



Parceria Portuguesa  
para a Água



**apemeta**

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE EMPRESAS  
DE TECNOLOGIAS AMBIENTAIS

***Workshop APEMETA***  
***“A Internacionalização do Sector da Água”***

***“O Posicionamento das Empresas  
Portuguesas no Mercado Internacional”***

**PARCERIA PORTUGUESA PARA A ÁGUA**  
*Um Projecto de Internacionalização do Sector*

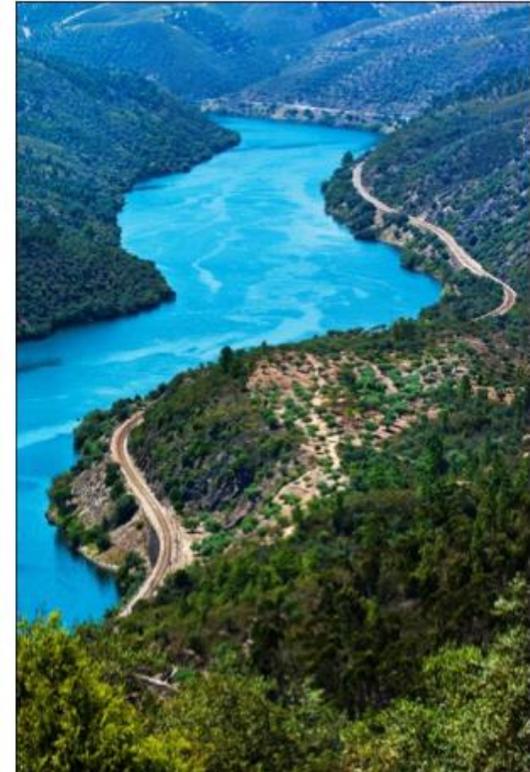
***João Simão Pires***  
***PPA, Director Executivo***  
***Lisboa, 12 Novembro 2013***



Parceria Portuguesa  
para a Água

## *Ao longo dos últimos 20 anos, Portugal adquiriu e desenvolveu experiência significativa em...*

- *Planeamento e gestão dos recursos hídricos*
- *Abastecimento, saneamento e regulação*
- *Empreendimentos hidráulicos*
- *Planeamento e gestão da zona costeira*
- *Instituições para a gestão da água e modelos de governo*



*... e participa activamente em instituições e fora internacionais:*

*UE, OCDE, IWA, CEE ONU, BM, BEI, BERD, BAfD, BA sD, etc.*

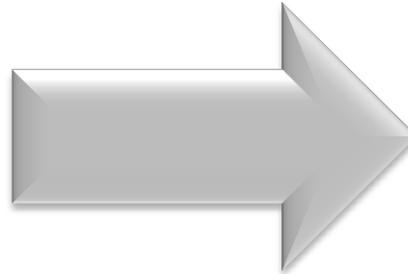


Parceria Portuguesa  
para a Água

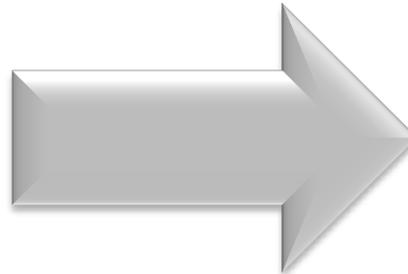
***“Milagre Português” (Reiter, P., 2010) - Um crescimento muito acentuado nos níveis de atendimento...***

## **Evolução do sector entre 1993 e 2012 e objectivos actuais:**

Percentagem da população com  
acesso a sistemas públicos  
de abastecimento de água



População com acesso a  
sistemas públicos de  
águas residuais com  
tratamento adequado

