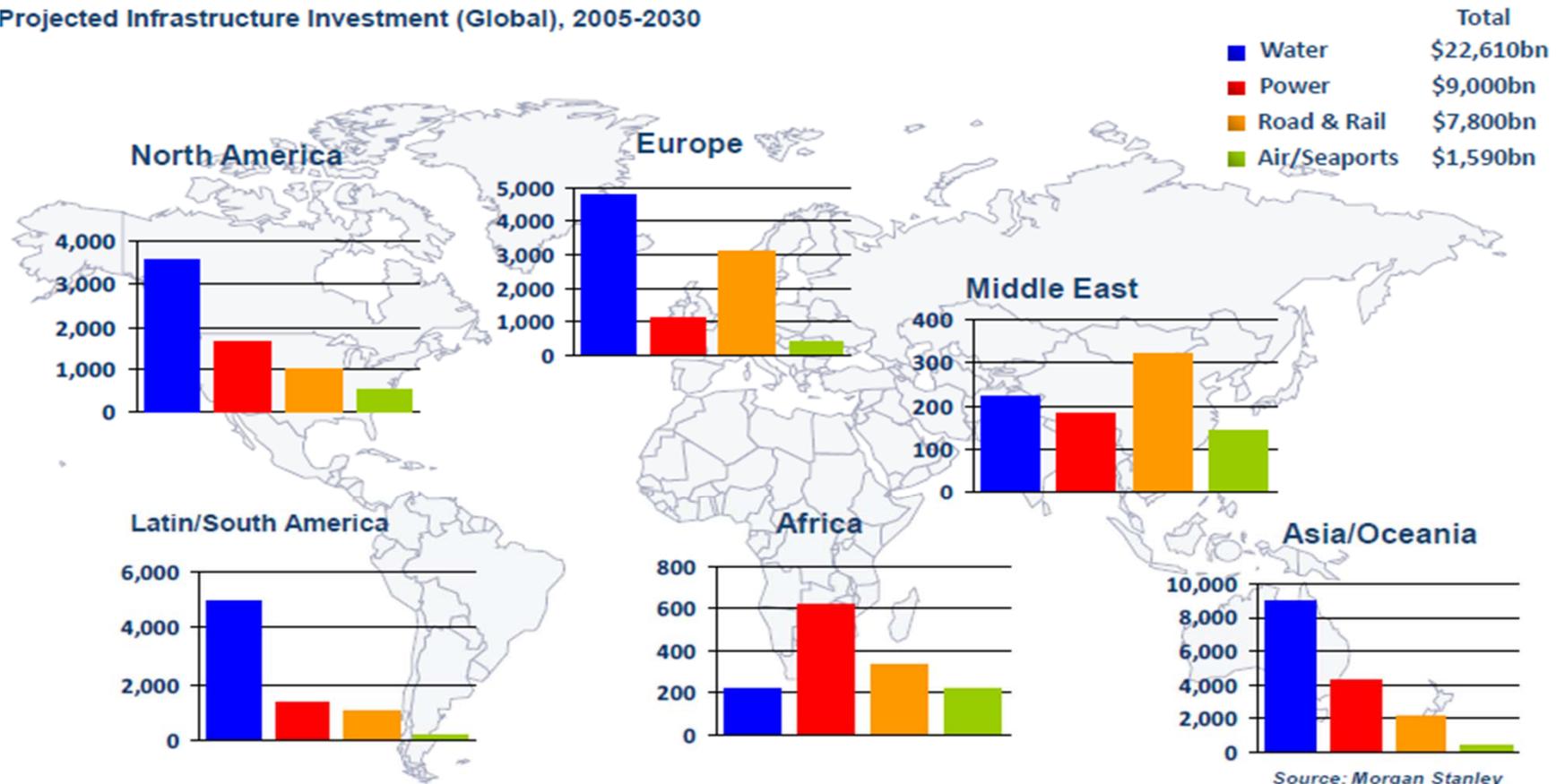
Parceria Portuguesa  
para a Água

## 2. A Internacionalização no Mercado da Água

A Dimensão do Mercado

### Projected Global Infrastructure Investment 2005-2030

Projected Infrastructure Investment (Global), 2005-2030





Parceria Portuguesa  
para a Água

## 2. A Internacionalização no Mercado da Água

### A Dimensão do Mercado

#### Headline Data for Global Water Market for 2010

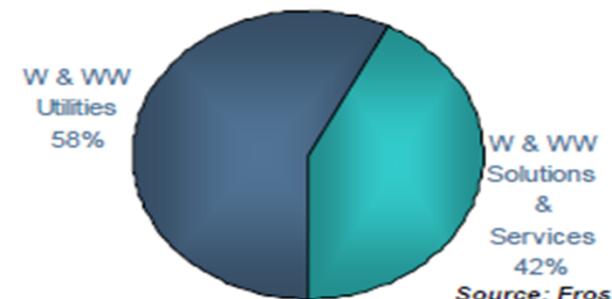
Water and Wastewater Treatment Market: Total Investment and Revenue Share by Utilities and Solutions & Services (World), 2010

