



Operadores privados contra privatização da Águas de Portugal

Prioridade do Governo deve centrar-se na reestruturação e eliminação das ineficiências do sector.

Ana Maria Gonçalves

ana.goncalves@economico.pt

Os privados que operam no sector da água e se encontram agremiados na Associação das Empresas Portuguesas para o Sector do Ambiente (AEPSA), são contra a privatização da Águas de Portugal (AdP), prevista no memorando da "troika". Um cenário que apenas admite num horizonte de longo prazo.

"Talvez dentro de cinco ou dez anos", defende o presidente da AEPSA, Diogo Faria de Oliveira, em entrevista ao Diário Económico. Para já, argumenta, as prioridades do Governo devem centrar-se na reestruturação desta área de negócio.

"A venda da AdP não resolve as dificuldades do sector, que se depara com problemas estruturais diferentes: um de natureza económica e outro de cariz financeiro. Estas questões não se resolvem passando a AdP da esfera pública para a privada", defende o responsável da associação. O mesmo acrescenta que "a venda da AdP não beneficia ninguém - nem o vendedor Estado, nem o comprador privado".

Diogo Faria de Oliveira realça ainda que o vendedor Estado não teria vantagens na operação porque embora a AdP possua 5,6 mil milhões de euros em activos, o seu preço ficaria muito abaixo do justo valor.

A dívida bancária do grupo liderado por Afonso Lobato Pa-

ria ascendia, em Dezembro de 2011, a cerca de três mil milhões de euros. Um valor ao qual se somavam ainda 460 milhões de euros de dívida de clientes e 430 milhões de euros de desvios tarifários.

Apesar da melhoria da performance de alguns indicadores operacionais, o quadro financeiro do grupo mantém-se crítico. Entre Janeiro e Junho, registou-se um agravamento nos desvios tarifários, que cresceram 160%, totalizando 71 milhões de euros. Paralelamente assistiu-se à subida progressiva da dívida de clientes que, neste semestre, aumentou em cerca de 66 milhões de euros. Ou seja, mais 16% do que em Dezembro de 2011, sendo que a dívida vencida das autarquias ficou nos 325 milhões de euros.

O Estado não seria assim o único perdedor nesta equação, na opinião da AEPSA. "O comprador privado também não obterá nenhum benefício porque o conjunto de problemas adquiridos era maior do que os benefícios da compra", destaca Faria de Oliveira, acrescentando a esta lista os consumidores.

"Não é com a venda que se retiram as ineficiências do sector. É sim com a fusão dos sistemas multimunicipais, a integração dos sistemas e a entrega da concessão a empresas operadoras privadas", conclui.

A AdP tem em curso um processo de reestruturação que passa pela redução a quatro das actuais 19 empresas responsáveis pela captação, tratamento e venda de água às autarquias a nível nacional, os chamados sistemas multimunicipais.

Segue-se a verticalização progressiva entre os sistemas em alta e os sistemas em baixa, vocacionados para a distribuição da água às populações.

Após a conclusão deste processo, as orientações da tutela vão no sentido de concessão dos sistemas regionais a empresas privadas, prevendo-se que tal possa ocorrer depois das eleições autárquicas, em Outubro de 2013, segundo avançou o Diário Económico.

Um programa definido pelo Governo que é apoiado pela AEPSA. ■

O presidente da Associação das Empresas do Ambiente, Diogo Faria de Oliveira, defende que a prioridade deveria ser a reestruturação do sector.



Foto: Nuno

TRÊS PERGUNTAS A...

DIOGO FARIA DE OLIVEIRA

Presidente da AEPSA - Associação das Empresas para o Sector do Ambiente

"Verticalização acabaria com ineficiências"

O novo figurino para o sector das águas conta com o apoio das principais empresas de abastecimento de água. O presidente da AEPSA, Faria de Oliveira, explica porquê.

Quais são as vantagens da fusão dos sistemas multimunicipais?

Uma das maiores vantagens da fusão parece ser de ordem social e económica: a fusão resultará

numa maior uniformização tarifária e o efeito de escala na optimização da estrutura de custos. Mas a fusão é aquela que menos contribui para o equilíbrio estrutural do sector. E já passou um ano e meio de governação e ainda não terminou sequer o primeiro passo das fusões.

E quanto ao processo de verticalização?

A verticalização acaba de vez com alguns problemas do sector, como as ineficiências. Passaria a haver maior eficiência operacional, de gestão, menos custos administrativos e maior agilidade na distribuição de meios técnicos e humanos. Resolve o problema das sucessivas camadas de entidades gestoras, onde a perda de água e as infiltrações de

águas pluviais, que representam um enorme custo para as entidades gestoras em baixa, são paradoxalmente um proveito para as empresas que exploram os sistemas em alta. Relativamente ao endividamento, contribui para um menor risco e exposição financeira. Os fluxos são gerados e mantêm-se numa única empresa. Não transitam dos clientes para as câmaras e destas para as empresas em alta.

Porquê a concessão a privados?

É a melhor forma de libertar o foco da AdP para a sua missão presente e futura. Ou seja, reestruturar o sector e gerir os activos. O recurso a capitais privados é a melhor forma de concluir a infra-estruturação do sector.

AGORA

19

Número actual de sistemas multimunicipais, detidos maioritariamente pela AdP e que contam com as autarquias no seu capital. São responsáveis pela captação, tratamento e venda da água às câmaras.

DEPOIS

4

Concluída a fusão dos sistemas multimunicipais, estes ficarão reduzidos a quatro. A AdP ainda não conseguiu, até ao momento, agrupar qualquer sistema. O elevado número de autarquias envolvida é um dos obstáculos.



Aquapor exporta nova fonte de energia

Tornar a água que abastece as populações numa nova 'fonte' de energia alternativa é o mais recente conceito da Aquapor. A técnica já cativou os chineses e a empresa quer que 'corra' mundo

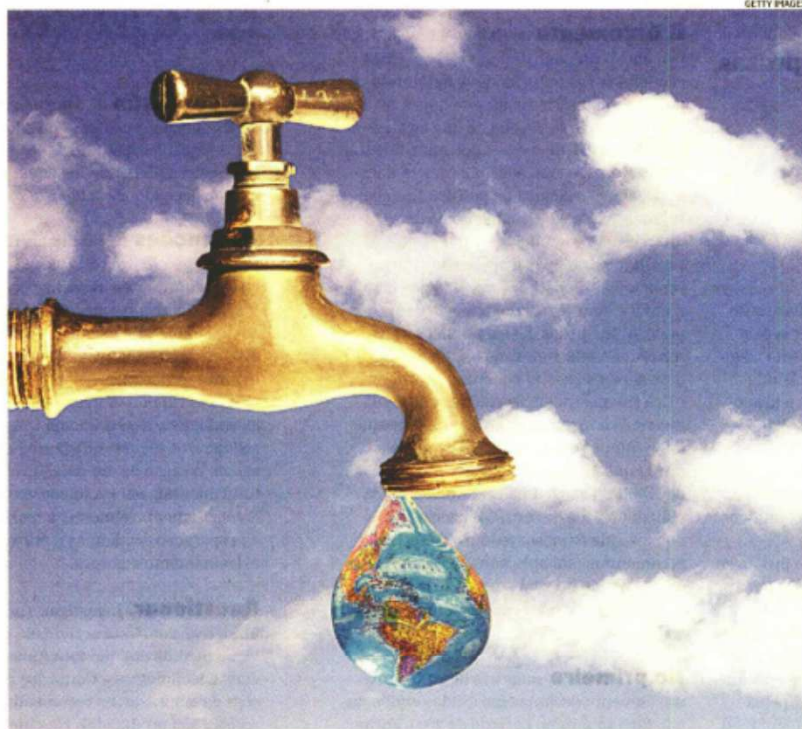
SARA RIBEIRO
sara.ribeiro@sol.pt

E SE A ÁGUA que chega aos lares pudesse ser utilizada como uma nova 'fonte' de energia alternativa? Este é o ponto de partida do desafio lançado pela empresa portuguesa Aquapor, do grupo DST. E, a avaliar pelos testes que têm sido feitos e pela possível adesão desta técnica inovadora por outros mercados, é um desafio ganho.

O conceito consiste na instalação, ao longo de condutas de água, de turbinas e de bombas invertidas, de modo a aproveitar a pressão do fluido em movimento para gerar energia. «Queremos fazer o aproveitamento de toda a energia gerada no ciclo urbano da água tradicional – captação, tratamento, distribuição até aos lares, passagem pelas ETAR e respectiva devolução ao meio ambiente – e introduzir fontes de geração de energia renovável em todo o processo», explica Diogo Faria de Oliveira, administrador da Aquapor.

Chineses 'de olhos postos' na energia do futuro

Este conceito inovador já 'conquistou' os chineses. «Há alguns empresários e companhias gestoras de recursos hídricos interessados na ideia», adianta ao SOL o responsável.



Projecto da Aquapor foi demonstrado na Exposição Mundial de Xangai

OBJECTIVOS

Aquapor quer crescer 8,8% por ano, tendo como meta atingir um volume de negócios de 134 milhões de euros em 2011

«Não podemos esquecer-nos que a China é apontada como um dos países que mais contribui para as emissões de CO2. Agora, querem tentar 'limpar', ou pelo menos diminuir, estes efeitos».

A ideia foi levada à China no âmbito da Exposição Mundial de Xangai, onde a Aquapor apresentou o conceito a inúmeros empresários e entidades pú-

blicas distribuidoras de água de vários países.

O Grupo DST marca já presença na China, através da Torre Turística Transportável e da DST Renováveis, que também procura oportunidades de negócio junto de entidades públicas e privadas locais.

«Sendo um dos maiores produtores e exportadores mundiais de painéis fotovoltaicos,

a China está a começar agora a procurar parceiros europeus com *know-how* e competências demonstradas no desenvolvimento de projectos e instalações», refere Diogo Faria de Oliveira.

Outras técnicas já utilizadas pela Aquapor consistem na colocação de painéis fotovoltaicos nas coberturas dos reservatórios, no aproveitamento do potencial calórico das lamas resultantes do tratamento das águas residuais como combustível, e na utilização do biogás produzido nas ETAR para a produção de energia eléctrica.

«Já temos 831 painéis fotovoltaicos instalados nas empresas Águas da Figueira, Águas de Gondomar, Águas de Alenquer, Águas de Cascais e Águas do Sado, com um investimento que ascende a 903 mil euros e uma potência instalada de 156 kW», revela o gestor.

A Aquapor tem 366 mil clientes e os seus serviços abrangem cerca de um milhão de habitantes. Nos próximos três anos, o objectivo da empresa é atingir 500 mil clientes e cerca de 1,4 milhões de habitantes.

O conjunto das empresas participadas pela Aquapor gerou, em 2008, um volume de negócios (não consolidado) de 104 milhões de euros. A empresa do Grupo DST pretende atingir um crescimento médio anual de 8,8%, atingindo os 134 milhões de euros em 2011.