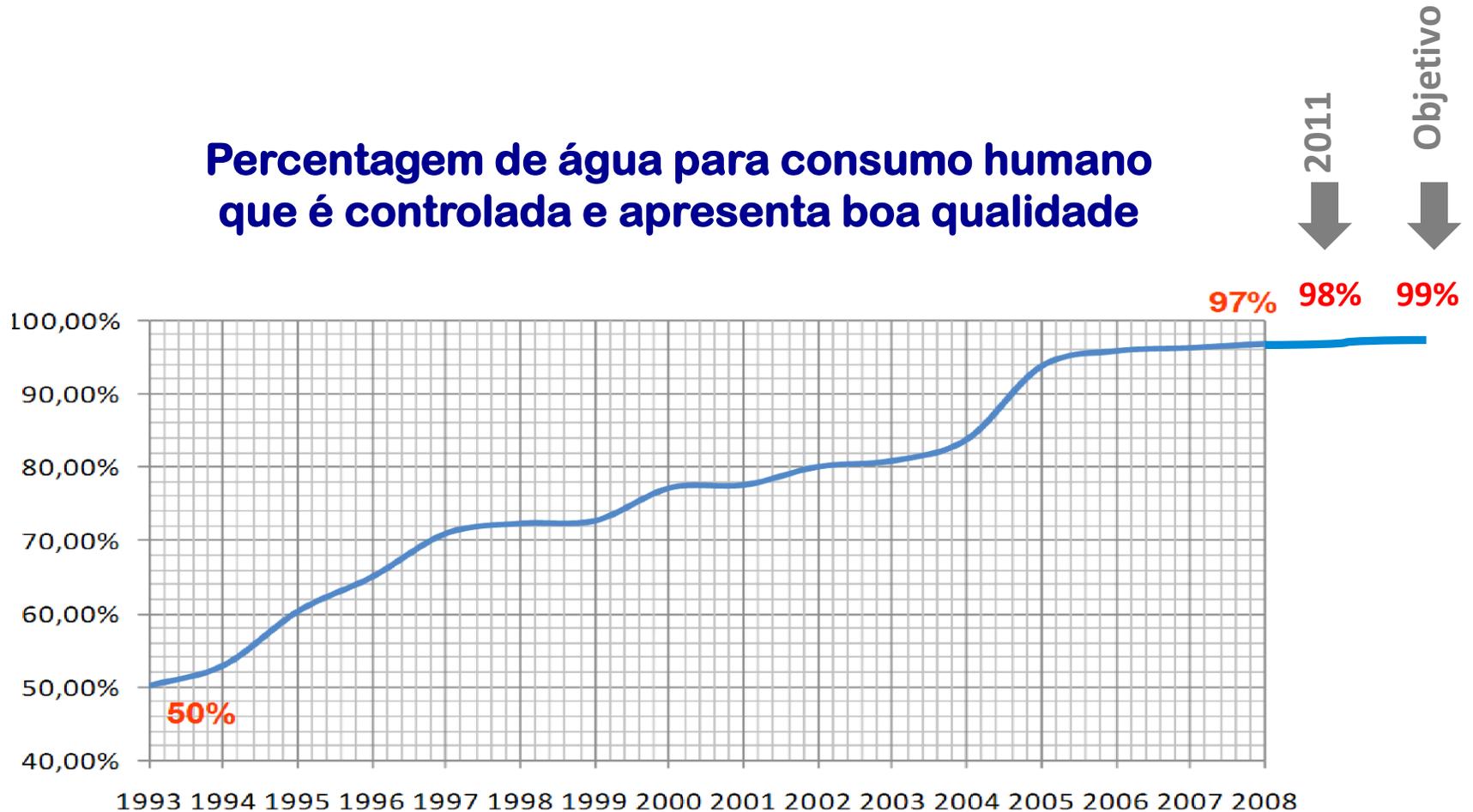




Parceria Portuguesa  
para a Água

*Não foi um milagre ...  
mas antes o fruto do trabalho e da aprendizagem de  
muitas empresas e outras instituições portuguesas*

### Percentagem de água para consumo humano que é controlada e apresenta boa qualidade





Parceria Portuguesa  
para a Água

## *Uma Parceria... para quê?*

- *Gerar sinergias entre diferentes entidades:*
  - *objetivos estratégicos comuns*
  - *programas de investigação dirigidos às necessidades*
  - *um fórum para interacção*
- *Construir uma imagem coerente e consistente do setor*
- *Atuar como uma “porta de entrada” para quem quer conhecer o que se faz em Portugal*
- *Procurar oportunidades nos mercados globais*
- *Alertar os decisores políticos para as dificuldades da internacionalização*
- *Promover a internacionalização deste sector de atividade*



Parceria Portuguesa  
para a Água

# *Principais linhas de orientação*

- 1. Abrangência**  
incluindo toda a vasta e diversificada cadeia de valor
- 2. Antecipação**  
indo à origem, incluindo financiamento e políticas da água
- 3. Cooperação**  
sinergias com entidades já existentes focando no sector da água



Parceria Portuguesa  
para a Água

# PPA: Um projecto de internacionalização mobilizando um universo de mais de cem Associados, diversificado e em crescimento...