Total Global Water Investment = \$425 billion in 2010

All steps of value chain:

- W&WW Utilities, i.e. In-sourced operations
- W&WW Solutions & Services:
  - Treatment Equipment & Systems
  - Process & Automation Equipment
  - Maintenance Services
  - Build & Infrastructure
  - Design & Engineering Services
  - Outsourced operations

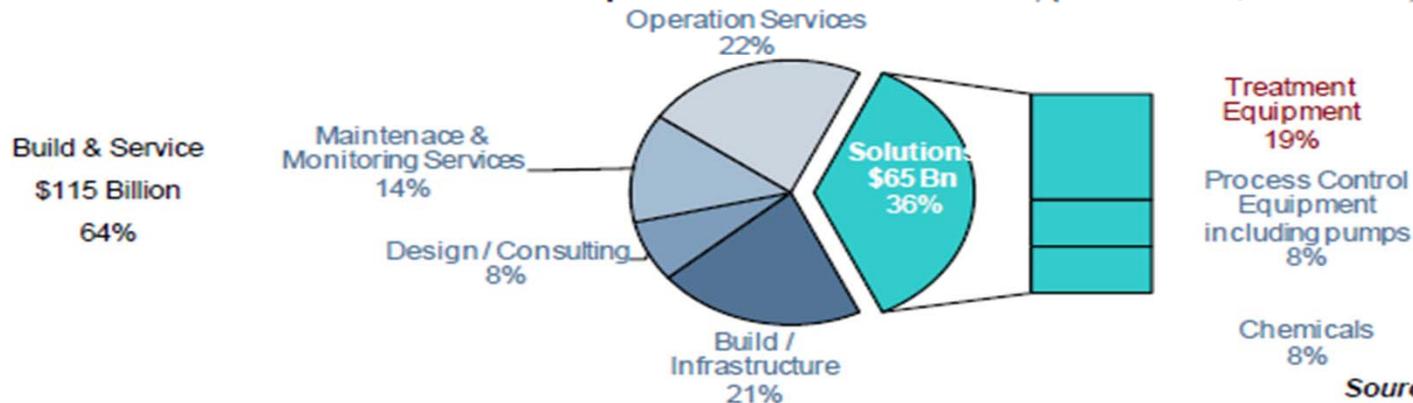
Global Water Market **\$425 Billion**, 2010



Source: Frost & Sullivan

Water and Wastewater Treatment Market: Total Investment and Revenue Share by Solutions and Services (World), 2010

Share of Services versus Solutions in Global Municipal & Industrial W&WW Markets, (from total of **\$179.6 billion**, 2010).



Source: Frost & Sullivan

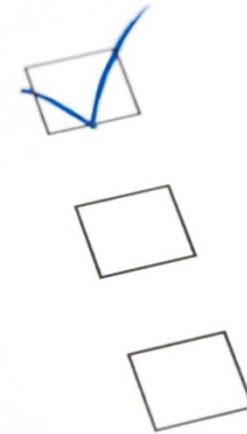


Parceria Portuguesa  
para a Água

## 2. A Internacionalização no Mercado da Água

### A Definição da Estratégia

1. Vantagens Competitivas (Produto, Língua, Parceiros, Lobbying, Referências, etc)
2. Países Alvo (Maximização das Vantagens Competitivas, Oportunidades, Ambiente Competitivo, Risco Cambial, Estabilidade Política, etc)
3. Organização Interna (Marketing, Recursos Humanos, Aspectos Financeiros, etc)
4. Tipo de Entrada (Permanente, Pontual, Aquisições, Joint-Venture, etc)





