



EASL

EMPRESA DE ÁGUAS E SANEAMENTO DO LOBITO

APRESENTAÇÃO

ENG.º HENRIQUE ANTÓNIO CALENGUE,

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA

(Estatuto Orgânico)

A EMPRESA DE ÁGUAS E SANEAMENTO DO LOBITO (EASL-EP) FOI CRIADA POR DECRETO EXECUTIVO CONJUNTO N.º 405/13. NO MESMO DIPLOMA LEGAL É A P R O V A D O O S E U E S T A T U D O O R G Â N I C O .

O PONTO 2 DO CAPITULO I (DISPOSIÇÕES GERAIS), DEFINE EMPRESA DE AGUAS E SANEAMENTO DO LOBTO (EASL - EP), COMO UMA EMPRESA DE INTERESSE PÚBLICO DE MEDIA DIMENSÃO, DOTADA DE PERSONALIDADE JURIDICA E DE AUTONOMIA ADMINISTRATIVA, FINANCEIRA, PATRIMONIAL E DE GESTÃO.

OBJECTO SOCIAL

O ARTIGO 4.º DO CAPITULO I REFERE-SE AO OBJECTO SOCIAL DA EMPRESA.

NO PONTO 1 É MENSIONADO QUE A EASL-EP TEM POR OBJECTO A GESTÃO E EXPLORAÇÃO DE SISTEMAS PÚBLICOS DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA, SANEAMENTO DE ÁGUAS RESIDUAIS, NA PROVINCIA DE BENGUELA.

O PONTO 3 DO ARTIGO 4.º REFERE QUE A EASL-EP PODE NOS TERMOS DA LEGISLAÇÃO EM VIGOR, ESTABELECE PARCERIAS COM ENTIDADES NACIONAIS OU ESTRANGEIRAS, EM FORMA DE ASSOCIAÇÃO OU COOPERAÇÃO QUE MELHOR POSSIBILITEM A REALIZAÇÃO DO SEU OBJECTO SOCIAL.

SITUAÇÃO GEOGRÁFICA

A SEDE DA EASL-EP ESTÁ SITUADA NA CIDADE PORTUARIA DO LOBITO, E COBRE 4 MUNICIPIOS DA PROVINCIA DE BENGUELA, LOBITO, CATUMBELA, BOCOIO E BALOMBO, E COBRE UM UNIVERSO DE CERCA DE 900.000 HABITANTES

ALGUMAS IMAGENS DA CIDADE DO LOBITO



PLANO ESTRATEGICO 2015/17

O PRIMEIRO GRANDE OBJECTIVO DA EASL-EP, INSCRITO NO PLANO ESTRATEGICO DA EMPRESA, APROVADO PELAS ENTIDADES CENTRAIS E PROVINCIAIS, VISA “***GARANTIR A SUSTENTABILIDADE FUTURA DA EMPRESA; REDUÇÃO DE CUSTOS E A NECESSARIA DIMINUIÇÃO DA DEPENDÊNCIA DAS SUBVENÇÕES AO PREÇO DA ÁGUA***”.

AUMENTAR A NOSSA CARTEIRA DE CLIENTES, PASSANDO DOS ACTUAIS 30 MIL PARA OS 105.000 CLINENTES EM 2017.

PROCEDER ATÉ AO ANO DE 2017 UM TOTAL DE 75.000 NOVAS LIGAÇÕES DOMICILIARIAS, EXTENDENDO A REDE A MAIS DE 450 MIL NOVOS CONSUMIDORES.

4. ENVOLVENTE SECTORIAL

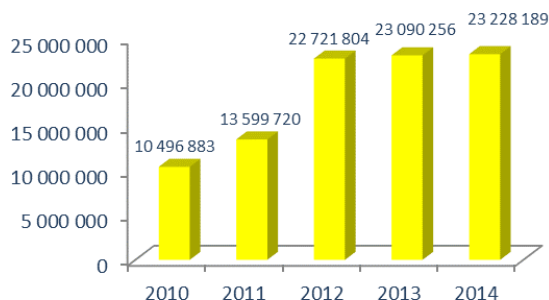
4.2. SECTOR DAS ÁGUAS E SANEAMENTO – EASL-E.P.