Parceria Portuguesa  
para a Água

## ... agregando entidades representativas das quatro componentes fundamentais do “cluster” da água Português...

### Componentes da Parceria



# ... com empresas posicionadas em distintas vertentes da cadeia de valor...

Planeamento e Gestão de Recursos Hídricos

Serviços de Águas

Empreendimentos Hidráulicos

Gestão de Zonas Costeiras

Governança

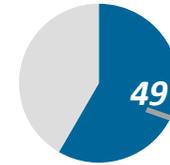
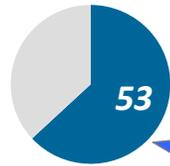
- Formação em áreas específicas
- Regulamentação e Normalização técnicas
  - Sistemas de avaliação de desempenho
- Assessoria à implementação de projectos
- Supervisão e acompanhamento de contratos
- Preparação e gestão de processos de financiamento

- Sistemas de previsão e modelação computacional
- Sistemas de informação geográfica
- Planeamento estratégico
- Participação pública
- Integração das componentes económica, ambiental e social
- Planos directores (recursos hídricos, hidroelectricidade, água e saneamento)

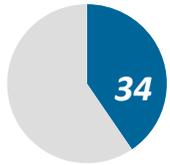
Assistência Técnica

Estudos Estratégicos e Consultoria

**Cadeia de valor do sector da água**



Número de empresas associadas num total de 84

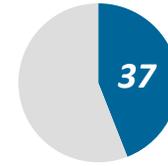


Serviços de Operação e Manutenção

- Telegestão e automação
- Sistemas de apoio à decisão
- Gestão integral dos serviços
- Sistemas automáticos de operação
- Gestão patrimonial de infra-estruturas
- Monitorização e análises laboratoriais

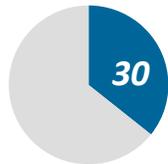


Projectos de Engenharia

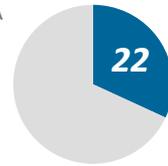


- Dimensionamento de sistemas
- Selecção de novas tecnologias
- Termos de referência e especificações técnicas
- Simulação 3D das obras projectadas
- Conformidade ambiental dos projectos

Construção



- Gestão de projectos
- Gestão do risco
- Fiscalização
- Construção civil
- Fabrico, fornecimento e montagem de equipamentos
- Instalações eléctricas, telegestão e automação





Parceria Portuguesa  
para a Água

*... e com uma presença e participação nos mercados internacionais expressiva.*

**PWP members with sustained presence in the Brazilian water sector**

- Aquasis - [www.aquasis.pt](http://www.aquasis.pt)
- Casais - [www.casais.pt](http://www.casais.pt)
- Cenor - [www.cenor.pt](http://www.cenor.pt)
- Cinclus - [www.cinclus.pt](http://www.cinclus.pt)
- Coba - [www.coba.pt](http://www.coba.pt)
- Consulgal - [www.consulgal.pt](http://www.consulgal.pt)
- Efacec - [www.efacec.com](http://www.efacec.com)
- F9Consulting - [www.f9consulting.com](http://www.f9consulting.com)
- Gibb Portugal - [www.gibbportugal.com](http://www.gibbportugal.com)
- ISA Intelligent Sensing - [www.isasensing.com](http://www.isasensing.com)
- M de Maquina - [www.navia.pt](http://www.navia.pt)
- MonteAdriano - [www.grupomonteadriano.com](http://www.grupomonteadriano.com)
- ProceSl - [www.procesl.pt](http://www.procesl.pt)