AEPESA defende "preço justo da água"

A Associação de Empresas Portuguesas para o Sector do Ambiente propõe alterações ao modelo de definição de tarifas de água e saneamento no âmbito do processo de revisão do plano estratégico para o sector até 2020.

Com o regresso do Ministério do Ambiente após dois anos de interregno, a AEPESA - Associação de Empresas Portuguesas para o Sector do Ambiente encara o futuro com optimismo. A nomeação de Jorge Moreira da Silva para a liderança do novo Ministério do Ambiente, Ordenamento do Território e Energia reúne consenso junto da principal associação profissional do sector, a par da junção com a área da energia. "A energia é muito importante na cadeia de valor do ambiente", realça o presidente da associação, Diogo Faria de Oliveira, "faz todo o sentido a energia e o ambiente estarem juntos".

Com a reorganização orgânica do Governo e após a realização de eleições autárquicas, no final de Setembro, o responsável considera que estão reunidas "todas as condições" para a concretização dos processos de reestruturação em curso dos sectores da água e dos resíduos.

No âmbito do processo de reestruturação do Grupo Águas de Portugal, a associação recebeu com satisfação a notícia da concretização, no final de Julho, da parceria pública relativa ao sistema de águas da região do Noroeste entre Estado e oito municípios. "É um passo importante", observa Diogo Faria de Oliveira, salientando a complexidade associada à necessidade de conciliar múltiplos interesses das autarquias envolvidas e do próprio Estado. Um exemplo "simbólico", mas que "pode e deve ser replicado pelo País", até porque, defende a associação, a separação entre sistemas em alta e em baixa tem originado "fortes ineficiências" no sector, bem como "dificuldades técnicas e económicas e interrupções nos fluxos de *cash flow*" geradores de sobrecustos que são depois espelhados nas facturas cobradas aos consumidores.

Neste sentido, Diogo Faria de Oliveira alerta para a necessidade de promover igualmente a eficiência na fixação do preço da água, criando estruturas tarifárias "mais transparentes" e gerando incentivos para a instituição de boas práticas por parte das entidades gestoras em baixa. Até agora, o modelo de definição de tarifas por parte dos sistemas multimunicipais baseia-se na recuperação dos custos incorridos com a prestação do serviço. Ora, a AEPESA defende uma fórmula alternativa em que, através da criação do conceito de empresa-modelo, sem ineficiências nem sobrecustos operacionais e financeiros gerados no passado, o Estado teria legitimidade para fixar uma banda de preços de água a cobrar ao consumidor. Dessa forma, seria identificado um preço "otimizado", em que, por exemplo, não fosse possível incluir "níveis inaceitáveis de perdas de água nas tarifas". "Não deve ser o consumidor a pagar essa ineficiência", defende o responsável.

A par do imperativo da sustentabilidade económica, a clarificação dos papéis que Estado e autarquias desempenham no sector da água é um dos principais pilares que sustentam o diagnóstico da associação no âmbito da revisão do enquadramento estratégico que se encontra em curso. As propostas apresentadas pela AEPESA à tutela passam por refocalizar a missão do Estado, e em particular do Grupo Águas de Portugal, enquanto "estratega, fiscalizador, regulador,



Foto: M. Mendes

«O Estado não pode ser concedente e fiscalizador das suas próprias concessões», defende Diogo Faria de Oliveira

proprietário de activos, mas não operador". "O Estado não pode ser concedente e fiscalizador das suas próprias concessões", resume.

Regras claras e transparentes

Ainda que esteja de acordo com a alienação da EGF – Empresa Geral de Fomento, a associação demonstra, contudo, apreensão quanto ao futuro se as regras com que se cõe este mercado não forem "claras e transparentes". "Não pode ser uma alienação a qualquer preço", salienta o responsável, recordando que os actuais 11 monopólios públicos regionais serão substituídos, após a venda, por "um único grande monopólio privado nacional".

O alerta vai em particular, para a "concorrência desleal" entre entidades, públicas e privadas, potenciada pela figura prevista na legislação de resíduos equiparados a urbanos. "Aos serviços públicos e infra-estruturas de tratamento ou destino final, financiados directa ou indirectamente pelos orçamentos do Estado, regionais ou municipais, deverá ser liminarmente vedada a possibilidade de recolher, processar, tratar ou eliminar resíduos sólidos não urbanos provenientes da indústria e serviços", sentença.

Para garantir que os resíduos produzidos em Portugal são cada vez mais desviados da deposição em aterro, a AEPESA propõe ainda a reestruturação da taxa de forma a privilegiar, de forma clara, a reciclagem e a valorização, fazendo equivaler as taxas de exportação de resíduos "às taxas de deposição em aterros nacionais". Esta foi uma das propostas apresentadas pela associação à Secretaria de Estado do Ambiente e do Ordenamento do Território, que tem em mãos a elaboração do Plano Estratégico de Resíduos Sólidos Urbanos 2020.

Para evitar o desvio de resíduos para destinos ilegais, a associação avança com "uma ideia simples e barata" que pode ajudar a mitigar o problema: a instalação de sistemas electrónicos de monitorização de rotas nos veículos de transporte de resíduos e de lamas.

Joana Filipe



Produzir energia ao abrir a torneira da água

Sistema inovador inaugurado este mês em Aveiro. Governo quer adoptá-lo

— GINA PEREIRA
— gina@jnp.pt

Já imaginou abrir a torneira para beber água e estar, ao mesmo tempo, a produzir energia? O sistema inovador de produção de energia a partir de um sistema de abastecimento de água potável entra em funcionamento no fim do mês em Aveiro e vai ser replicado.

Por se tratar de "um bom exemplo" e de "uma iniciativa que vai contribuir para diminuir a dependência energética de Portugal do exterior", a ministra do Ambiente, Dulce Pássaro, vai estar, no dia 30 deste mês, na inauguração da primeira Turbina de Energia Renovável em Sistema de Abastecimento — a TERESA —, que vai entrar em funcionamento na Central Hidroeléctrica do Carvoeiro-Vouga, uma instalação explorada pelas "Águas do Vouga", empresa do grupo Aquapor, e que abastece seis concelhos da região.

Diogo Faria de Oliveira, presidente do Conselho de Administração da "Águas do Vouga", explicou que este projecto nasceu de um "casamento natural" entre a Spheera, uma empresa que trabalha em produção de energia através de turbinas, e a Luságua, empresa a que também preside, e que tem como objectivo aproveitar o potencial energético das condutas de abastecimento público.

Basicamente, a solução encontrada passa por montar uma turbina de 85 kw a montante do reservatório de abastecimento, numa conduta paralela à original, e para onde a água é desviada antes de entrar no reservatório. Como vem com muita pressão, a água acciona as pás da turbina e produz energia que é armazenada e posteriormente vendida à rede eléctrica nacional. Segue depois o seu caminho para o reservatório e, de seguida, para a casa dos clientes. "Sem que a sua qualidade seja comprometida", insiste Diogo Faria de Oliveira.

Este projecto — que o JN já noticiou em Agosto de 2009, mas cuja licença de exploração só foi concedida em Novembro passado — corresponde a um investimento de 250 mil euros e, de acordo com as



Antes de sair da torneira, a água já serviu para produzir energia que é armazenada

➤ Pormenores

SEIS CONCELHOS

A empresa Águas do Vouga, do grupo Aquapor, é responsável pelo abastecimento de água a cerca de 250 mil habitantes de seis concelhos da região: Águeda, Aveiro, Albergaria a Velha, Estarreja, Ilhavo e Murtosa.

250

MIL EUROS

Foi quando custou o investimento na TERESA, a turbina que foi concebida pelo consórcio Sphe-

raa/Luságua e que já tem procura entre clientes externos. A autorização para exploração do equipamento só foi atribuída em Novembro.

AINDA HÁ BARREIRAS

Diogo Faria de Oliveira diz que estes projectos de eficiência energética ainda enfrentam algumas "barreiras" regulamentares e burocráticas que atrasam o seu lançamento e, no caso de concursos públicos, oneram as propostas tornando-as pouco competitivas.

contas da empresa concessionária, vai produzir anualmente 482 mil kw de energia, o equivalente ao consumo anual de 550 agregados familiares médios. Em termos de poupança ambiental, vai evitar a emissão de 200 toneladas de CO2 por ano, "o equivalente a cerca de 1100 viagens de automóvel entre Lisboa e Paris", diz a empresa.

Ao JN, Diogo Faria de Oliveira explicou que a instalação da TERESA — que deverá chegar a outros clientes e a outras instalações do grupo Aquapor — insere-se numa política global que visa "tentar rentabilizar ao máximo a eficiência energética" das suas instalações e que já passou pela colocação de mais de 800 painéis fotovoltaicos

Ministra do Ambiente
pretende replicar
o modelo em instalações
da Águas de Portugal

nas coberturas dos reservatórios, o aproveitamento das lamas resultantes do tratamento das águas residuais para fertilizante e combustível verde e a utilização do biogás produzido na ETAR. O objectivo é baixar os custos com energia, que rondam entre os 15 e os 30% do total, e, "no futuro, contribuir para a redução da tarifa da água das pessoas", algo que só deverá ocorrer dentro de cinco a sete anos.

Este investimento é aplaudido pela ministra do Ambiente, que pretende replicar o modelo em instalações da empresa Águas de Portugal. Segundo informações da tutela, até ao final do ano será também instalada uma minihídrica de 55 kw no reservatório de Monte Chão, em Sines; no primeiro trimestre de 2012 haverá uma turbina de 200 kw em Alcantarilha, Silves; e no segundo semestre de 2012 avança um equipamento de 100 kw em Beiriz, Póvoa do Varzim. Ao todo serão 355 kW de potência que, de acordo com a tutela, vão produzir energia para cerca de 2200 agregados familiares/ano. ■



“Há muito tempo que não se via a agenda política ser marcada pelo ambiente”

Foi em 1994 que surgiu a Associação de Empresas Portuguesas do Sector da Água (AEPSE). Anos depois, trocou a “Água” pelo “Ambiente” e formou a AEPSE como a conhecemos. A Associação comemorou este ano os seus 20 anos de existência, num ano que se revelou decisivo, com a apresentação de reestruturações para o sector da água e dos resíduos e com a apresentação do Compromisso para o Crescimento Verde, documentos que vão ditar a mudança dos próximos anos no sector do ambiente. Motivos mais do que suficientes para, no último mês do ano, falarmos com Diogo Faria de Oliveira, Presidente da AEPSE.