Parceria Portuguesa  
para a Água

## 2. A Internacionalização no Mercado da Água

### As Inúmeras Dificuldades

Concorrência instalada vs Novos Actores

Clima, Cultura, Língua

Taxas e Riscos Cambiais

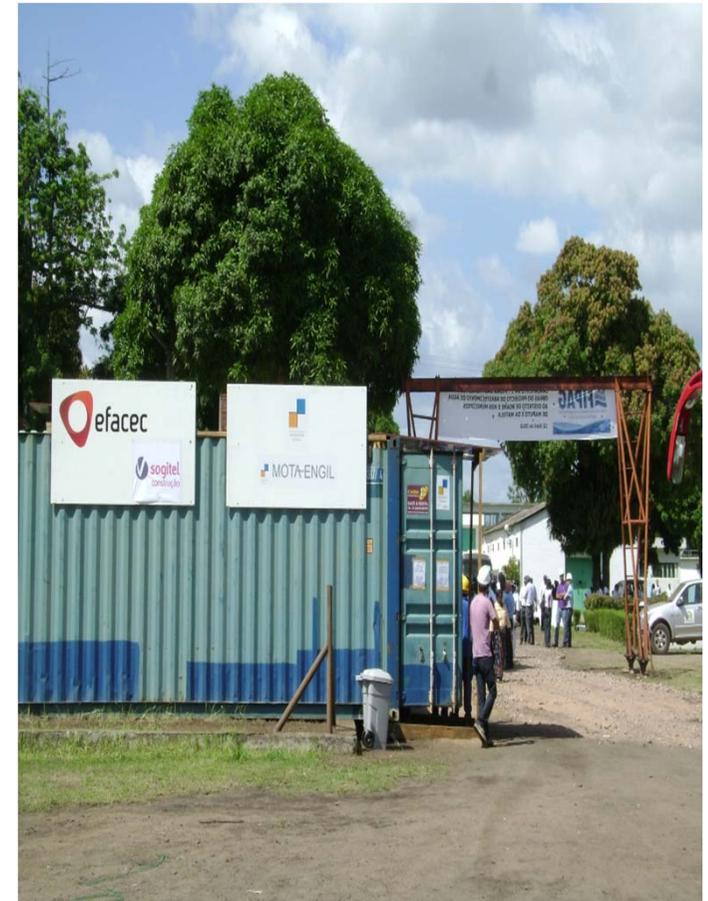
Legislação e Regras não Escritas

Referências e Preferência pela Componente Local

Recursos Humanos

Análises Subjectivas do Cliente

Retorno do Investimento





Parceria Portuguesa  
para a Água

## 2. A Internacionalização no Mercado da Água

### As Alavancas de Apoio

- Parcerias com outras Empresas Portuguesas
- Parcerias com Empresas Locais
- Contratação de RH Locais
- AICEP – Delegados, Linhas de Crédito
- QREN – Incentivos, Internacionalização de PME
- PPA – Uma Nova Ferramenta