Produção, Distribuição e Facturação de Água

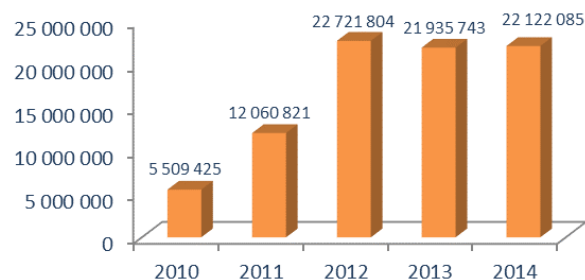
De seguida é apresentada a evolução da produção e distribuição de água na EASL-E.P. entre 2010 e 2014, verificando-se um crescimento superior a 200% na água produzida e superior a 400% na água distribuída entre 2010 e 2014. No que se refere à facturação, existe uma grande oscilação deste indicador, o que reflecte a sua inconsistência com a evolução da distribuição de água face à água facturada. As perdas técnicas entre a água produzida e distribuída situam-se nos 5%.

Ano	Produção (m³)	Distribuição (m³)	Facturação (m³)
2010	10 496 883	5 509 425	2 864 130
2011	13 599 720	12 060 821	9 293 022
2012	22 721 804	22 721 804	6 979 750
2013	23 090 256	21 935 743	8 568 261
2014	23 228 189	22 122 085	8 917 936

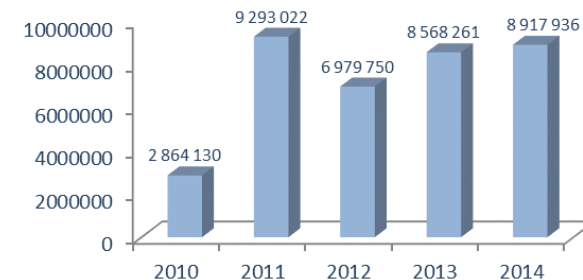
Produção de Água (m³)



Distribuição de Água (m³)



Facturação de Água (m³)



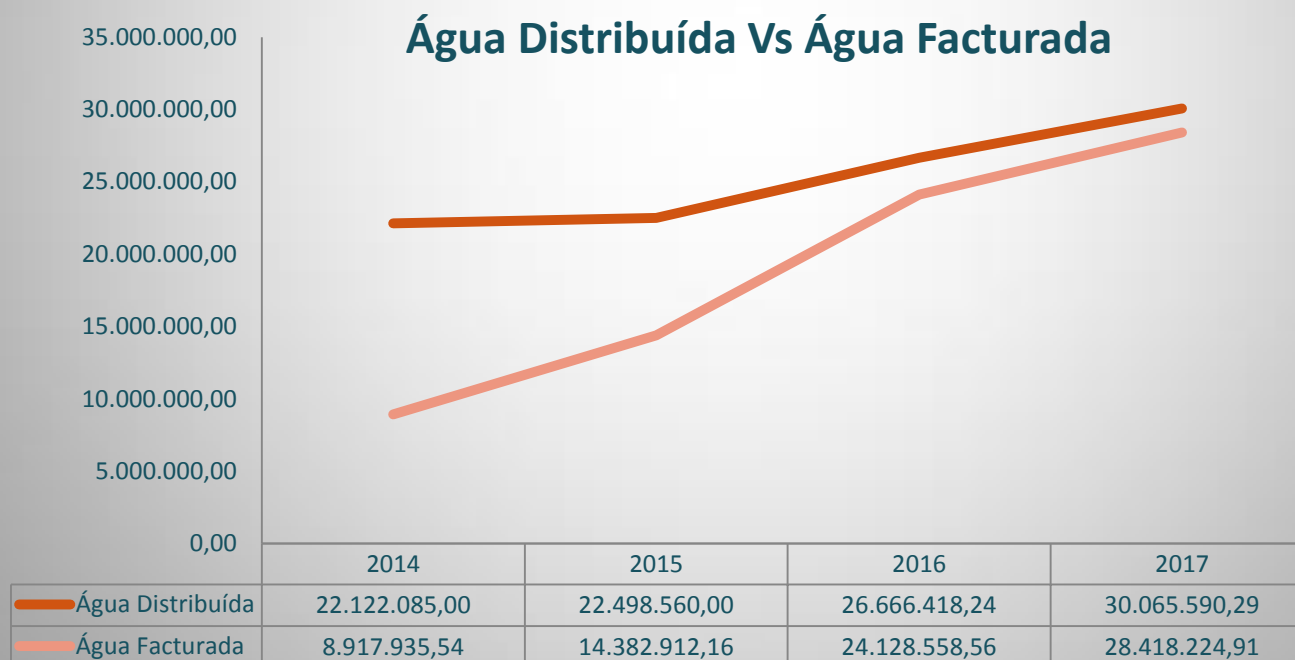
7. PLANO DE INVESTIMENTOS E ORÇAMENTO PREVISIONAL