Diogo Faria de Oliveira, Presidente da AEPESA

“Há muito tempo que não se via a agenda política ser marcada pelo ambiente”

Foi em 1994 que surgiu a Associação de Empresas Portuguesas do Sector da Água (AEP-SA). Anos depois, trocou a “Água” pelo “Ambiente” e formou a AEP-SA como a conhecemos. A Associação comemorou este ano os seus 20 anos de existência, num ano que se revelou decisivo, com a apresentação de reestruturações para o sector da água e dos resíduos e com a apresentação do Compromisso para o Crescimento Verde, documentos que vão ditar a mudança dos próximos anos no sector do ambiente. Motivos mais do que suficientes para, no último mês do ano, falarmos com Diogo Faria de Oliveira, Presidente da AEPESA, para abordarmos os 20 anos de mudança, ainda que não milagrosos, de desafios actuais e de alterações inerentes à actividade, num futuro que, segundo acredita, terá uma agenda política a nível mundial marcada pelo Ambiente.

São 20 anos da AEPESA e 20 anos de grandes mudanças no sector, tanto da água e saneamento, como dos resíduos. Qual a correlação entre estas duas variáveis?

A AEPESA nasceu com a abertura do sector aos privados, em 1994, para dotar o país de um centro crítico relativamente àquilo que eram as opções para o sector do ambiente e os interesses das empresas privadas para o sector da água. Mais tarde mudou de nome com a entrada de um conjunto de operadores de aterros industriais e de operadores de resíduos sólidos urbanos. Os desafios da altura eram muito diferentes, inicialmente as preocupações estavam muito

viradas para a entrada das multinacionais em Portugal, e a atenção da AEPESA virou-se para uma discussão, entre o público e o privado, num clima de crescimento e posicionamento territorial. Hoje os desafios são outros, integramos a ANAREPRE, com toda a cadeia de valor da reciclagem, e há aqui hoje uma representatividade muito grande com 60 associados, um volume de negócios

são, quanto mais regulado for o sector do ambiente, mais as empresas se tornam sofisticadas e, com a sofisticação, vem também uma maior quantidade de negócio. As empresas que têm maior capacidade de adaptação são aquelas que conseguem tirar maior partido das alterações e, portanto, antecipar estas alterações é um dos desígnios da AEPESA e dos seus associados.

“...quanto mais regulado for o sector do ambiente, mais as empresas se tornam sofisticadas e, com a sofisticação, vem também uma maior quantidade de negócio. As empresas que têm maior capacidade de adaptação são aquelas que conseguem tirar maior partido das alterações”

de 1,5 mil milhões de euros e com um conjunto de empresas que representa 13 mil postos de trabalho. A AEPESA é uma associação de empresas que, entre si são concorrentes, mas que têm dois grandes objectivos comuns, o cumprimento da legislação e das regras e a actualização relativamente àquilo que é a evolução mundial, fundamental ao crescimento das empresas. Podem parecer interesses antagónicos, mas não

Nos últimos anos, a AEPESA chegou a manifestar-se contra uma eventual privatização do sector das águas. Como é que a associação vê então esta reforma para a recuperação de custos a longo prazo, mas que começará a ter repercussões já a partir do próximo ano?

Sobre a privatização eu diria que há um não-assunto com uma agenda política.





É consensual que ninguém quer a privatização em Portugal. O Governo já disse que não queria, os municípios já disseram que não querem e o sector privado já disse que não quer. E há boas razões para isto. A privatização não resolve os problemas estruturais e os desequilíbrios que o sector atravessa. Existe uma agenda política que sistematicamente recupera a palavra "privatização", diabolizando-a de

que de facto aquilo que não faz sentido, por exemplo, é a coexistência de cinco empresas com o mesmo accionista só na região de Lisboa - EPAL, SANEST, SIMTEJO, SIMARSUL, Águas do Oeste. Também não faz sentido o conjunto da disparidade de preços no país, dado que, mais uma vez, há um accionista comum e um interesse comum, e portanto a fusão destes sistemas faz todo o sentido para o sec-

lhões de euros no PENSAAR 2020 sendo que grande parte dessas necessidades são para renovações de redes em baixa, mas não deixam de ser 3,7 mil milhões de euros, quando o POSEUR aponta para participações até aos 700 milhões de euros. Há aqui uma incógnita, que é de onde vêm os restantes três mil milhões de euros. Temos tentado procurar aquilo que se espera do sector privado, que



forma a pôr em causa aquilo que possam ser intenções de parceria com empresas privadas, sendo que a parceria não é uma privatização, é uma pura prestação de serviços, pode ir até tão longe quanto uma concessão, mas não passará daí. Portanto, também nós nas empresas privadas não concordamos com a privatização porque ela não resolveria o problema de um eventual encaixe financeiro para o Estado, porque as dívidas da empresa a privatizar, neste caso a Águas de Portugal, não permitem que tal aconteça, não resolveria o problema da empresa porque este prende-se com dois aspectos diferentes, um de natureza económica, outro de natureza financeira, nem resolveria o problema do privado eventual vencedor dessa privatização porque o conjunto do problemas que ele herdaria seria maior do que o conjunto de benefícios que conseguiria tirar dele. Há que distinguir e fazer estas alterações. Por um lado temos as fusões de sistemas multimunicipais, que fazem todo o sentido naquilo que é a organização sectorial em Portugal por-

tor, numa lógica de gestão e numa lógica operacional. Se alguma questão se pode colocar relativamente às fusões é a forma como estas estão a ser feitas, mas não a sua razão de ser. Há ainda um conjunto de outras questões, como o grande pacote de alteração legislativa e regulamentar, que terá impactos significativos no futuro.

Nesse âmbito, foi também aprovado o PENSAAR que tem como um dos objectivos o aproveitamento e optimização das infra-estruturas e dos recursos. Quais são então os desafios que este sector encontra daqui para a frente?

É verdade que há uma alteração de paradigma e que as necessidades do país não são de infra-estruturação intensiva no sentido de aumentar o serviço em quantidade e em abrangência geográfica, mas também não deixa de ser verdade que continua a ser requerido um grande esforço para o período 2014 a 2020. É prevista uma necessidade de 3,7 mil mi-

é um sector extremamente capitalizado nesta fase, com novos accionistas, com vontade de investimento e com acesso ao capital muito expressivo, mas simplesmente não sabemos ainda qual o grau de intervenção que poderemos ter nestes anos. Do lado técnico e tecnológico, toda esta alteração de paradigma está virada para a eficiência das redes e aqui o sector privado dá cartas. Não só a nível operacional, em que as concessões têm 20 anos de existência e de experiência, mas também da área de projecto, de prestação de serviços e tecnologia. Contudo, não gosto da expressão do milagre português, que pegou, e contrasta em absoluto com os desequilíbrios que o sector vive. O que transparece não é nenhum milagre, mas sim um conjunto de necessidades de investimento em renovação, um conjunto de desequilíbrios económicos, que significa que os custos do serviço estão claramente acima dos proveitos, o que implicará aumentos de tarifas. E em aumento de tarifas eu não vejo milagre nenhum.



Se quiséssemos traçar um perfil português num ranking mundial, somos mais um importador ou um exportador de soluções?

Diria que do ponto de vista das competências e da capacidade de investimento, Portugal é claramente um potencial exportador, mas para exportar precisamos de ir a concurso com grandes multinacionais e para ir a concurso precisamos de referências, precisamos de currículo, precisamos de contratos para mostrar. E como não há uma dinâmica maior cá em

sectores da água, energias, resíduos e até da biodiversidade. Qual a importância ou timing de um documento como este?

O compromisso para o crescimento verde deve ser visto em primeiro lugar como uma iniciativa política e nesse aspecto é louvável por vários motivos. Há muito tempo que não se via a agenda política ser marcada pelo ambiente e isso dá-nos um ânimo enorme para perseguir estes objectivos. Repare-se no impacto que a fiscalidade verde

“Não gosto da expressão do milagre português, que pegou, e contrasta em absoluto com os desequilíbrios que o sector vive. O que transparece não é nenhum milagre, mas sim um conjunto de necessidades de investimento em renovação, um conjunto de desequilíbrios económicos, que significa que os custos do serviço estão claramente acima dos proveitos, o que implicará aumento de tarifas”

Portugal, a nossa carteira de negócios está a envelhecer, está a caducar e está desactualizada do ponto de vista tecnológico. E sem este dinamismo não seremos competitivos no estrangeiro. Para se internacionalizarem, as empresas precisam de três coisas: de robustez financeira, de capacidade técnica e tecnológica e de referências. A robustez financeira e a capacidade tecnológica, traduzida em dimensão, obviamente, nós temos. Precisávamos era de mais dinâmica em Portugal, mais prestações de serviço, mais contratos, de forma a que, quando formos competir em países estrangeiros, o possamos fazer ao nível das multinacionais com as quais estamos a competir. De outra forma, a exportação dos nossos conhecimentos e dos nossos serviços só é possível através de parcerias, que são muito positivas na medida em que diluem o risco de negócio e permitem, se for uma parceria local, ganhar conhecimento local e capacidade comercial. Portanto as parcerias devem ser incentivadas e são uma forma que as empresas portuguesas têm vindo a descobrir para colmatar o problema da dimensão e da falta de dinâmica do mercado nacional.

Este ano ficou também marcado pela apresentação do Compromisso para o Crescimento Verde, um conjunto de propostas que trazem uma visão aos

está a ter no país e na agenda política. Do mesmo modo, o crescimento verde agrega um conjunto tão vasto de entidades e interesses à volta do ambiente que, tanto quanto há memória, nunca tinha acontecido em Portugal. E só por esse facto permite tornar todas aquelas propostas que vêm no compromisso para o crescimento verde exequíveis e verosímeis no curto prazo. Portanto há um conjunto de intenções ali vertidas, um conjunto de acções com um significado extremamente grande, mas que não são acções de um governo, não são acções de uma associação, são acções atribuídas a um conjunto que, creio que, mais de cem entidades que se reveem nelas.

No âmbito da Fiscalidade Verde foi então feita a revisão da TGR para ir ao encontro dos objectivos do PER-SU, contudo, muitos operadores têm-se manifestado contra. Como é que a AEPsA vê estes conflitos?

Na área dos resíduos, os temas que estão a ser abordados são a taxa de gestão de resíduos (TGR), o destino final das lamas e a própria gestão destas em ETAR, a atribuição de metas para reciclagem e reutilização e redução da deposição em aterro eventualmente para um nível perto do zero. São objectivos ambiciosos. Há um consenso na medida em que o valor da TGR tem de aumentar e que esse aumen-





to deve ser progressivo para não perturbar a boa gestão dos resíduos e o próprio mercado. Aquilo que não é consensual, mas quanto a mim é perfeitamente natural, é até onde é que a TGR deve aumentar e a distinção da repercussão da TGR ao longo da cadeia de valor dos resíduos. Quando se procura colocar números e afectações na TGR, começam as divergências que as entidades têm, e que são naturais porque as empresas fizeram investimentos dentro da cadeia de valor dos resíduos e têm um mercado estabilizado neste momento, dentro daquilo que é o seu negócio corrente. Alterações muito drásticas na TGR podem causar perturbações no negócio e é isso que as empresas estão a defender. Do ponto de vista da AEPSE defendemos a parte consensual e defendemos que a TGR deve premiar a reciclagem e a reutilização e penalizar o resíduo indiferenciado.