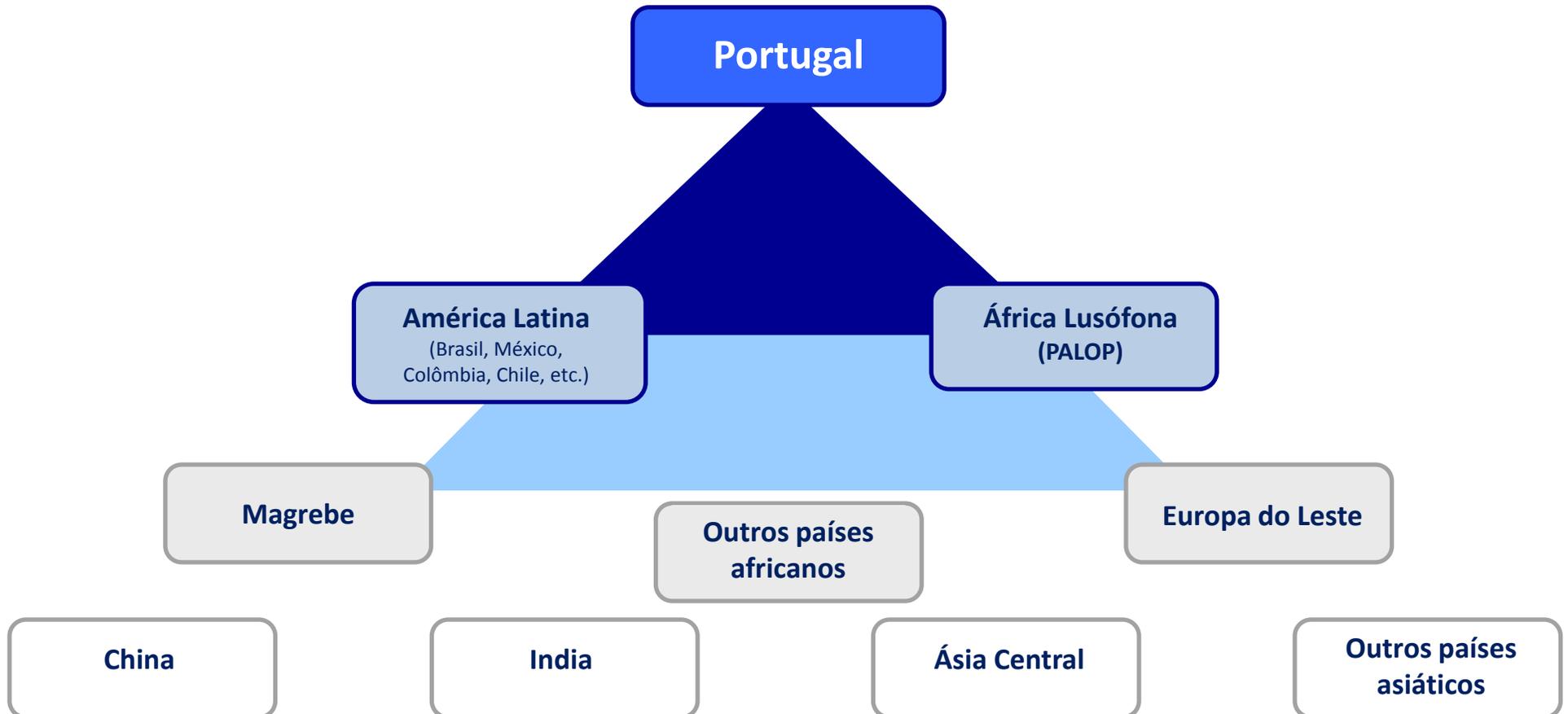
Source: [www.ppa.pt](http://www.ppa.pt)





