



# ALEXANDRA SERRA

Presidente da Parceria Portuguesa para a Água

**“Adaptação das empresas aos efeitos das alterações climáticas é a prioridade”**

Formalmente criada em 2011, a Parceria Portuguesa para a Água (PPA) é constituída por uma rede de entidades que visa desenvolver sinergias e maximizar potencialidades para o desenvolvimento do setor da água no mundo, promovendo a construção e consolidação de alianças e parcerias entre as instituições nacionais e todos os países empenhados no uso sustentável da água e na valorização dos recursos hídricos.

Alexandra Serra, que preside à associação, aponta-nos, nesta entrevista, os principais fatores de competitividade das empresas portuguesas na sua atividade nos mercados externos, sublinhando o reconhecimento internacional da engenharia portuguesa e a capacidade de gestão de projetos no setor da água.

Os negócios internacionais das empresas portuguesas no setor da água vale já cerca de metade do seu volume de negócios, apesar da crescente concorrência no mercado internacional, mas Portugal tem *know-how* e capacidade para alargar a sua presença além-fronteiras.

Com o problema das alterações climáticas na ordem do dia, a presidente da PPA defende que as empresas têm de se adaptar a esta nova realidade, fazendo disso uma prioridade.

#### Pode falar-nos da missão da Parceria Portuguesa para a Água?

A principal missão da PPA é contribuir para o aumento da internacionalização do setor português da água. A concretização desta missão

materializa-se num conjunto de iniciativas que potenciem a expansão da atividade das empresas a nível global. Portugal não tem uma indústria de produção de equipamentos para o setor da água com muita expressão, mas tem engenharia e ca-

pacidade de gestão de projetos reconhecidas internacionalmente e tem centros de investigação de excelência ligados a importantes redes internacionais. Para potenciar todo este valor, a PPA contribui para o desenvolvimento de abordagens proactivas aos mercados internacionais, apoiando a criação de consórcios nacionais e

tirando partido da experiência e valências existentes na cadeia de valor do setor da água.

Outra área especialmente importante nas atividades da PPA está relacionada com o reforço da ligação com as instituições financiadoras multilaterais que têm um peso muito importante no financiamento de projetos nos mercados internacionais aos quais as empresas portuguesas concorrem. Neste âmbito, e a título ilustrativo, é de assinalar a missão organizada pela AICEP e pela PPA ao Banco Mundial e ao Banco Interamericano de Desenvolvimento, que teve lugar no passado mês de outubro, e que foi reconhecidamente como um momento alto na divulgação e projeção das capacidades do setor português da água.

#### Quais são os principais desafios que se colocam ao setor da água, designadamente em termos de internacionalização? Que metas pretende a PPA atingir?

Os desafios são imensos e as oportunidades também. E Portugal pode e deve crescer nos

“As empresas portuguesas adquiriram ao longo das últimas décadas experiência, capacidade e *know-how* de excelência que estão ao nível do que de melhor se faz a nível global.”

mercados internacionais da água e agarrar essas oportunidades. As empresas portuguesas adquiriram ao longo das últimas décadas experiência, capacidade e *know-how* de excelência que estão ao nível do que de melhor se faz a nível global. Nunca é de mais repeti-lo e trabalhar para divulgar essas mais-valias nacionais, principalmente porque continua a existir algum desconhecimento por parte, quer de instituições internacionais, quer mesmo em Portugal.

A melhor prova dessas capacidades são os resultados que as empresas têm conseguido fora de portas. No início desta década, os efeitos da crise económica e da consequente estagnação do investimento público e do mercado nacional incentivaram uma forte aceleração dos processos de internacionalização. Hoje em dia, as empresas portuguesas competem com empresas de todo o mundo, maiores, mais robustas, com mais referências e em muitos casos oriundas de países com grandes fundos para a cooperação internacional. Empresas portuguesas que em 2011 tinham uma clara maioria da sua atividade em Portugal, num espaço de seis anos inverteram este indicador e conseguiram exportar as suas competências e vender os seus serviços e produtos em mercados internacionais cada vez mais exigentes e sofisticados.