Falamos a nível nacional, mas 2014 foi também um período decisivo a nível europeu e mundial, com conceitos como a economia circular a entrar mais no nosso quotidiano. Quanto longe estamos nós de atingir esta visão de reutilização e reaproveitamento?

O ambiente está a tratar da agenda política, não só nacional mas a nível mundial. Se me perguntar quais vão ser as grandes

alterações mundiais ou as tendências, eu diria que vão ser todas ditadas pelo ambiente. A economia circular é um ponto, em Portugal estamos a saber gerir muito bem esta agenda, somos dos países mais dotados e bem preparados. Veja-se o sector do desmantelamento automóvel, aquilo que se consegue recuperar hoje do automóvel é quase 100%. É absolutamente espantoso, relativamente àquilo que se fazia há 10 ou 15 anos. Mas não é só na economia circular que as mudanças se vão fazer sentir, as alterações climáticas vão dominar a agenda política mundial, as reduções das emissões de CO2, assim como a eficiência energética e as alterações do quadro geográfico de interesses na área da energia. O ambiente pode ser comparado àquilo que aconteceu nos últimos cinco anos na área da internet, nomeadamente com o Google e com o Facebook. Aquilo que vamos ver é uma explosão enorme de grandes interesses, grandes novidades e de grande criatividade nesta área.

Qual será o foco de acção da AEPSE em 2015?

Desde logo uma agenda que foi criada, mas que ainda não foi implementada, no sector das águas. O PENSAAR 2020 ainda está em aprovação, os regulamentos tarifários do sector das águas ainda nem começaram a ser discutidos, o POSEUR ainda não tem regras de atribuição de

fundos, as fusões dos sistemas multimunicipais ainda não estão feitas, portanto a atenção da AEPSE no sector das águas vai ser enorme. Vamos ser muito detalhados nas análises que vamos fazer em todo o processo, porque esta forma ditará o futuro do sector. Na área dos resíduos, temos várias preocupações, ainda estamos a querer que o Governo reveja melhor a atribuição de incentivos ao abate de veículos em fim de vida [uma medida que havia sido suspensa e que foi agora novamente recuperada], é um passo importante, mas é muito limitador e poderia ir um bocadinho mais longe, beneficiando também o abate de carros muito poluentes, na aquisição de carros menos poluentes, e não só necessariamente optar pelos carros eléctricos e híbridos plug-in. Vamos continuar a estar atentos à alteração da TGR e a uma agenda que vai ser preciso começar a discutir com o maior rigor, que se prende com a gestão das lamas desde a sua produção ao seu destino final. A área dos plásticos vai também absorver a nossa atenção, estamos neste momento a fazer contactos e a ganhar massa crítica para poder participar com mais profundidade no debate, e diria que a atenção para aquilo que são as tendências mundiais vai obrigar a AEPSE a estar muito atenta, de forma a dotar as empresas do conhecimento antecipado dessas mudanças, para que estas se possam adaptar de maneira a ter sucesso. 🍷



Privados das águas querem acesso a fundos comunitários

Ambiente Governo apresenta, nos próximos dias, o plano estratégico para o sector até 2020. Novo programa operacional sairá em Setembro.

Ana Maria Gonçalves
ana.goncalves@economico.pt

Os grupos privados que gerem o universo de 32 concessões municipais de distribuição de água às populações, cobrindo 44 autarquias, querem aceder aos fundos comunitários para ajudar a financiar os seus projectos de infra-estruturação.

Uma possibilidade que, até agora, lhes foi vedada nos diversos quadros comunitários de apoio utilizados em Portugal, mas que deverá ser revertida pelo novo modelo de financiamento, no âmbito do programa operacional para o sector até 2020, que o ministro do Ambiente, Ordenamento do Território e Energia, Jorge Moreira da Silva, se comprometeu, esta semana, a revelar em Setembro.

"O sector privado já investiu 936 milhões de euros, sem qualquer subsidiação em redes e infra-estruturas públicas que revertem para as autarquias no final das concessões", afirmou ao Diário Económico, Diogo Faria de Oliveira, presidente da Associação das Empresas Portuguesa para o Sector do Ambiente (AEPESA).

"É um enorme esforço feito por sector que embora continue a apostar no ambiente em Portugal, não tem tido as mesmas regras de apoio que as entidades públicas. Gostávamos de ver vertido neste novo quadro comunitário de apoio até 2020 um conjunto de regras de acesso iguais para todas as entidades gestoras, sejam públicas [municípios ou sistemas multimunicipais] ou privadas, sem discriminações", refere a mesma fonte.

O critério prioritário de acesso deve assentar na capacidade de utilização eficiente dos fundos, defende aquele que é também o representante da Aquapor na AEPESA.

Com o novo PENSAAR 2020 à porta, o qual vai substituir o actual Plano Estratégico de Abastecimento de Águas e Sa-



Diogo Faria de Oliveira, presidente da AEPESA, revela que os operadores privados já investiram 936 milhões em redes e infra-estruturas públicas.

neamento de Águas Residuais, o Governo dá sinais de abertura das portas dos fundos comunitários aos operadores privados.

Diogo Faria de Oliveira sublinha, no entanto, que as várias versões do PENSAAR 2020 que foram surgindo, não estão ainda "com o detalhe suficiente para demonstrar que o acesso não é discriminado e igual para todas as entidades que demonstrem ter a mesma capacidade operacional e de utilização eficiente dos fundos".

O ministro do Ambiente revelou, na passada quarta-feira, durante a comemoração do 20º aniversário da AEPESA, que a versão final do PENSAAR 2020 irá para consulta pública dentro de dias, traduzindo uma mudança de paradigma. "Define objectivos e acessos ao financiamento, mas não corta a liberdade e a responsabilidade dos agentes do sector", esclarece Jorge Moreira da Silva, acrescentando que "não faz sentido que o Estado esteja a dizer qual o tipo de acções que vai financiar. Os municípios serão responsáveis pelas opções que quiserem fazer".

Deixou ainda o recado que não haverá dinheiro para todos os projectos. "Entre aquilo que o PENSAAR 2020 identifica como investimentos que poderão ser realizados e o valor financeiro que está disponível no programa operacional, existe uma diferença significativa", afirmou Jorge Moreira da Silva.

A prioridade irá assim, segundo o governante, para a requalificação das redes de abastecimento às populações e para o tratamento de águas residuais, com os critérios de selecção orientados para a eficiência, qualidade e sustentabilidade.

"Os municípios e as entidades gestoras terão de se organizar para maximizar a massa crítica e economias de escala. Haverá liberdade e responsabilidade", reforçou Jorge Moreira da Silva. ■

SECTOR-CHAVE



Retrato do sector

Em Portugal, há 44 municípios que entregaram a operadores privados, através de concessão, a gestão da distribuição de água aos consumidores finais. São cinco os grupos a operar nesta área de negócios: dois portugueses (a Aquapor e a Indáqua), um espanhol (Aqualia) e um chinês (BeWater), ligado à Águas do Pequim que este recentemente na corrida à compra do negócio de resíduos da EGF. A esta lista junta-se a AGS, ex-subsidiária da Somaque, recentemente adquirida pelos japoneses da Marubeni, que também se interessaram pela privatização da EDP.



DIOGO FARIA DE OLIVEIRA

“O mercado da água deu passos lentos em 2009 e 2010”

Administrador da Aquapor lembra que há dezenas de autarquias a subsidiar o preço da água, num mercado com investimentos por concretizar



Diogo Faria de Oliveira | Administrador da Aquapor lembra que “há 59 câmaras que não cobram saneamento e estão a subsidiar os serviços”.

MIGUEL PRADO
miguel.prado@negocios.pt

A Aquapor, concessionária de água em 25 municípios, publica hoje um estudo para mostrar que na factura há mais serviços do que apenas o fornecimento de água. Em entrevista ao **Negócios**, Diogo Faria de Oliveira, administrador da empresa, apela à aceleração do mercado.

O estudo da Aquapor indica um custo por litro de 0,2 cêntimos. A água em Portugal está demasiado barata?

Nos sistemas sustentáveis, a água tem um preço justo. Ela está regulada para os próximos 15, 20 anos, através dos contratos de concessão. No entanto, em Portugal há 59 câmaras que não cobram saneamento. Estão a subsidiar os serviços.

É possível gerar alguma eficiência no consumo?

Nos tarifários tentamos equilibrar um triângulo muito difícil. Em primeiro lugar, sustentabilidade ambiental, que promovemos através do aumento do preço da água nos escalões com mais consumo; em segundo, sustentabilidade económica, em que procuramos equilibrar os custos e as receitas no longo prazo, para garantir que os sistemas não se degradam para as gerações futuras; e em terceiro lugar,

uma componente social, que garante que os escalões mais baixos são pagáveis e aceitáveis.

Nas concessões da Aquapor tem havido aumentos do preço?

Estão regulados e acompanham normalmente a inflação.

Como é que tem sido a experiência de lidar com os consumidores sendo uma empresa privada? Há algumas reticências dos consumidores pelo facto de a água ser fornecida por um privado?

Não. É preciso compreender que estes activos são das câmaras, não são nossos. Em segundo lugar, aquilo que prestamos é um serviço público. Não sentimos um tratamento diferente; sentimos uma exigência muito grande.

Vários “players” do mercado têm sustentado que a água devia ser mais cara para pagar os investimentos necessários na rede. Há entraves regulatórios a que o preço da água suba e as tarifas sejam harmonizadas a nível nacional?

O próprio regulador entende que há um conjunto grande de municípios que está abaixo de uma banda desejável do preço da água. A água não deve ser nem excessivamente barata, porque implica desperdício e subsidiação, e não pode ser excessivamente cara porque deba de ser socialmente comportável. Há um

Em 2011 tem de se passar rapidamente à concretização de formas de gestão mais profissionais.

DIOGO FARIA DE OLIVEIRA
Administrador da Aquapor

conjunto de câmaras que ainda subsidiam os investimentos e o serviço. E há, portanto, uma necessidade de ajustar os proveitos aos custos reais.

Mas esse passo ainda não foi dado.
Esse passo ainda não foi dado. O trabalho está a ser feito pela entidade reguladora.

O processo não devia ser mais célere? É o caminho do regulador...

Dizia, numa entrevista ao Negócios em 2009: “Ou as coisas acontecem agora, ou já não acontecem”. Aquilo que considerava necessário está a ser feito?

De facto, o mercado deu uns passos lentos durante os anos 2009 e 2010. Há um conjunto de negociações, de integração dos sistemas

municipais na Águas de Portugal, que durante 2009 e 2010 decorreram. Em 2011 tem de se passar rapidamente à concretização de formas de gestão mais profissionais, seja na Águas de Portugal, nos municípios, nas concessões. Tem de se actuar em 2011 e 2012 por forma a cumprir o PEASAAR [Plano Estratégico de Abastecimento de Água e Saneamento de Águas Residuais]. Ainda estamos a tempo, mas temos de ser cêleres.