# Áreas de enfoque geográfico

*“Triângulo Virtuoso” e áreas complementares relevantes*

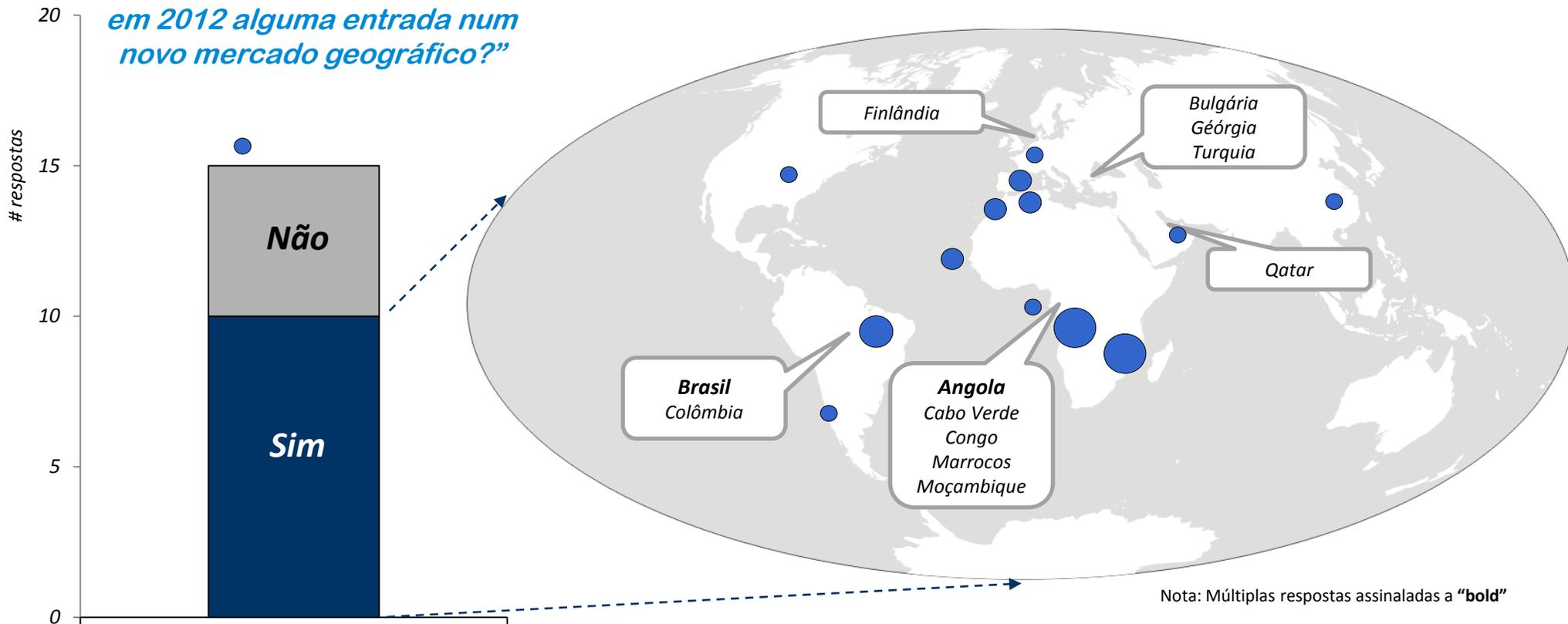




## Balanço de 2012 - Entrada em novos mercados geográficos

*“Em 2012, cerca de dois terços, conseguiu iniciar actividade num novo mercado geográfico. Alguns fora do âmbito tradicional de enfoque das empresas Portuguesas...”*

*“A sua entidade concretizou em 2012 alguma entrada num novo mercado geográfico?”*

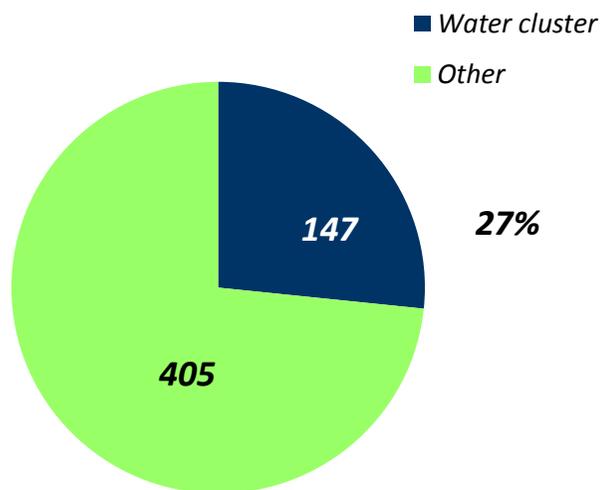




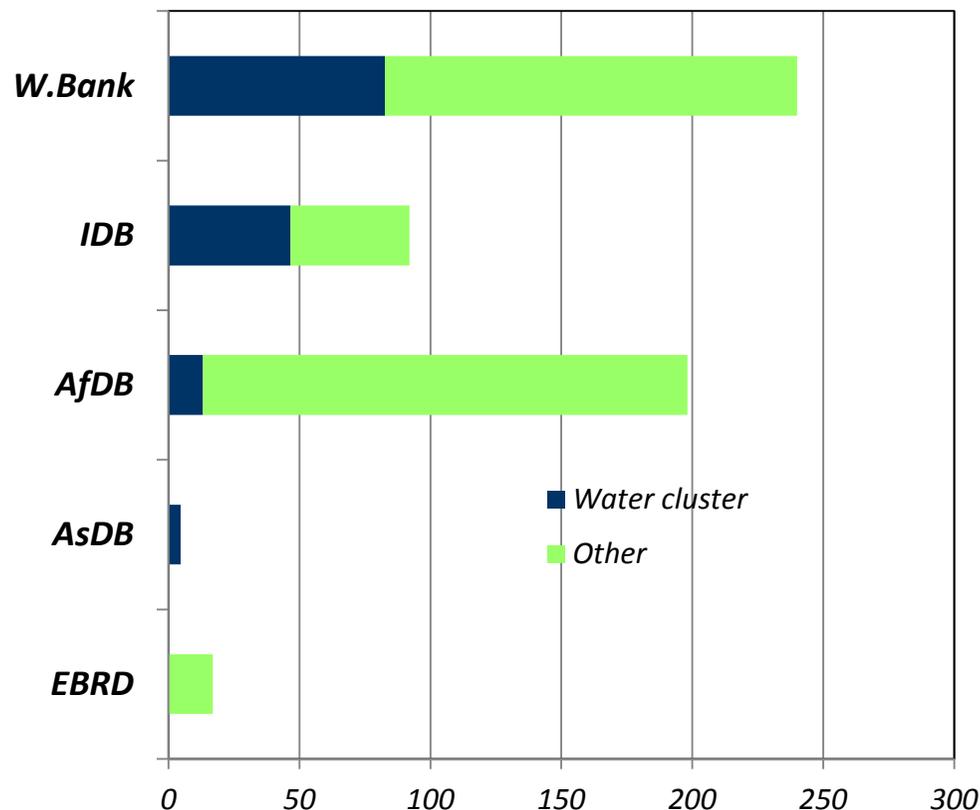
Parceria Portuguesa  
para a Água

## O cluster Português da Água representa uma significativa quota da presença da economia nacional nos projectos internacionais financiados pelas Instituições Multilaterais Financeiras