Mas a competição pelos mercados da água é também crescente, em todo o mundo. Novos *players*, novos investidores, novos modelos de cooperação e financiamento e mais inovação. E as empresas portuguesas têm de ganhar mais competitividade nestes mercados. Um inquérito promovido pela PPA junto das empresas portuguesas ativas no *cluster* da água sobre as suas “Dores da Internacionalização” aponta para três eixos de ação prioritária: o reforço dos mecanismos de apoio financeiro aos processos de internacionalização; uma mais efetiva e sistemática divulgação e promoção internacional das capacidades das empresas portuguesas do setor, utilizando nomeadamente os canais da nossa rede de diplomacia económica; e políticas públicas articuladas e estruturadas em torno de uma visão de longo prazo para o crescimento das empresas portuguesas no mercado global da água.

Nesse sentido, a PPA tem também como objetivo ajudar as empresas portuguesas a diversificarem a sua presença nos vários continentes, acompanhando de perto os fluxos de financia-



mento internacional existentes e previstos para os próximos anos, aproveitando as mais-valias da diplomacia económica portuguesa e potenciando as sinergias entre o setor público e o setor privado.

**Quanto vale o setor da água português em termos de competências e competitividade? Podemos fazer essa análise?**

O potencial de valor é grande, principalmente se pensarmos na capacidade que o setor da água tem de contribuir indiretamente a expansão da internacionalização de outros setores.

Mas não é fácil quantificar esse valor. Podemos talvez olhar para alguns números do inquérito

**“A PPA tem também como objetivo ajudar as empresas portuguesas a diversificarem a sua presença nos vários continentes, acompanhando de perto os fluxos de financiamento internacional existentes e previstos para os próximos anos, aproveitando as mais-valias da diplomacia económica portuguesa e potenciando as sinergias entre o setor público e o setor privado.”**



lançado anualmente pela PPA sobre a evolução da internacionalização do sector português da água. Da amostra das empresas participantes, que nas últimas cinco edições se tem situado entre 50 a 100 empresas, podemos estimar um valor anual de negócios internacionais no sector da água de cerca de 250 milhões de euros, representando aproximadamente metade do seu volume de negócios no global no sector da água. Importa igualmente salientar que, na medida em que projetos com uma elevada componente de prestação de serviços, constituem uma elevada fração destas exportações, a sua geração de valor acrescentado para a nossa economia afigura-se muito interessante.

#### Qual o posicionamento do setor em termos internacionais?

Em toda a cadeia de valor, continua a haver uma forte aposta das empresas portuguesas

**“Verifica-se uma clara tendência de diversificação de mercados e é muito interessante registar a atividade internacional em países que seriam improváveis para as empresas portuguesas. O inquérito anual promovido pela PPA mostra bem esta continuada diversificação de mercados.”**

nos mercados internacionais. Verifica-se uma clara tendência de diversificação de mercados e é muito interessante registar a atividade internacional em países que seriam improváveis para as empresas portuguesas. O inquérito anual promovido pela PPA mostra bem esta continuada diversificação de mercados. Ao longo dos últimos cinco anos, todos os anos, pelo menos 40 por cento das empresas participantes têm-nos reportado ter nesse ano alargado a sua atuação a um novo mercado geográfico. Entre os mercados referidos na mais recente edição, relativa a 2019, encontram-se geografias fora da nossa tradicional “zona de conforto”, tais como Peru, Bolívia, Guatemala, Etiópia, Arábia Saudita, Uzbequistão, Kuwait, Jordânia, Sri Lanka e Laos.

#### Como caracteriza as empresas e os centros de investigação da cadeia de valor da água? O que diferencia as empresas portuguesas das suas concorrentes estrangeiras no que respeita à sua competitividade?