A Aquapor, desde a privatização, tinha um plano para em 2011 atingir 500 mil clientes. Essa meta está comprometida por não haver uma dinâmica de mercado mais acentuada?

Neste momento não há concursos de concessão a decorrer. Não estão abertas novas oportunidades. Em segundo lugar, não considero que o objectivo esteja comprometido, porque acabámos de celebrar um contrato importante com a Câmara de Santarém, para a aquisição de 49% do capital das Águas de Santarém, o que nos permite passar dos actuais 380 mil clientes para 420 mil. Ainda achamos que podemos cumprir o objectivo dos 500 mil.

A partir de quando é efectivo?
Temos os contratos celebrados com a câmara, estamos a aguardar o visto do Tribunal de Contas.

Aquapor simplifica conta da água e lança factura electrónica

A Aquapor vai simplificar a conta da água dos seus clientes. A partir de Junho irá enviar para casa dos consumidores facturas uniformizadas, onde explicará com detalhe as várias rubricas da conta da água. No relacionamento com os clientes haverá outra novidade: ainda este ano, a Aquapor disponibilizará o serviço da factura electrónica.

A “factura única” da Aquapor será aplicada aos 14 municípios onde a empresa distribui água ao consumidor final (noutros 11 municípios, a Aquapor distribui em alta pressão e são as autarquias que vendem ao cliente final).

O trabalho começou em 2010. “Estivemos a verificar quais eram as questões que com mais frequência se colocavam e tentámos juntar com bastante transparência uma factura que evidenciasse melhor toda a informação que queremos e temos de prestar. Foi um ano em que fizemos um esforço muito grande para uniformizar a infor-

56%

Estudo da Aquapor mostra que apenas 56% do valor total de uma factura diz respeito à venda de água.

mação que vem na factura”, explica Diogo Faria de Oliveira, administrador da Aquapor.

Alguns desses dados constam de um estudo que a empresa hoje divulga, onde conclui que uma família de três pessoas consome, em média, 10 metros cúbicos mensais e paga 20,39 euros; desse total, só 56% diz respeito à água, sendo o restante saneamento, serviço de lixo e IVA.

O próximo passo é a factura electrónica. O grupo ainda não traçou metas para a adesão dos seus clientes (são 380 mil nos municípios em que opera directamente). Mas, para já, Diogo Faria de Oliveira traça um balanço positivo do negócio. A Aquapor tinha em 2008 (quando a DST e ABB compraram a empresa à Águas de Portugal) um plano para em 2011 facturar 134 milhões de euros. O grupo deve facturar 146 milhões. “O nosso objectivo era crescer 8% ao ano e estamos a conseguir crescer mais”, diz o administrador. **MP**

Entrevista Diogo Faria de Oliveira

ADMINISTRADOR DA AQUAPOR

“Ciclo autárquico é decisivo para consolidação do sector”

Aquapor alerta para necessidade de avançar com concessões de água

ALEXANDRA MACHADO
embaixadaportugal.pt

Portugal já perdeu praticamente três anos na implementação do segundo plano estratégico de abastecimento de águas saneamento, que decorre de 2003. Há mais três anos que têm de ser implementadas e mais se consomem. A Aquapor, que saiu da esfera da Água de Portugal em Julho de 2008, acredita que o mercado avançará por forma a começar em três anos a chegar aos 500 mil clientes.

Quais foram as primeiras medidas que tomaram quando compraram a Aquapor?

Fizemos um levantamento das contas, provistos, parcerias, passíveis de ser concretizadas numa revisão estrutural local, que já deu alguns frutos. Depois, já em uma poupança de um milhão de euros a rever contratos de fornecimento. Depois, já em um milhão de euros, mas não há custos de pessoal. O número de pessoas a se perder. Temos de reagrupar com os bancos. E o endividamento conjunto da empresa. A Aquapor é de 22 milhões e trezentos alguns passiva de curto prazo para médio e longo. Depois, começamos a olhar para as parcerias, nomeadamente com a AGS.

Que se mantem, em meios diferentes?

O sistema de gestão continua a ser feito com a administração (um nomeado pela AGS) e outro pela AGS. Agrega recursos, em conjunto, um administrador executivo. Agrega recursos e organiza os comitês de gestão.

Esta relação com a AGS é para ser aproveitada em futuros sistemas a que venham a candidatar-se?

Não há nada para pensar que

não possam ir pontualmente em parceria determinada processos, mas isso vai depender do crescimento do mercado da própria estrutura acionista da AGS.

A Aquapor tem interesse, e já fez alguns projetos, em comprar a participação da AGS, onde não poderia interessar-vos a aumentar participação?

Houve três hipóteses em discussão, que não ficaram fechadas enquanto o mercado não teve uma clarificação. As hipóteses são: “spin off”, “capitalização”, “concessão AGS”, manter essa parceria, ou avançar para uma fusão, que depende da vontade dos acionistas. A hipótese para a qual estamos a ir é de manter a parceria no curto prazo.

Requerem agora a parceria com a AGS. Por quanto tempo?

Estamos a trabalhar estreitamente com os mesmos acionistas. Mas com o conhecimento e a visão, a acionista da parceria não está tão posta em causa como antes.

Que perspectivas é que há de novos concessões e de subconcessões da ADP?

Estão prontos para a consolidação do sector e do ambiente em Portugal, porque há um novo ciclo autárquico. Em segundo lugar, estamos a perceber (GRUPO) o quadro de benefícios (Nacional), que se viu em 2003 e, em terceiro lugar, há um novo momento de gestão da PEAASAR (Plano Estratégico de Abastecimento de Água e Saneamento de Águas Residuais II), que aponta para 2013. Os dois casos acontecem agora ou já não acontecem. Não há ninguém que não tenha PEAASAR.



III. Temos o PEAASAR II, London e objetivos, na distribuição em bal, não foram cumpridos. Foi feito o II para corrigir e acabar o problema e não se pode ir à terceira hipótese se não se avançar para fazer o que não se fez nos 14 anteriores. Ou se faz agora ou depois da sua portabilidade.

Se o momento é de fazer, as concessões não são feitas. A busca de novos financiamentos e o momento político não são adequados. Pode ser um obstáculo?

O momento é favorável. Os dois primeiros anos dos mandatos são o momento de decisão das concessões. Há muita necessidade de fazer o PEAASAR II. A água para um investimento de 1,2 mil milhões de euros a fazer-se entre 2007, 2003, e no primeiro ano. Ou se avança em 2009 ou 2011.

Não está nada feito?

Já há alguns anos feitos. A ADP lançou a primeira parceria com municípios em Avim. Lançaram um abastecimento de água para distribuição por terceiros a consórcio da Nafarim, que se viu em 2003 e, em terceiro lugar, há um novo momento de gestão da PEAASAR (Plano Estratégico de Abastecimento de Água e Saneamento de Águas Residuais II), que aponta para 2013. Os dois casos acontecem agora ou já não acontecem. Não há ninguém que não tenha PEAASAR.

É com isso que contam para atingir os vossos objetivos a três anos?

É o ideal que se quer fazer pro-

cesso de atribuição de subconcessões a privados, não só pela saída das empresas privadas, mas especialmente para atingir com a velocidade que se quer o objetivo que se pretende. Além disso, julga-se que continuará a haver investimento de parcerias das empresas em si, que a abertura do seu capital (EPS) a privados. Também citamos alguns exemplos de processos sempre e quando sejam viáveis e sustentáveis.

Que nome se dá?

Estamos praticando em primeiro lugar em Santarém. Esperamos vir a negociar esse processo brevemente. Além disso, não tenho conhecimento de outros municípios a comprometer-se nessa matéria. Desde que se possam fazer e não sejam sustentáveis, há sempre uma posição competitiva.

Como pretendem atingir os 500 mil clientes em três anos?

Em primeiro lugar, por participação de concórcio a concessão, de parcerias em empresas municipais das subconcessões da ADP. Os nossos objetivos partem do plano estratégico, que contém o planejamento do PEAASAR II.

Desde que os processos sejam viáveis e sustentáveis, tomaremos posição competitiva.

A hipótese para a qual estamos a ir é a de manter a parceria com a AGS no curto prazo.

DIÓGO FÁRIA DE OLIVEIRA
Administrador da Aquapor



“Em pé de igualdade” nas subconcessões da ADP

A Aquapor nasceu no seio da Água de Portugal (ADP), que há subconcessões sistemas em bal de distribuição de água e saneamento, à qual a sua anterior participação que concorre Diogo Faria de Oliveira garante não haver qualquer relação privilegiada com a ADP. “Temos uma excelente relação, porque somos filhos da ADP”, mas “não é por isso que seremos beneficiados”, e acrescenta: “espero que não sejam também por isso privilegiados. Estamos em pé de igualdade” com outros concorrentes. Para essas futuras subconcessões da ADP ou outras concessões dos municípios, a Aquapor adquire parcerias. Se houver “vantagem em criar uma parceria, a triagem”, mas depende do projeto. Uma coisa é certa: parcerias onde seja a Aquapor a gerir. A Aquapor foi adquirida pela ESTAGS à Água de Portugal em Julho de 2008, numa operação de 62 milhões de euros.

Luságua aposta nas energias renováveis

O universo da Aquapor não vai ser apenas água, saneamento e tratamento de águas residuais. Através da Luságua, está a entrar nas energias renováveis, para se auto-abastecer, mas também para vender a rede nacional. A entrada neste negócio pressupõe várias tecnologias.

A saída do universo da Água de Portugal permite à Luságua entrar no negócio das lamas (que surgem no

Vamos posicionar-nos como concorrentes no mercado de lamas.

DIÓGO FÁRIA DE OLIVEIRA
Administrador da Aquapor

tratamento de água), estando a ser estudada a tecnologia e a avaliar os potenciais clientes.

“Vamos posicionar-nos como concorrentes no mercado das lamas”, garante Diogo Faria de Oliveira. O negócio das lamas permite realizar um passivo ambiental, utilizando-o na produção elétrica ou em outros produtos, como fertilizantes agrícolas. A empresa já está a produzir biogás em Coimbra, para a sua internacionalização.

Anglia, Anglia é o restante Magrebe e alguns países de Leste podem vir a ser o destino internacional da Aquapor, que garante não pretende, nesta fase, entrar em concessões de água e saneamento ou fazer aquisições. Agrega a tempo para projetos de tratamento de águas, produção de energia, assessoria de gestão na montagem e implementação de serviços de água e saneamento e formação de técnicos. Em Angola, a empresa – através da participada Luságua – candidatar-se-á a assessoria da Direção Nacional de Águas, com o SED e a BCG. Na Argélia, apresenta propostas de concepção, construção e exploração de estações de tratamento de águas residuais.