7.3. Indicadores de Evolução e Controlo de Gestão do Negócio

PAINEL DE EVOLUÇÃO DOS INDICADORES DE GESTÃO DO NEGÓCIO

Evolução da Água Distribuída Vs Água Facturada

Ano	Valor de água distribuída (m³)	Valor de água facturada (m³)	Índice de Água Facturada
2014	22 122 085,00	8 917 935,54	40%
2015	22 498 560,00	14 382 912,16	64%
2016	26 666 418,24	24 128 558,56	90%
2017	30 065 590,29	28 418 224,91	95%



4. ENVOLVENTE SECTORIAL

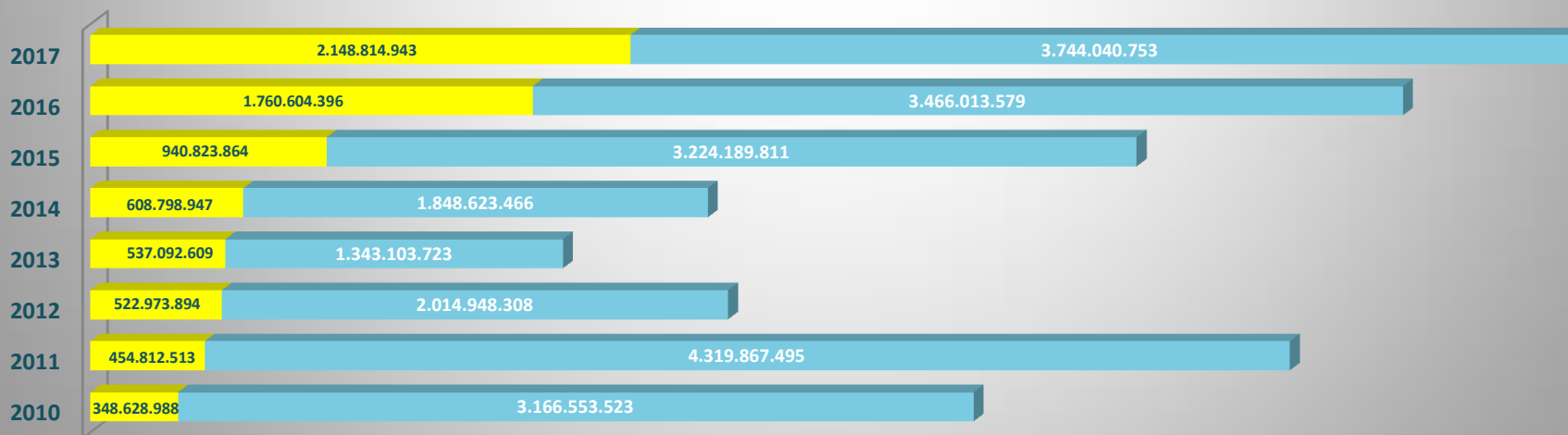
4.2. SECTOR DAS ÁGUAS E SANEAMENTO – EASL-E.P.

FACTURAÇÃO – Clientes EASL vs Subvenção ao Preço da Água

A evolução da facturação aos clientes da EASL é crescente e só desta forma será possível diminuir a intervenção do Estado pela via da subvenção ao preço da água. O crescimento da facturação que se prevê para o triénio 2015 a 2017 tem na sua base o crescimento da carteira de clientes prevista neste Plano Estratégico para os anos 2015 e 2016, em virtude da população e a capacidade instalada de produção permitir uma gestão de clientes 4 vezes superior à actual, o que articulado com melhoria no processo de leituras do consumo, vai garantir que a faturação futura da EASL-E.P. **cresça 54% em 2015, 190% em 2016 e 253% em 2017** obtendo-se o equilíbrio financeiro da gestão da actividade corrente da empresa.