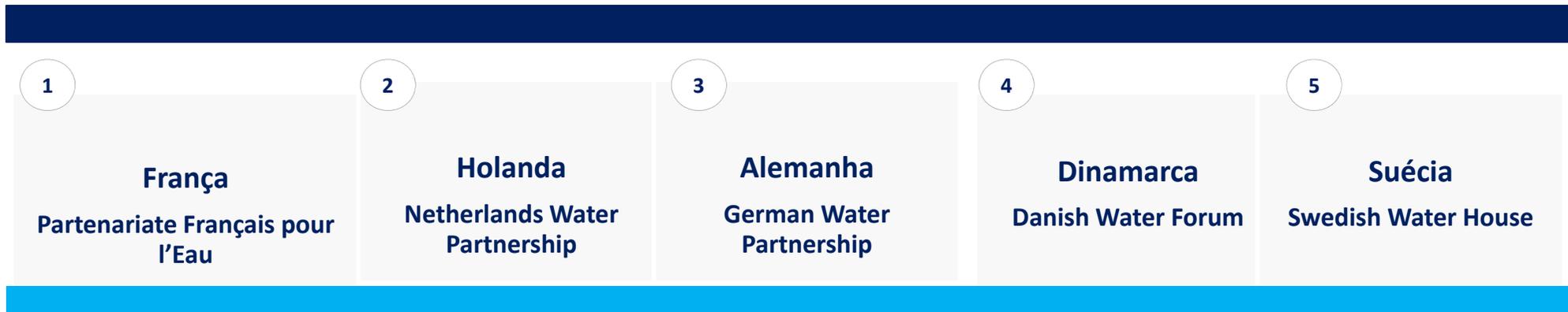




Parceria Portuguesa  
para a Água

# 3. A PPA como parceira das Empresas

## As Congéneres Europeias



<b>“Compromisso pela água para o mundo”</b>	<b>“Carrying out knowledge, experience and Dutch water sector expertise nationally and internationally”</b>	<b>“Soluções para desafios globais - Made in Germany”</b>	<b>Highlighting expertise and knowledge and facilitating concerted actions</b>	<b>Providenciar locais de encontro para discussão, conhecimento e disseminação de políticas que concernem a situação global da Água</b>
Em 22 de Março de 2007, na sequência do 4º Fórum Mundial da Água, no México	Em 1999.	Em Abril de 2008, empresas públicas e privadas, instituições de investigação e associações do sector da água, com o suporte dos ministérios federais fundaram a rede "German Water Partnership".	Em 2002.	Em 2003
Alguns dos 33 membros fundadores: Artois-Picardie Water Agency, Association of Great French Cities Mayors - AMGVF, Association of French Regions - ARF, Association of French Small Cities Mayors - APVF, Cercle Français de l'Eau, French Development Agency - AFD, French Mayors Association	180 membros	Ministério Federal da Educação e Investigação; Ministério Federal do Ambiente, Natureza e Segurança nuclear, Ministério Federal da Economia e Tecnologia, Ministério Federal para a Cooperação Económica e Desenvolvimento e o Gabinete Federal para os Assuntos Externos. 284 membros	Diversos stakeholders relacionados com o sector da água na Dinamarca (empreiteiros, consultores, indústrias, companhias de água, ONGs e autoridades governamentais).	Governo Sueco.



Parceria Portuguesa  
para a Água

## 3. A PPA como parceira das Empresas

As Congéneres Europeias

### Os passos da Parceria Holandesa

#### PHASE 1

Lack of coherence and collaboration within the water sector results in the establishment of the Netherlands Water Partnership in 1999

#### PHASE 2

In 2005, the water sector has been selected as one of the key industries of the Dutch economy. This led to the development of the “Toekomstvisie, Een Wereld om Water” a vision document for and by the sector. Adoption of the Cyclic Innovation Model

#### PHASE 3

In 2009 the idea of the Netherlands as the “Silicon Valley” Water, has been launched. The festival ‘Dutch Delta Design 2012 is one element to realize this ambition.