“Não são necessários aumentos extra dos preços”

Sem aumento de clientes nem de consumos, a empresa cresce graças à deteção de ligações clandestinas

O regulador do sector (IRAI, Instituto Regulador de Águas e Resíduos) e o próprio ministro do Ambiente já alertaram para a necessidade de se proceder a aumentos extraordinários nos preços de água para acomodar os défices da rede do sector. Diogo Faria de Oliveira, gestor da Aquapor (que gere concessões em 25 municípios), diz no entanto não ver, nas suas participadas, necessidade de fazer esses aumentos.

“Os nossos tarifários estão equilibrados”, afirma, admitindo, no entanto, que em apenas uma das concessões há necessidade de se fazer um reajuste económico-financeiro. Esta a ser negociada com a respectiva autarquia. De resto, garante o responsável, as concessões estão equilibradas. Por isso, os aumentos que possam acontecer são anuais, contratuais nas concessões.

Até Agosto deste ano, os resultados operacionais das participadas, no conjunto, totalizaram 754 milhões de euros, mais 3,25 mil-

hões que em igual período do ano anterior. O que foi conseguido com a redução de custos e aumento das receitas”. Curioso é que “não estamos a aumentar o número de clientes, não está a consumir mais e, no entanto, estamos a ter mais receitas”. Mas como? “Estamos a fazer um forte trabalho na parte de deteção de ligações clandestinas de água”, Diogo Faria de Oliveira acrescenta: existem muitas “e nos sítios mais inesperados”. O gestor acredita mesmo que uma parte das perdas técnicas seria decorrente destas ligações clandestinas. “Os provimentos provenientes dessas ligações devem estar a rondar os 3%”, acrescenta. Também as perdas técnicas estão a ser reduzidas, garante Diogo Faria de Oliveira.

Estando num sector regulado, o gestor da Aquapor não pode fugir ao IRAI. As novas regras e alguns das recomendações merecem a aprovação da Aquapor, apelando à existência de regras comuns para todas as empresas, quer sejam privadas, públicas ou municipais. Aplauda também a normalização da sustentabilidade do sistema, definindo-se quais os custos que entram nas tarifas. Conclui: “A sustentabilidade é a base do papel e da função”. ■■

Concedente	Rede	Água 2008	Índice de preços	Água
Aquapor	800%	2507	2507/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20
Água de Alentejo	40%	1000	1000/20	2507/20

A Aquapor gere 12 concessões de distribuição de água e saneamento. Das concessões são de distribuição de água e saneamento, tendo a A Aquapor a última a entrar no seu universo. A Aquapor já arrancou. Na distribuição em alta tensão de água a quem distribui os consumidores tem uma concessão – Águas do Vouga – e a triagem a uma empresa de saneamento em alta. Além dessas concessões, a Aquapor tem a Luságua, para energias renováveis e internacionalização. A Aquapor tem 25 municípios dos 41 que concessionaram a água e saneamento, cobrindo 1,2 milhões de pessoas.

CISION

escrita
com
energia **instalador**
edifícios . energia . ambiente

Tiragem: 7000
País: Portugal
Período: Mensal
Âmbito: Outros Assuntos

Pág: 42
Cores: Preto e Branco
Área: 18,00 x 27,00 cm
Corte: 1 de 9

ID: 57116955

01-12-2014

Grande Entrevista

Diogo Faria de Oliveira





«Estamos a gerar um défice (no sector da Água) que irá ser pago pelas gerações futuras»

Diogo Faria de Oliveira, presidente da Direcção da Associação das Empresas Portuguesas para o Sector do Ambiente (AEPSE), fala nesta entrevista dos vários constrangimentos e desafios que se colocam a este sector. No caso da Água, o responsável diz que «estamos a gerar um défice (no sector da água) que irá ser pago pelas gerações futuras». Um sector, realça, que «está extremamente desequilibrado». «O país investiu dez mil milhões de euros nos últimos 15 anos em infra-estruturas de águas e saneamento de águas residuais. Isso significa que Portugal criou uma dívida significativa que tem de ser agora amortizada porque foram angariados grandes financiamentos. Só a Águas de Portugal tem uma dívida de 3 mil milhões de euros», revela Diogo Faria de Oliveira, que analisa ainda temas como os resíduos e a Fiscalidade Verde.



O Instalador - Qual o foco e as preocupações actuais da AEPSA?

Diogo Faria de Oliveira - Para explicar a nossa actividade é oportuno contextualizar a história, até porque comemoramos em 2014 vinte anos de existência. A AEPSA nasceu como Associação das Empresas Portuguesas do Sector da Água (em 1994), numa altura em que o sector foi aberto à iniciativa privada através da alteração da Lei de Delimitação de Sectores (de finais de 1993).

E nessa altura que objectivos servia?

Na altura foi fundada para criar uma associação de empresas portuguesas, sendo que a grande preocupação, à época, incidia na entrada das grandes multinacionais em Portugal. E este foi o motivo pela qual a associação foi criada. Mais tarde, em finais de 1997, passou a integrar algumas empresas da área dos resíduos sólidos urbanos e industriais banais e perigosos. E foi aí que entraram outras empresas e se alterou o nome para a designação actual - AEPSA. Mais recentemente, há cerca de dois anos, houve integração da ANAREPRE (Associação Nacional dos Recuperadores de Produtos Recicláveis). Neste momento a AEPSA concentra toda a cadeia de valor do sector do Ambiente empresarial. São empresas desligadas quer do sector político quer do sector público em geral, desde o fornecimento ao abastecimento de água, águas residuais, recolha de resíduos sólidos urbanos, resíduos industriais banais e perigosos e agora reciclagem e recuperação de várias fileiras, como metais, papel e cartão, plásticos e vidro.

Quantos associados tem a AEPSA?

São 60 empresas com um volume de negócios anual de 1,5 mil milhões de euros e com um conjunto de trabalhadores que ronda os 13 mil.

E a Associação centra-se, neste momento, em que actividades?

Por um lado estamos muito atentos aquilo que são os constrangimentos e dificuldades da actualidade bem como às potenciais alterações de futuro que venham a alterar o funcionamento das empresas.

Quais são os principais constrangimentos e dificuldades que atravessam as empresas deste sector?

Um dos principais constrangimentos é a concorrência desleal e ilegal. Dou-lhe o exemplo do roubo de metais (como o cobre) e que faz com que as empresas que têm práticas desleais de mercado aceitem este tipo de materiais roubados. E depois revendem a outros preços. Os ministérios estão atentos, nomeadamente com as fiscalizações das autoridades. Mas, as dificuldades são muitas, e há de facto um mercado paralelo. Também ainda na área dos metais ou dos veículos em fim de vida, as questões dos incentivos ao abate dos veículos em fim de vida ou do não incentivo, alteram muito toda a dinâmica económica da recuperação de metais, plásticos e vidro, etc. Note que neste momento um veículo em fim de vida, quando é desmantelado, é todo reaproveitado. Estamos a falar de 98% de reaproveitamento e só 2% é que não se aproveita. São dois exemplos de alguns constrangimentos. Além disso estivemos muito atentos na privatização da Empresa Geral de Fomento (EGF) - responsável pela gestão de resíduos e parte da Águas de Portugal.

O que pensa deste processo?

Acompanhamos o processo muito de perto. São alterações significativas que, para correrem bem, devem ser muito detalhadas. Não há espaço para o «logo se vê».

E teme que isso aconteça?

Eu acho que a privatização da EGF foi muito bem preparada. Obrigou a uma alteração de 37 diplomas legais e regulamentares e a um novo plano estratégico para os resíduos sólidos urbanos.

Corre-se o risco de a fiscalização não funcionar?

Na minha opinião não há esse tipo de risco por duas razões. A primeira razão tem a ver com o facto de o sector dos resíduos ser muito maduro e estar consolidado. Basicamente, todos os intervenientes, desde o consumidor até às empresas produtoras de resíduos (sejam comerciais ou industriais), todos têm muita consciência do destino dos resíduos. Há empresas de

recolha altamente profissionais e há encaminhamentos dedicados para tipos de resíduos diferentes. A triagem e a separação de resíduos em Portugal tem tecnologias de ponta, e é decididamente uma das melhores da Europa. Nesta medida, do ponto de vista daquilo que é o mercado, não se vai sentir alteração do facto da EGF ser pública ou privada. É uma empresa altamente profissional, tenha ela accionistas públicos ou privados. A segunda razão é que temos um regulador (das águas e resíduos) com muitos anos de experiência. Com a alteração dos regulamentos tarifários e da forma de regulação e com a alteração do estatuto do regulador, que também ocorreu este ano, o risco de descontrolo por via da má fiscalização é muito baixo ou nulo.

E riscos, há?

A EGF é uma empresa muito grande face a outras que actuam nestes mercados. E tem um título de exclusividade nos resíduos sólidos e urbanos para actuar em 164 municípios. É claro que com este título e esta dimensão, a empresa precisa de um acompanhamento muito grande naquilo que são as práticas concorrenciais. Desde que isso seja absolutamente claro e transparente, diria que não há riscos e aquilo que o país terá é um ganho com a venda da EGF. Não tenho a mínima dúvida de que as tarifas praticadas pela EGF aos municípios vão baixar. Tanto pela via do regulamento tarifário como pela via da eficiência que vai ser solicitada a partir de agora a uma entidade privada. E por aí haverá sempre um ganho. O sector dos resíduos em Portugal a partir de agora tem mais um incentivo para ser mais competitivo. E desde que as práticas concorrenciais sejam claras e transparentes não há outro risco para o país, para o Ambiente e para os consumidores.

Agenda política marcada pelo Ambiente

Falando dos desafios no sector empresarial do Ambiente mais concretamente da Fiscalidade Verde. Na sua opinião esta é uma reforma mascarada por um contexto orçamental ou é o princípio de uma reforma há muito adiada?



GRANDE ENTREVISTA

Sentimos muita satisfação pelo facto de a agenda política em Portugal estar a ser marcada pelo Ambiente. É algo quase inédito. As últimas vezes que o Ambiente marcou uma agenda política, que me lembra, foi no tempo em que se falava nas incinerações (na altura com Cavaco Silva como primeiro-ministro) e mais tarde com José Sócrates, quando era ministro do Ambiente, e se acabou com as lixeiras, esta última em 2000/2001. Há cerca de doze anos que não se falava do Ambiente.

Mas acha que é uma agenda natural ou empurrada pelas circunstâncias económicas do País?

É uma agenda que marca duas áreas: uma Política e outra de racionalização económica e ambiental. Do lado político não há dúvida de que há aqui intenções de trading de impostos, em que se retira carga fiscal de um lado, não a reduzindo e aplicando-a de outro lado. É questionável se essa reorganização é bem feita ou não. Mas diria que não há, nesta matéria, perfeição. A perfeição estava do lado da redução de impostos e, não havendo, não há perfeição.