Evolução da Facturação 2010 a 2017

Clientes EASL vs Subvenções ao Preço Água



Fonte: módulo comercial – SAP

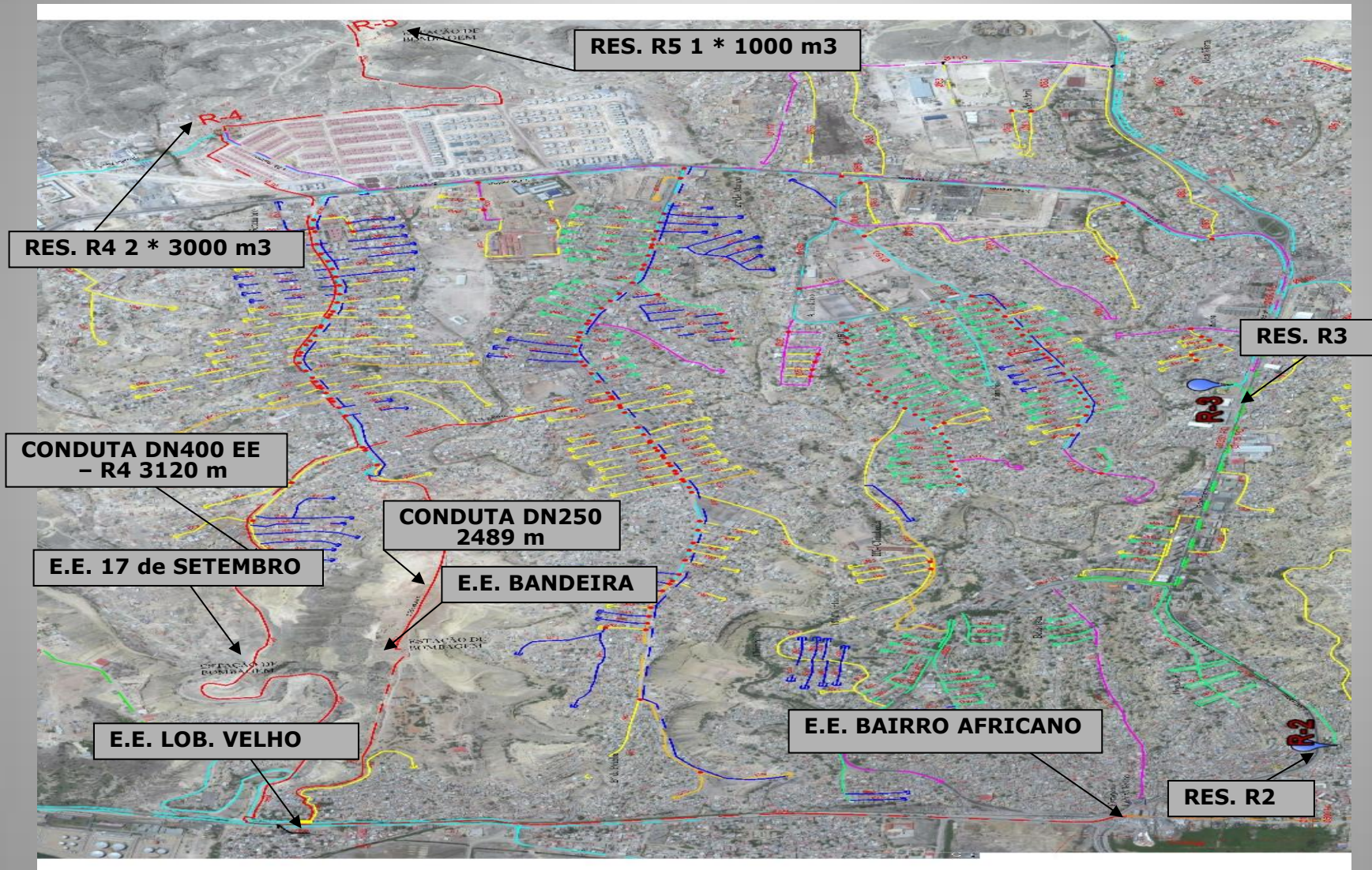
Nota: Fecho de contas de 2014 em processo de encerramento



Subcondutas Zona Baixa - Lobito



Subcondutas e Rede de Distribuição da Zona Alta - Lobito









MUITO OBRIGADO