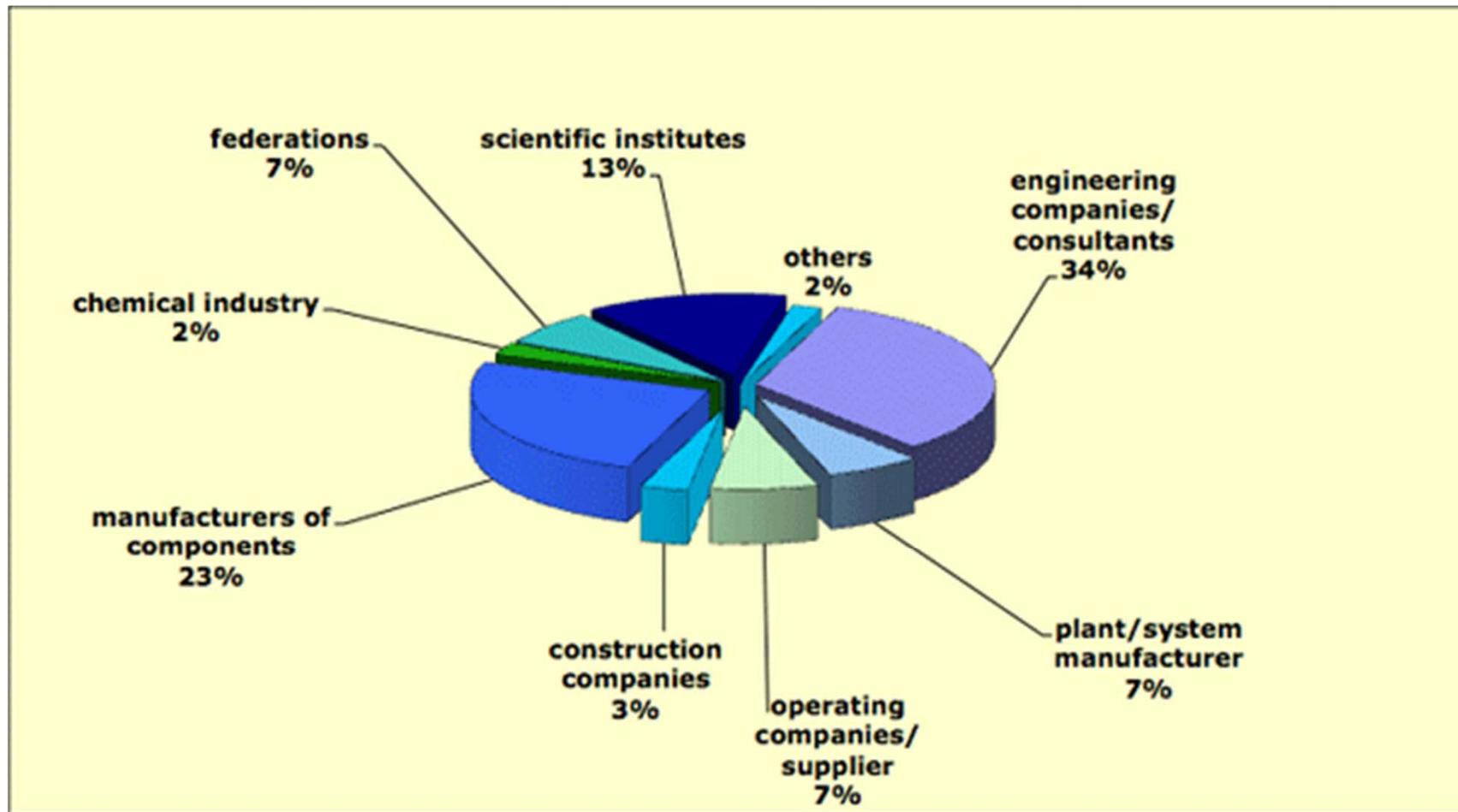


Parceria Portuguesa  
para a Água

## 3. A PPA como parceira das Empresas

As Congéneres Europeias

### O Tipo de Membros da Parceria Alemã



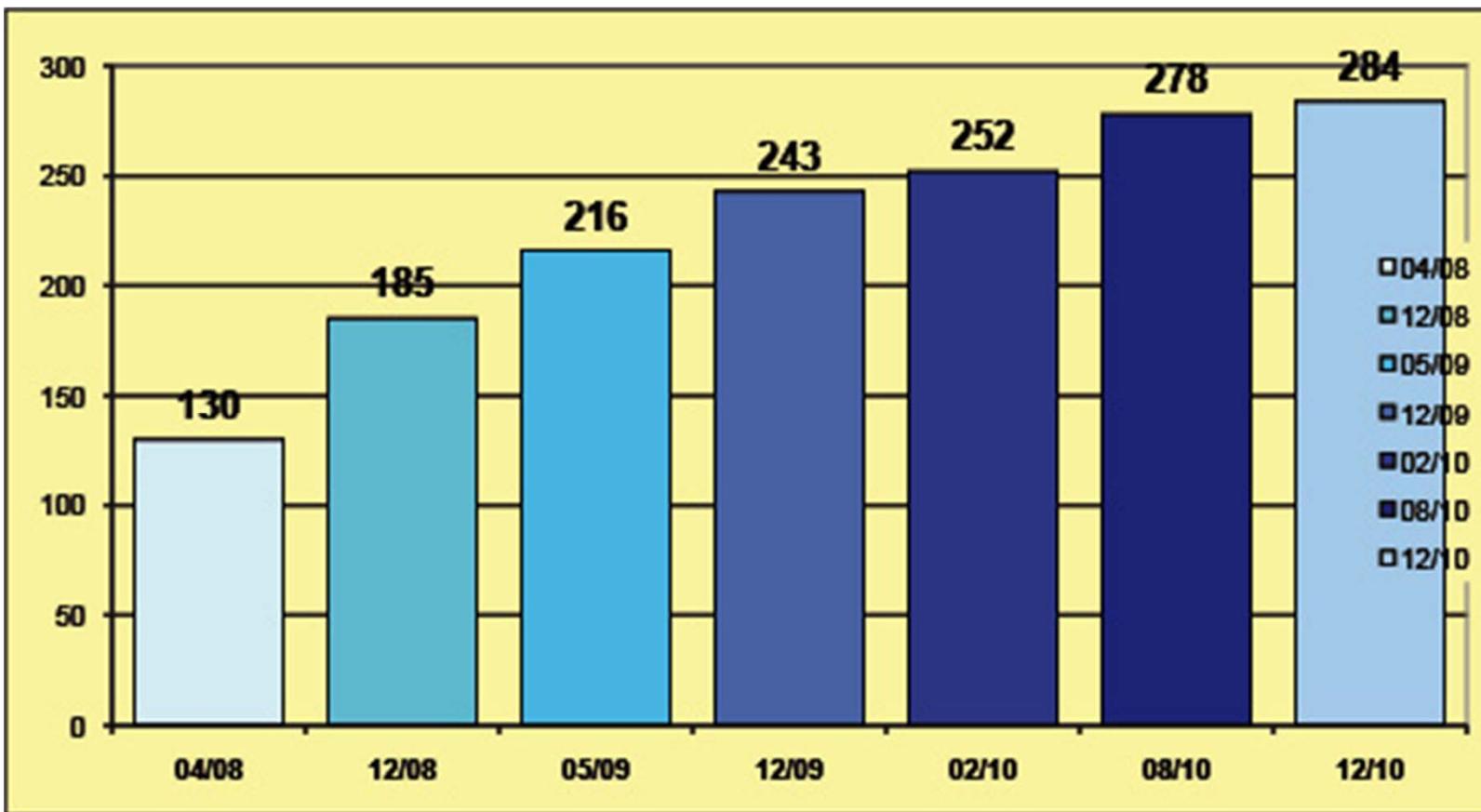


Parceria Portuguesa  
para a Água

## 3. A PPA como parceira das Empresas

### O Sucesso das Parcerias

#### O Número de Membros da Parceria Alemã

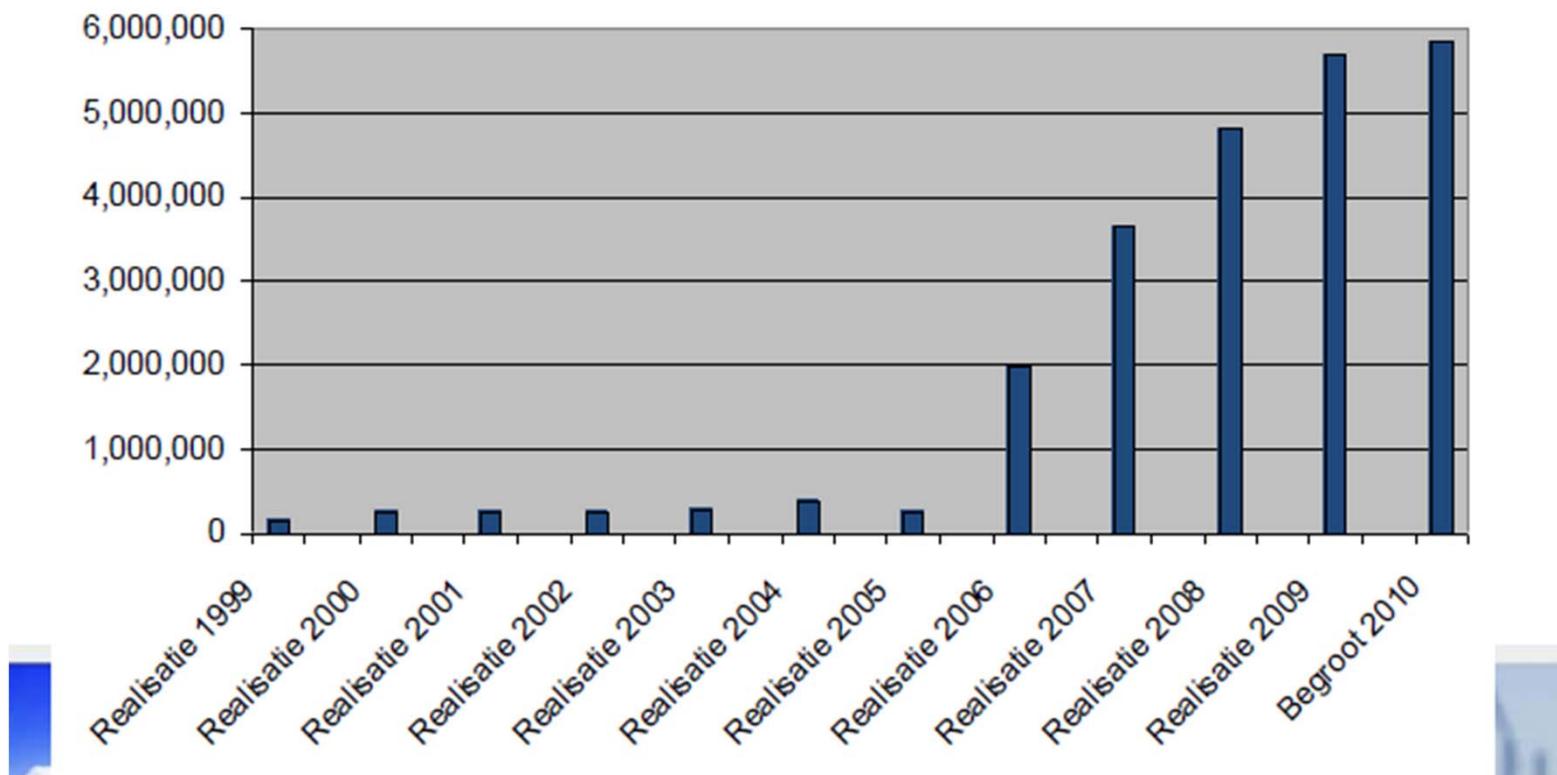




# 3. A PPA como parceira das Empresas

## O Sucesso das Parcerias

Budget development NWP