E, na sua opinião, estamos perante um aumento de impostos?

Quero acreditar que não seja um aumento de impostos.

Qual é a solidez desta reforma?

Saindo do lado político e centrando-me nos lados económico e ambiental, esta reforma tem claramente um objectivo de incentivo e desincentivo de várias práticas, penalizando e criando impostos para determinadas práticas e beneficiando outras. É um princípio que, se for estável no futuro, poderá significar aquilo que pode ser o destino e a visão que Portugal tem nestas áreas. Aqui o risco mais uma vez é pela via política, sobretudo pela indefinição dos ciclos políticos, impossíveis de determinar.

Esse é o principal risco?

É o principal perigo. Se tivermos estabilidade nesta matéria, uma visão e um rumo, as empresas rapidamente se adaptam. E se este tipo de políticas, penalizações e incentivos se mantiverem, inclusivamente aumentarem, seja em valor ou em áreas de



actuação, não tenho dúvidas de que isso será, em primeiro lugar para as empresas do Ambiente e depois para toda a economia em Portugal, um excelente estímulo para o desenvolvimento económico.

Em relação ao sector da Água, qual é o diagnóstico que faz do mesmo?

Quero começar por esclarecer que, em Portugal, não há privatizações na Água. Primeiro, por causa da Lei da Delimitação de Sectores que já referi no início. Está vedada a venda de activos no sector da Água e dos Resíduos em Portugal a privados. Os privados só podem entrar ou pela via da prestação de serviços ou pela via da concessão e operação dos sistemas. E ainda que houvesse a possibilidade da privatização da Água, devo dizer que na AEP-SA somos absolutamente contra a privatização do sector, quer da Águas de Portugal, quer do lado municipal.

Porquê?

Essa privatização não beneficiava ninguém, nem o consumidor nem os privados, porque iam herdar mais problemas do que negócios, nem o sector público porque não lhe permitia criar as condições para reestruturação num

sector que está extremamente desequilibrado. E também é verdade que o sector da Água vive enormes desequilíbrios. Não do lado técnico, onde está bem desenvolvido, com 20 anos de profissionalização, embora haja perdas de água significativas e assimetrias muito grandes na capacidade técnica e tecnológica dos municípios, mas a capacidade e recursos estão cá em Portugal. Já não é assim do lado económico e financeiro. E eles são diferentes.

Quais são as razões económicas?

Os motivos económicos prendem-se por um factor de proveitos e custos. Em Portugal muitos municípios têm desequilíbrios nesta matéria e não geram receitas suficientes para cobrir os custos.

Estamos a falar de má gestão?

Estamos a falar de subsídio. É de uma opção dos autarcas que entendem não aumentar as tarifas e há um custo para pagar. Não é o consumidor mas sim o contribuinte que paga esse custo.

E isso não é má gestão?

Acho que é uma opção política e não pode perdurar no tempo. E isto tem de mudar.

Pode demorar mais ou menos tempo mas tem de mudar. No que toca aos desequilíbrios financeiros, prendem-se com vários motivos. Primeiro, um grande endividamento provocado nos últimos 15 anos para a infra-estruturação do país. O país investiu dez mil milhões de euros nos últimos 15 anos em infra-estruturas de águas e saneamento de águas residuais. Isso significa que Portugal criou uma dívida significativa que tem de ser agora amortizada porque foram angariados grandes financiamentos. Só a Águas de Portugal tem uma dívida de 3 mil milhões de euros.

Água: o défice das gerações futuras

É uma factura pesada...

Sim, sem dúvida. Em segundo lugar a dívida gerada pelos municípios para a Águas de Portugal. Pelo facto de as receitas não cobrirem os custos isso gerou atrasos no pagamento de obrigações ao fornecedor à Águas de Portugal, que ronda os 550 milhões de euros. Isto significa que se os municípios não pagam e se isto tem de ser pago, alguém tem de contrair empréstimos de curto prazo, enquanto os municípios não entregam o dinheiro. E tudo isto está a levar aos tais desequilíbrios e eventualmente levará ao aumento de uma componente de tarifa ao consumidor. O terceiro factor incide sobre o défice tarifário, que não é igual ao da energia, que nasceu da vontade de subsidiar as energias renováveis. No caso das águas o défice nasceu do facto de não se querer aumentar as tarifas agora numa trajectória a 30 ou a 50 anos. O que significa que estamos a gerar um défice que irá ser pago pelas gerações futuras.

E como resolvemos o problema?

Do lado do défice económico e da dívida para pagamento das infra-estruturas devia haver uma componente paga pelos consumidores. Hoje estes estão a beneficiar de um serviço mais caro do que realmente pagam. Isto significa que as gerações futuras vão ter uma factura mais cara.

E os consumidores não têm noção disso?

Não, nada. Aliás, os consumidores neste momento, no último inquérito em larga escala, realizado a nível nacional, 78% acham que estão a pagar um preço demasiado elevado pela factura da água. Mas do lado financeiro, em minha opinião, não devia ser o consumidor a pagar a totalidade dos desequilíbrios financeiros. Deveria haver um ajustamento ao nível do Governo, da Águas de Portugal e municípios, e só a fatia remanescente deste encaixe por parte destas entidades é que devia ser cobrada ao consumidor.

E acha que vai ser fácil gerar consensos?

Não vai ser fácil. Mas é uma questão de justiça. Não foi o consumidor que gerou estes desequilíbrios. Nesse sentido não devia ser o consumidor a pagar uma factura que não é dele.



E as taxas na factura, compreende-se a lista enorme de *items* que agrega?

Acho que a factura da água não é uma factura fácil de ler. A factura da água inclui: uma componente fixa de água, uma componente variável de água, uma componente fixa de saneamento, uma componente variável de saneamento, a componente dos resíduos sólidos urbanos da recolha do lixo para a Câmara Municipal, o IVA, a taxa de recursos hídricos, a taxa de controlo de qualidade da água e com uma nova lei da factura detalhada, ainda vai passar a incluir a componente de abastecimento de água em alta, a componente de tratamento do saneamento de águas residuais e a componente do tratamento dos resíduos sólidos urbanos.

Como se explica isto ao consumidor?

A comunicação com os consumidores é muito importante. Mas há também outra situação de equilíbrio e de como é transmitida a comunicação. As empresas têm de aprender a lidar com os consumidores de maneira diferente. E, pois, importante haver um equilíbrio na factura e na quantidade de informação que nela deve constar. A factura devia ser mais simples e a componente de informação devia passar através de outras formas, sejam relatórios periódicos, pedidos do consumidor, etc., e tudo isto libertava a folha da factura para aquilo

que era essencial, para não prejudicar a informação e a comunicação.

Como viu o surto de legionella no concelho de Vila Franca de Xira?

Fiquei perplexo com a facilidade com que se apontou o dedo ao abastecimento de água. Toda a comunicação foi muito leviana a acusar sem certezas. Nos primeiros dias só se falava em duche, se se podiam abrir as torneiras, inclusivamente, soubemos que, o pânico da população foi de tal ordem, que a água engarrafada esgotou em algumas localidades. O surto, não tendo sido causado no sector da água, alertou todos os *stakeholders* para algo para que eventualmente possa vir a acontecer no futuro. Daquilo que consegui levantar na AEPSA, de operadores privados, todos fazem inspecções periódicas aos seus sistemas de abastecimentos. O risco de legionella num Município que esteja a ser servido por um privado é altamente reduzido. Embora o controlo da legionella e a desinfecção não tenham uma periodicidade obrigatória, não tenho a mínima dúvida de que, depois de um susto destes, todas as entidades gestoras vão fazer o controlo da legionella. Mas foi muito bem acompanhada pelas entidades competentes.

Quais são as vossas prioridades para 2015?

Em 2015 vamos estar com uma atenção muito grande em relação à reforma do sector da Água. Neste momento o Governo tem em consulta pública o 'PENSAAR 2020', Plano Estratégico Nacional de Abastecimento de Água e Saneamento de Águas Residuais. Está em elaboração um novo regulamento tarifário para aplicar, quer em sistemas multimunicipais detidos pela Águas de Portugal, quer aos municípios e às concessões a privados. O regulador foi empossado de novos poderes e tem mais autonomia, porque responde perante o Parlamento e não perante a tutela, o que não acontecia até este ano. E está anunciada uma reestruturação do sector das águas que passa pela fusão dos sistemas multimunicipais, dos actuais 18 passam a 4, mais dois existentes. Portugal ficará assim com seis grandes empresas multimunicipais. É um grande desafio. Até porque o sector necessita de 3,7 mil milhões de euros de investimento e em termos daquilo que é o novo plano de apoio que substitui o QREN, os subsídios ao sector são na ordem dos 700 milhões de euros. E há aqui 3 mil milhões necessários. E a questão é como se vão alcançar. Já no sector dos resíduos, vamos acompanhar este mercado privado, há uma nova maneira de estar que vamos acompanhar. No lado da reciclagem há inúmeros desafios também. Cá estaremos.



DIOGO FARIA DE OLIVEIRA

"O PENSAR 2020, PARA TER SUCESSO, PRECISA DA EXPERIÊNCIA DO SECTOR PRIVADO"

Para o actual presidente da AEPSE – Associação de Empresas Portuguesas para o Sector do Ambiente, se o que se pretende é atingir objectivos, não devem ser criadas barreiras nos meios para os atingir.

Foi apresentado um novo plano estratégico para os serviços de água, o PENSAR 2020. Que oportunidades identifica para o sector privado?

O plano altera aquilo que têm sido as estratégias anteriores, que estavam muito viradas para a infra-estruturação. O PENSAR está virado para a eficiência dos sistemas, eficiência que também se prende com construção na medida em que começa a haver necessidade, por vezes urgente, de renovação de infra-estruturas. Uma grande parte das redes em Portugal está a envelhecer e não está a ser renovada ao ritmo que deveria, por forma a garantir que nas gerações futuras não haja um problema de obsolescência ou de colapso de infra-estruturas. Mas o PENSAR introduz também um conjunto de preocupações mais viradas para a área tecnológica e de operação. Estamos a falar em objectivos de redução de perdas de água, por exemplo. Também há que fazer um grande esforço do lado do conhecimento da rede e dos clientes. Do lado do conhecimento da rede é necessário um forte avanço não só no cadastro, mas também na sua operação. Do lado da gestão de clientes, também é preciso que quer os sistemas de informação, quer a própria operacionalização do contacto com os clientes seja feita de uma forma muito mais actualizada e muito mais eficaz. São desafios muito importantes e em que o sector privado poderá dar um contributo.

E existem hoje as condições para que essa participação seja efectiva?

Ainda não compreendemos exactamente como e até que grau é que se pretende aproveitar a experiência do sector privado. Por um lado, compreendemos que o PENSAR 2020, para ter sucesso, precisa da experiência do sector privado. Por outro lado, não é suficientemente clara a forma de aproveitamento [dessas competências].