Share of water cluster projects in total MFI projects undertaken by Portuguese firms over last 10 years (WB, AfDB, AsDB, IDB, BERD) – values in €M



Share of water cluster projects undertaken by Portuguese firms through each MFI over the last 10 years – values in €M



# Divulgação quinzenal aos Associados de oportunidades internacionais em projectos financiados pelas principais IFI's

## *Distribuição por tipologia de serviços*

Planeamento e Gestão de Recursos Hídricos

Serviços de Águas

Empreendimentos Hidráulicos

Gestão de Zonas Costeiras

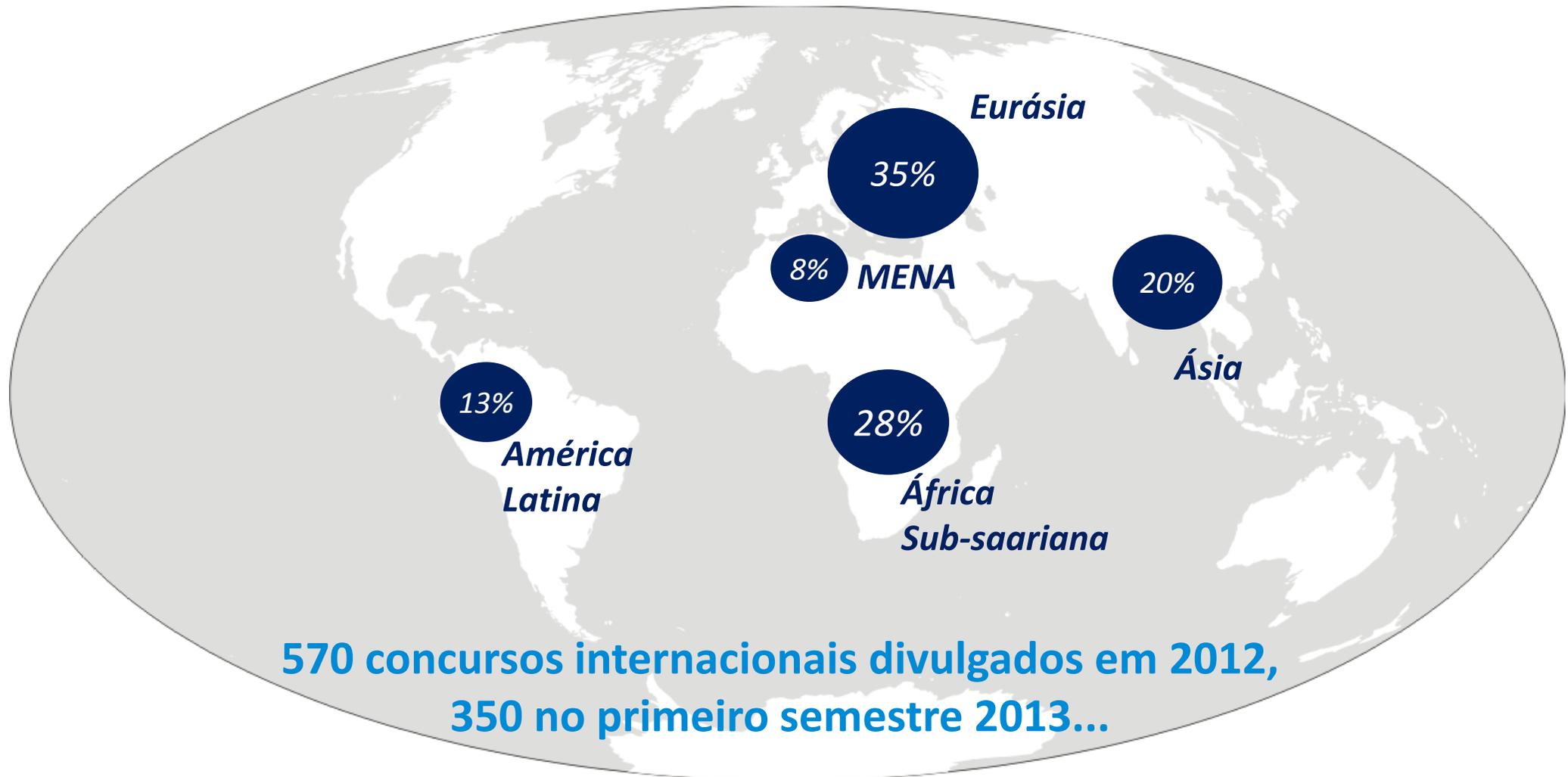
Governância





Parceria Portuguesa  
para a Água

## *Oportunidades divulgadas - distribuição geográfica*





Parceria Portuguesa  
para a Água

## Oportunidades divulgadas - distribuição por entidade financiadora



31%



UNIÃO EUROPEIA

20%



16%



**European Bank**  
for Reconstruction and Development

12%



ASIAN DEVELOPMENT BANK

8%



Inter-American Development Bank

5%



4%



2%



1%

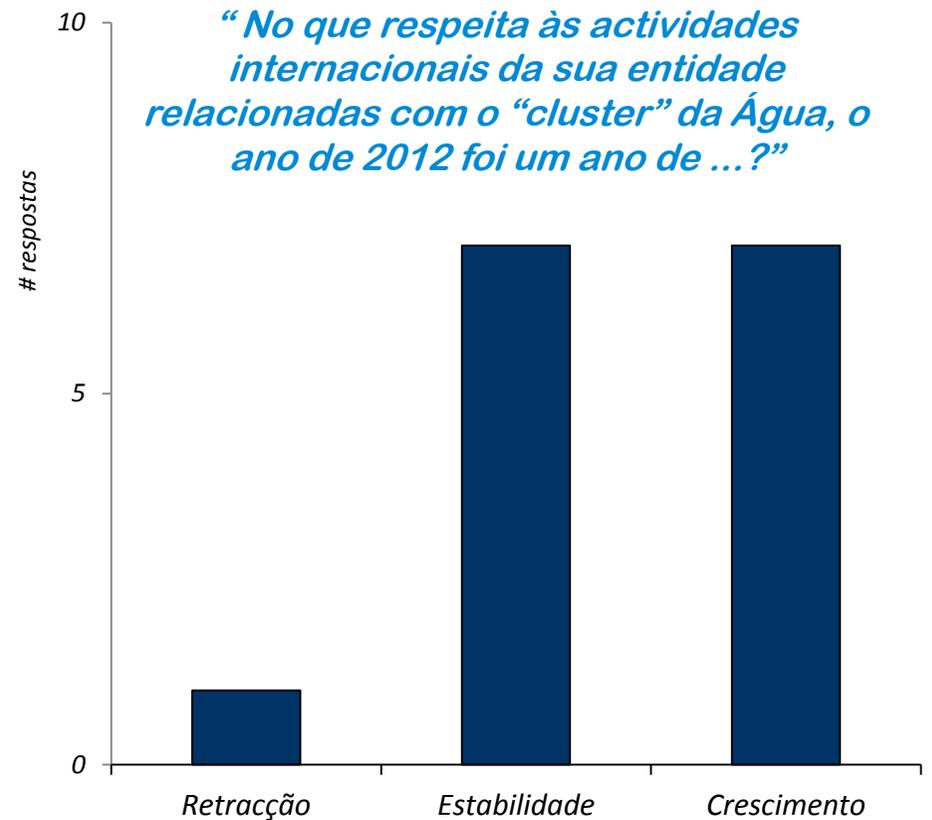


1%



## Internacionalização : Balanço Global de 2012

Apesar de em termos globais, o exercício de 2012 ter sido um ano de estagnação, um significativo conjunto conseguiu concretizar um crescimento na sua participação internacional no “cluster da água”



# Internacionalização no Sector da Água

## Casos de estudo de experiências de empresas nacionais



Grove Advanced Chemicals



Indaqua



Cenor



Consulgal



ISA



Henriques & Henriques