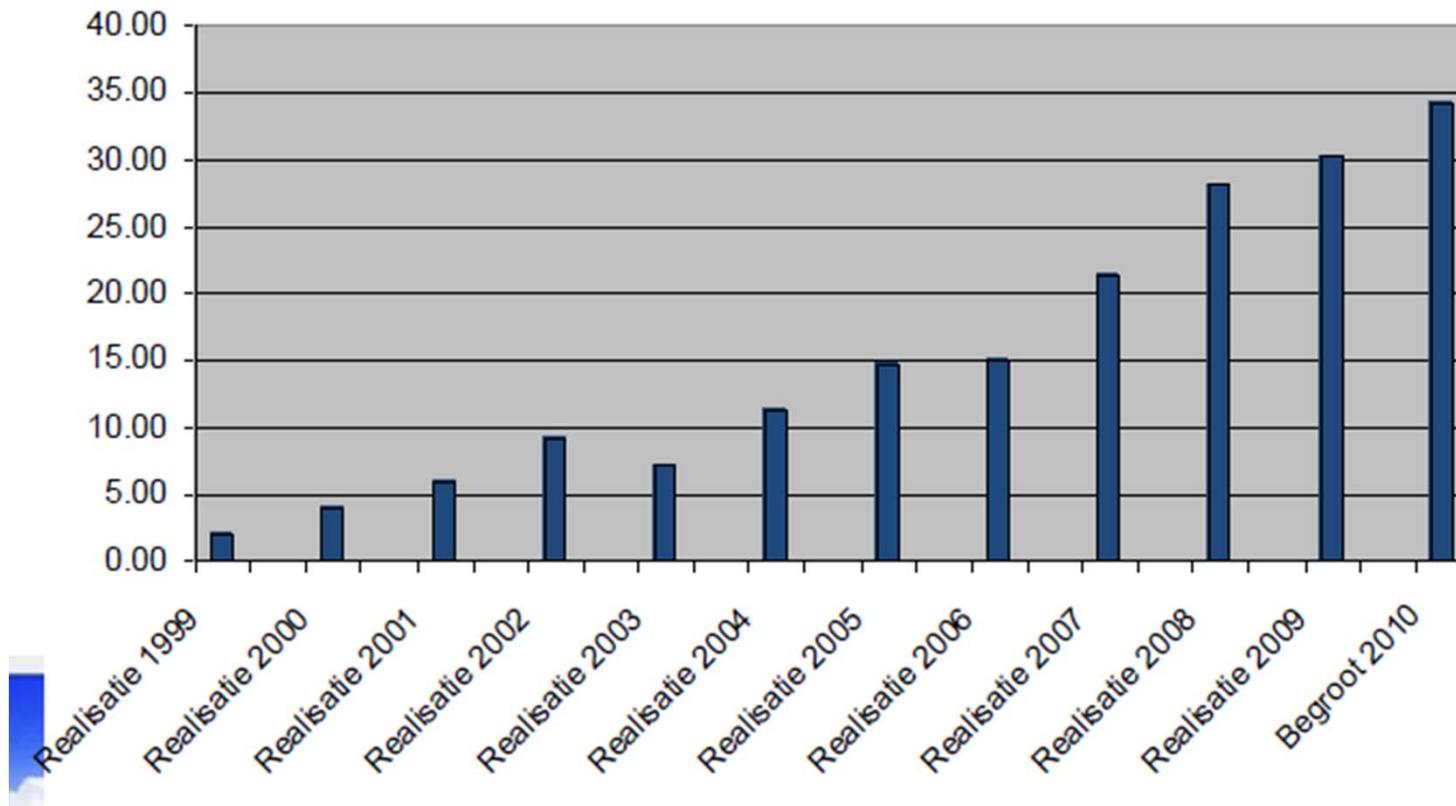




# 3. A PPA como parceira das Empresas

## O Sucesso das Parcerias

Staff growth of NWP



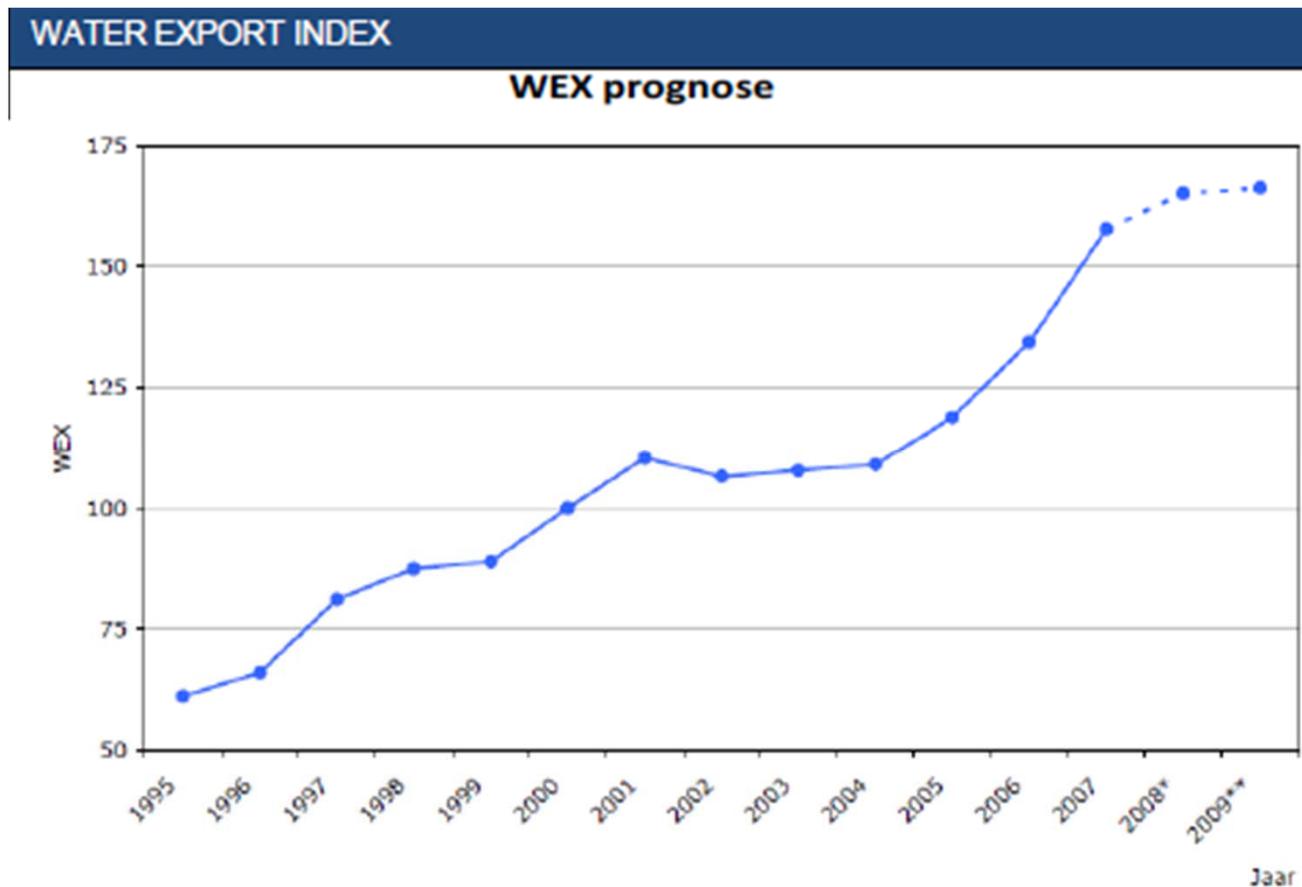


Parceria Portuguesa  
para a Água

# 3. A PPA como parceira das Empresas

## O Sucesso das Parcerias

As Exportações do Mercado da Água na Holanda





Parceria Portuguesa  
para a Água

# 3. A PPA como parceira das Empresas

## As Acções Concretas da PPA

Presenças em Feiras Internacionais

Informação sobre os Mercados

Organização de Missões ao Exterior

Recepção de Delegações Estrangeiras

Lobby pelo Sector da Água em Portugal

Plataforma de Encontro para Inovação

Organização de Acções de Formação

Captação de Financiamentos para o Sector





Parceria Portuguesa  
para a Água

## 4. Considerações Finais

- A PPA não substitui a estratégia de internacionalização das empresas mas deve constituir uma plataforma independente de apoio para a sua implementação
- As Parcerias Europeias têm sido um sucesso incrementando as exportações das empresas pelo que não há razão para que em Portugal não seja assim
- A PPA pode ser o catalisador para a criação em Portugal de um sector da água que esteja na agenda económica e que seja forte, exportador e inovador



The background features a series of overlapping, wavy shapes in various shades of blue (dark, medium, and light) and white, creating a dynamic, water-like pattern. The shapes are layered, with some appearing in front of others, giving a sense of depth and movement.

**Parceria Portuguesa para a Água**

**Muito Obrigado!**