O que defendem nesse âmbito?

Se aquilo que se pretende é atingir objectivos, então não devem ser criadas barreiras nos meios para atingir esses objectivos. No caso concreto do PENSAR 2020, fala-se na necessidade de economias de escala, num conjunto de acções prioritárias e em projectos-âncora. Estes três chavões estão muito ligados a projectos plurimunicipais e é preciso ter muito claro se isto é ou não é uma barreira ao sector privado e aos municípios.

Acha que se está a obrigar os municípios a agregarem-se entre si quando poderiam ganhar escala de outra forma...

Exactamente. Em primeiro lugar, os municípios com dificuldades e com necessidades de dar um salto qualitativo naquilo que é o seu serviço deveriam ter ao seu dispor um conjunto de incentivos à sua profissionalização. Mas há um conjunto de outros municípios que são muito eficientes hoje e que não deveriam ver limitadas as suas opções e o seu acesso a este tipo de programas pelo facto de pretenderem continuar isoladamente. Da mesma forma, outros municípios que queiram optar pela lógica da concessão, isoladamente, podem ver-se limitados na sua escolha ou não absorver as mais-valias destes programas. É isso que pretendemos ver claro.

Não defendendo uma privatização, porque acha que seria positivo para o País concessionar os serviços em alta?

Aquilo que os privados podem trazer é capacidade financeira, tecnológica e de gestão, e optimização económica e operacional. Para se conseguir absorver todas estas mais-valias do sector privado, a verticalização é muito importante. É importante ter uma relação directa com o cliente final e é importante ter uma capacidade de optimização das infra-estruturas sem um corte na metade entre alta e baixa.



Mas se aquilo que se pretende é uma pura delegação de competências, quer do lado operacional, quer do lado financeiro, então as concessões em alta podem ter uma lógica de aproveitamento da experiência privada de outra forma. Pode ser através de operação e manutenção, da introdução de novas tecnologias, de serviços contratados num esquema de *performance*. A introdução do sector privado na alta podia dar um termo de comparação e uma rivalidade saudável aos serviços em alta.

Quanto à reorganização territorial e corporativa do grupo Águas de Portugal, como olha para a proposta do Governo?

A fusão faz sentido, desde logo se pensarmos aqui na região de Lisboa, em que temos um conjunto de empresas, todas elas com um denominador comum que se chama Águas de Portugal. É claro que fazer fusões desta dimensão tem um conjunto de questões complexas que são difíceis de conjugar. É muito difícil conseguir consensos. Haverá sempre alguém que questione porque é que caiu no sistema A e não no sistema B. Depois existe uma dimensão estatutária, em que accionistas de uma determinada empresa entraram com uma determinada quota e uns determinados direitos de voto, e vão ver alterados agora esses direitos e essas quotas. Há uma terceira dimensão ligada ao que são as expectativas de cada parceiro. Quando entram num sistema, entram com um conjunto de pressupostos e promessas, como seja o período de concessão, os investimentos associados, a sua participação na gestão. Portanto, há um conjunto de dimensões associadas à fusão que é impossível que reúnam um consenso. De qualquer maneira, ela não deixa de fazer sentido. O que não faz sentido é termos o denominador comum Águas de Portugal a gerir 18 sistemas, com 18 tarifas diferentes, 18 períodos de concessão diferentes, 18 conjuntos de parceiros diferentes.

Um dos objectivos da reorganização territorial é a harmonização das tarifas em alta. É expectável que haja consequências nas tarifas cobradas aos consumidores?



É certo que esta fusão vai gerar economias de escala e que estas economias, no seu global, vão significar uma redução de tarifa. O litoral pagará um bocadinho mais, mas em benefício do interior, que vai pagar menos. Isto acontece na alta, porque na baixa a situação é exactamente a inversa. O facto de os municípios do interior virem a pagar menos na alta não significa que o consumidor final vá pagar menos no interior. Isso não está a ser dito, mas também não está a ser clarificado. O que vai ter de acontecer são os dois movimentos em paralelo. Primeiro, uma descida da tarifa em alta no interior, mas acompanhada de um aumento da tarifa ao consumidor, também no interior, para que os municípios consigam o seu equilíbrio entre custos e proveitos.

Neste momento, temos um regulador independente e com poderes reforçados na área económica. O que pode representar, para as empresas, estas alterações na regulação do sector?

Vemos com bons olhos estas alterações. Quanto mais regulado, inspecionado e fiscalizado for o mercado, maior confiança haverá naquilo que é o trabalho do sector privado.

Quanto mais regulado, inspecionado e fiscalizado for o mercado, maior confiança haverá naquilo que é o trabalho do sector privado

O novo regulamento tarifário de água e saneamento pode ser um incentivo ao sector privado?

Sim, mas há que distinguir aquilo que são os contratos existentes daquilo que poderão vir a ser novos modelos de concessão. No caso das concessões existentes, há que ter em conta a forma de contratação pública internacional pela qual estas concessões passaram. É uma preocupação constante destas concessionárias, estar-se constantemente a alterar as regras do jogo. É claro que se poderá sempre argumentar que as regras poderão estar a evoluir para melhor, mas estes contratos a 30 anos querem-se estáveis e, cada vez que há alterações nas regras do jogo, essas alterações têm impactos grandes naquilo que

são as relações entre concessionárias e concedente, inclusivamente nas tarifas.

Nas concessões futuras, creio que poderá ser um estímulo. São novas regras que levam uma lógica de eficiência que terá de ser acomodada rapidamente pelo sector privado para dar um bom exemplo. Não se pode concorrer num sistema que tenha 50 por cento de perdas de água e esperar dez ou 15 anos para chegar aos 20 por cento de perdas de água. Terá de haver um período de convergência na eficiência muito mais agressivo. Isto vai introduzir novas formas de concurso e novo tipo de propostas de valor por parte do sector privado.

O regulador tem hoje poderes para obrigar o sector a ser sustentável do ponto de vista económico. Acha que isso pode dinamizar o mercado de concessões?

Pode, sem dúvida, porque o sector privado pode ajudar em muito os municípios a darem o salto necessário para a eficiência e para o equilíbrio das suas contas. A questão, aqui, prende-se mais uma vez com a necessidade de retirar todas as barreiras para que os municípios possam, de uma forma voluntária, optar por todos os modelos de gestão que têm à sua disposição.

Muitas empresas têm tentado a sua sorte fora de Portugal. O que poderia potenciar uma maior internacionalização no sector?

As empresas, para se internacionalizarem, precisam de dimensão, de robustez técnica, económico-financeira, e de referências. Em Portugal, estas empresas que têm um crescimento orgânico, contrato a contrato, precisavam de um estímulo maior do mercado nacional para poderem alavancar a sua participação no mercado internacional. Como o mercado é pouco dinâmico, o crescimento também é lento e, portanto, o atingir dimensão demora muitos anos, décadas até. Do lado da robustez, como também não há um dinamismo que permita angariar muitos contratos, isso significa que a capacidade técnica, económica e financeira das empresas também é limitada face à concorrência das grandes multinacionais. E, numa lógica curricular, também é importante que haja contratos em Portugal para se mostrarem creden-

ciais no estrangeiro. Estes três vectores são absolutamente necessários à internacionalização. Sem um mercado dinâmico e em crescimento, em Portugal, a internacionalização não se dá à velocidade que desejáramos.

Sem um mercado dinâmico e em crescimento em Portugal, a internacionalização não se dá à velocidade que desejáramos

Como perspectiva a evolução do mercado de concessões em Portugal?

Neste momento vivem-se sinais diametralmente contrários. O ano de 2014 foi o primeiro, desde a abertura da lei de delimitação de sectores aos privados, em que não houve concessões. O mercado parou em absoluto. Atribuo isso à conjugação de vários factores, desde logo, as eleições autárquicas, o problema desta reestruturação e o anúncio das fusões e verticalizações. Mas não deixa de ser estranho, porque estes factores já se conjugaram no passado. Por outro lado, foi o ano em que mais aquisições houve de grandes operadores cá em Portugal. A Veolia saiu de Portugal e deu entrada a uma empresa chinesa, a Beijing Water; houve a saída da espanhola Sacyr para a entrada de uma japonesa Marubeni; e a saída de dois accionistas minoritários da Indaqua para a entrada de um fundo de seguradoras alemãs.

Como interpreta esses sinais?

Em primeiro lugar, não há muitas empresas com 20 anos de experiências a montar e operar concessões à venda, e o que estes operadores procuram é experiência de operação, gestão e montagem de sistemas. A segunda [interpretação] é que embora nós, em Portugal, tenhamos sempre um olho pessimista em relação àquilo que podem ser as perspectivas de saída da crise, a verdade é que não é essa a visão dos investidores internacionais que estão muito interessados em apostar em Portugal.

Também em 2014, um relatório do Tribunal de Contas veio apontar problemas na partilha de riscos entre entidades públicas e privadas na análise das várias concessões na área da água. Afirmou, na altura, que concordava com as conclusões do relatório. Acha que se deveriam tirar consequências do mesmo?

As consequências já estão a existir. Embora seja importante que as auditorias se traduzam em melhorias, quer nos contratos, quer no terreno, a verdade é que o relatório tinha uma forma e um tom que foram depois aproveitados pela imprensa e prejudicaram em muito a imagem dos privados no mercado. Na altura, disse que isto foi um golpe duro e injusto para aquilo que tem sido o trabalho das concessionárias; hoje, ainda amplio mais essa mensagem. Embora a maioria das concessionárias esteja a fazer um excelente trabalho, a percepção que se está a ter, muito por via deste relatório, é negativa. É que está a haver lucro, quando na verdade não está; é que esse lucro não é devido ao privado, o que é absolutamente falso; e que há margem para descer tarifas ou para aumentar ainda mais o risco das concessionárias, o que também não é verdade. Se as concessões estivessem todas a correr melhor do que o previsto, eu seria o primeiro a dar razão a estas vozes, porque também sou o primeiro a dizer que os operadores privados não querem mais do que aquilo que é seu e a que têm direito. Mas não, sucede o contrário. Na generalidade das concessões, elas estão abaixo daquilo que eram as rentabilidades expectáveis e, portanto, essa margem reclamada por quem lê o relatório da TC na diagonal não é devida, nem sequer objectiva.

O relatório refere que a própria legislação tem cláusulas "leoninas" – é assim que lhes chama – que protegem as entidades privadas. Acha que a lei devia ser alterada?

Acho que sim, devia ser alterada. A verdade é que proveitos, consumos ou caudais mínimos obrigatórios, o que quer que seja que reverta num pagamento indevido por aquilo que é o serviço prestado, não devem existir neste tipo de serviços. Deve pagar-se o serviço utilizado e, para que haja uma economia sã, isso deve acontecer em toda a cadeia de valor, para que o consumidor não pague mais do que aquilo que é devido na sua factura.

Joana Filipe