As empresas portuguesas estão a competir nos mercados internacionais em que se verifica uma crescente competitividade. Conforme já referido, empresas portuguesas tradicionalmente focadas no mercado interno passaram a ter a maioria da

**“A qualidade da engenharia portuguesa e as afinidades culturais e históricas com os países africanos de língua portuguesa foram importantes vantagens competitivas neste percurso de internacionalização.”**

sua atividade fora de portas. A qualidade da engenharia portuguesa e as afinidades culturais e históricas com os países africanos de língua portuguesa foram importantes vantagens competitivas neste percurso de internacionalização.

Mas estas vantagens competitivas tendem a esbater-se. Por um lado, a concorrência internacional é cada vez maior. Empresas europeias olham para os mercados lusófonos com crescente interesse. Por outro lado, grupos empresariais asiáticos, públicos e privados, estão na corrida pelos mercados internacionais, usufruindo de expressivos financiamentos públicos e custos de mão-de-obra muito baixos. Neste cenário global, é urgente inovar para criar novas vantagens competitivas e vingar em novos mercados. Não em tecnologias industriais mas em nichos de mercado com grande potencial de crescimento nos mercados internacionais e não apenas nas regiões em desenvolvimento. Há que capitalizar os resultados já atingidos com produtos, soluções e metodologias inovadoras, na gestão da informação, na previsão e modelação, na gestão operacional, na valorização e eficiência energética, na redução de perdas e fugas, na gestão patrimonial de infraestruturas, entre outros exemplos.

Temos empresas que apostam na inovação, temos boas universidades e bons centros de investigação com ligações internacionais com grande

valor. Juntando a estes fatores a criatividade, a capacidade de adaptação e o bom relacionamento intercultural, conhecidas qualidades dos profissionais portugueses, não falta nada para que a inovação seja um acelerador da internacionalização.

### E o que podem fazer para aumentar o seu reconhecimento e presença internacionais?

O aumento do reconhecimento e presença internacional das empresas portuguesas tem de ver num primeiro plano com a sua competência e competitividade. No entanto, é essencial complementar as ações comerciais das empresas com um trabalho conjunto das instituições da administração pública, de associações como a PPA e da diplomacia económica para reforçar esse reconhecimento. Um bom exemplo a destacar tem sido o trabalho de equipa desenvolvido entre a AICEP, o GPEARI do Ministério das Finanças e a PPA, onde se incluem os representantes portugueses nas instituições de financiamento multilaterais.

### Quais os mercados que apresentam maiores potencialidades para as empresas portuguesas do setor?

Destacaria naturalmente a África Subsaariana, não apenas os países de língua portuguesa; a América Latina, não restrita ao Brasil e a região MENA com destaque para o Magrebe. Não deixa de ser interessante salientar a emergência de alguma atividade interessante de empresas portuguesas nos Balcãs e nas antigas Repúblicas Soviéticas na zona do Cáucaso. Releva ainda a Índia, que historicamente não tem sido um mercado de aposta para as empresas portuguesas do setor mas que tem um enorme potencial que deve ser explorado. Não é por acaso que vemos uma forte presença de outros países europeus neste mercado. O nosso reconhecido track record na convergência ambiental de Portugal com os padrões da União Europeia é, neste contexto, um importante "cartão de visita".

### Esteve recentemente na Índia no âmbito da visita oficial do Presidente da República. Que oportunidades poderão as empresas portuguesas da cadeia de valor da água encontrar neste grande mercado?

O enorme programa de investimentos em infraestruturas no setor da água em curso na Índia é uma grande oportunidade para o setor de água português. O governo indiano colocou a água no

topo das suas prioridades e está em curso um grande plano de investimentos nas áreas do abastecimento de água e saneamento de águas residuais. Como exemplo, destacaria o projeto de despoluição do Ganges (Namami Ganga), com um investimento previsto da ordem de 5 mil milhões de dólares, e o projeto nacional "Smart Cities Mission", que envolve uma componente de modernização dos serviços de águas, com um investimento superior a 7 mil milhões de dólares. De facto, a Índia tem neste momento um enorme potencial no mercado da água nos diferentes segmentos da cadeia de valor. Destacam-se estudos de engenharia, construção de infraestruturas, concessões e projetos EPC e BOT. Dada a dimensão deste mercado, provavelmente a melhor abordagem para as empresas portuguesas é focarem-se em dois ou três estados indianos em que se identifiquem maiores sinergias e desenvolverem parcerias com empresas indianas. As excelentes relações a nível governamental entre os dois países têm resultado num aumento das relações comerciais em diferentes sectores económicos e este é naturalmente um contexto que o sector português da água deve aproveitar.