# *Internacionalização no Sector da Água*

## *Casos de estudo de experiências de empresas nacionais*

### *Experiências e lições comuns*

- Setor da Água é hoje porta de entrada em muitos mercados (economias em desenvolvimento)*
- Vantagem competitiva: engenharia de muito alta qualidade e mão-de-obra qualificada, a preços competitivos internacionais*
- Apesar das competências nacionais, não se consegue ser forte nos mercados internacionais sem um mercado nacional de base forte e estável*
- Importante as empresas portuguesas concorrerem lá fora de uma forma mais integrada e colaborativa*
- A presença de grandes empresas e grupos nacionais a atuar nos mercados internacionais é uma importante via de alavancagem das empresas do setor da água*



[www.ppa.pt](http://www.ppa.pt)  
[www.aguaglobal.aeportugal.pt](http://www.aguaglobal.aeportugal.pt)



Parceria Portuguesa  
para a Água





# *Internacionalização no Sector da Água*

## *Casos de estudo de experiências de empresas nacionais*

### *Experiências e lições comuns (cont.)*

- Importante assegurar a oferta de mais produtos transaccionáveis no cluster Português da água*
- Relação com parceiros locais e revendedores: a escolha é determinante, os “divórcios” são difíceis*
- Mercados com grande potencial atual, que requerem abordagens diferentes e, em ambos, um cluster forte nacional: MENA, EUA*
- EUA: potencial e dimensão, justificam a criação de um cluster de “integradores” de competências nacionais específico para este mercado - requer entendimento e lógica de parceria entre empresas PT*