**"Há que capitalizar os resultados já atingidos com produtos, soluções e metodologias inovadoras, na gestão da informação, na previsão e modelação, na gestão operacional, na valorização e eficiência energética, na redução de perdas e fugas, na gestão patrimonial de infraestruturas, entre outros exemplos."**

Na visita oficial do Presidente da República à Índia foram realizadas várias reuniões ao mais alto nível onde foi assinalada a recente história de sucesso portuguesa na gestão de água.

O governo indiano colocou claramente a gestão da água no topo das prioridades para a próxima década. E Portugal pode dar uma contribuição muito interessante compartilhando o *know-how* e a tecnologia desenvolvidos nos últimos 25 anos.

### Ambiente e sustentabilidade. O que se lhe oferece comentar em relação a estes dois grandes temas da atualidade no contexto do setor?

Falar de ambiente é falar de sustentabilidade. Para além de serem dois temas intimamente re-

lacionados, têm uma forte ligação com o setor da água. É reconhecido que Portugal fez nas últimas décadas uma evolução notável na proteção ambiental das massas de água e nos serviços de água em geral, num percurso para alcançar a sustentabilidade social, económica e ambiental. Mas os desafios continuam e é urgente continuar a investir no setor da água em Portugal.

Os projetos para serem sustentáveis têm de ser amigos do ambiente e as empresas portuguesas que operam no setor da água há muito tempo que perceberam isso e que moldam os seus projetos dentro deste paradigma e, por isso, quando partem para os mercados internacionais, tantas das vezes em projetos financiados pela banca internacional e pelos fundos de cooperação para quem esta conexão é um adquirido, vão preparadas para dar resposta positiva aos requisitos dos projetos em que se envolvem.

**As alterações climáticas estão no centro das atenções do mundo, nomeadamente nas da Comissão Europeia que, pela primeira vez, deu prioridade às questões ambientais no seu orçamento. Como analisa esta questão e o que, na sua opinião, poderá/deverá ser feito no sentido de minorar o problema, designadamente no que respeita à crescente escassez de água doce no mundo?**

As previsões mais recentes mostram que, tendencialmente, os efeitos das alterações climáticas se irão agravar a diferentes níveis: aumento da temperatura média, mais ondas de calor, cheias e secas mais frequentes e mais intensas. Estes efeitos começam já a ter impactos evidentes no ciclo urbano da água em Portugal. Todos recordamos a situação grave de falta de água em Viseu. De facto, as empresas têm de se adaptar rapidamente a este novo “normal”. E têm de alterar práticas de gestão que contribuam para a sua mitigação. Para isso, há que trabalhar em dois tabuleiros: maior eficiência no uso dos recursos naturais e sistemas infraestruturais mais resilientes. As entidades gestoras têm de ser eficientes no uso da energia, de reduzir as perdas e fugas e de valorizar os subprodutos da sua atividade. Começam já a existir alguns bons exemplos de produção de energia a partir das lamas e de reutilização das águas residuais tratadas, mas ainda há um enorme potencial por aproveitar. Em paralelo, há que melhorar



a capacidade de resposta dos sistemas infraestruturais aos fenómenos hidrológicos extremos. Entre 1995 e 2010, Portugal fez grandes investimentos em infraestruturas de abastecimento de água e saneamento num contexto em que as alterações climáticas não eram propriamente uma preocupação das entidades gestoras. Hoje, o paradigma mudou. A adaptação tem de estar no topo das prioridades. ●