# *Internacionalização no Sector da Água*

## *Casos de estudo de experiências de empresas nacionais*

### *Principais desafios e obstáculos*

- Entrada tardia em alguns mercados, principalmente em mercados bons (nomeadamente em desenvolvimento mas independentes de financiamentos internacionais), que hoje estão saturados, com muita concorrência (ex.º Argélia)*
- Imagem de Portugal como país intervencionado prejudica a afirmação das empresas e impede acesso ao crédito (falta de financiamento à economia)*
- Apoios Europeus a projetos em países em desenvolvimento, nomeadamente da nova adesão, “reservados” a países como Alemanha, Holanda, etc.*
- Falta de capacidade de financiamento que o Estado Português tem nos países em desenvolvimento (onde as empresas concorrem com outras de países europeus com linhas de financiamento próprias)*



[www.ppa.pt](http://www.ppa.pt)  
[www.aguaglobal.aeportugal.pt](http://www.aguaglobal.aeportugal.pt)



Parceria Portuguesa  
para a Água





# *Internacionalização no Sector da Água*

## *Casos de estudo de experiências de empresas nacionais*

### *Principais desafios e obstáculos*

- Questão dos vistos – casos de Angola e Moçambique em particular (um problema de reciprocidade)*
- Colômbia: processo burocrático de constituição de empresas muito complicado*
- Brasil: mercado mais difícil, complicado, protecionista, com burocracia elevada (“impossível” nos concursos públicos e que obriga a grande investimento), cada ação comercial tem custos muito elevados, questão alfandegária (MAS: o sistema não é penalizador para o que não existe no país)*



[www.ppa.pt](http://www.ppa.pt)  
[www.aguaglobal.aeportugal.pt](http://www.aguaglobal.aeportugal.pt)



Parceria Portuguesa  
para a Água





# *Internacionalização no Sector da Água*

## *Casos de estudo de experiências de empresas nacionais*

### *Algumas oportunidades identificadas*

- *Setor da Água como porta de entrada nos mercados internacionais*
  - *Diversas áreas (nomeadamente consultoria) no setor da água estão com muita procura internacional*
  - *As empresas/grupos empresariais com unidades de água têm hoje a entrada “facilitada” por essa via*
  - *Nexus água e energia com forte procura e grandes investimentos nos mercados internacionais*
- *Estados Unidos da América – elevado potencial atual com grande vantagem no financiamento*
- *Países em infraestruturização: querem fazer “bem à primeira”, aposta na sustentabilidade das soluções*
- *Colômbia: mercado muito aberto, mas exigente*
- *Angola: grande tónica na área da energia e a passar também para a parte agrícola*
- *Moçambique: defesa contra cheias, abastecimento de água, regadio (só depois energia)*
- *Região MENA: grande aposta e investimentos para eficiência e sustentabilidade no uso da água*



Parceria Portuguesa  
para a Água

## *Alguns sucessos recentes*

*(Setembro 2013)*



ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO

*TESE-ESF arranca com Plano  
Diretor na Guiné Bissau*



*Aqualogus fiscaliza obra  
de rega em Marrocos*



*Acquawise apresenta em Estocolmo  
plataforma online sobre água e  
saneamento*



*Engenheiros portugueses  
reconhecidos no Qatar*



*MdeMáquina apresenta plataforma  
NAVIA no Brasil*





Parceria Portuguesa  
para a Água

# ***O que quer que possuamos, duplica o seu valor quando temos a oportunidade de o partilhar com outros!”***

***JEAN-NICOLAS BOUILLY (1763-1842)***

*“O Whatever we possess becomes of double value when we have the opportunity of sharing it with others!”*

*“Шта год да поседујемо, удвостручује своју вредност када имамо прилику да то поделимо са другима!”*

जब हम दूसरों के साथ साझा करने का अवसर है जब हम पास जो भी हो, अपने मूल्य दोगुना हो जाता है

*“Quel que soit ce que nous possédons, sa valeur double lorsque nous avons la possibilité de la partager avec les autres!”*

كل ما لدينا من امكانات و قدرات يصبح له قيمة مزدوجة عندما يكون لدينا الفرصة لتقاسمها مع الآخرين

*“Todo lo que poseemos, duplica su valor cuando tenemos la oportunidad de compartir con los demás!”*

*“Quod habemus facultas duplicat cum aliis communicari cum dignitate”*



The background features a series of overlapping, wavy shapes in various shades of blue (dark blue, medium blue, and light blue) and white, creating a dynamic, water-like effect.

**Parceria Portuguesa para a Água**

**Muito Obrigado!**