



INDAQUA

PENSAARP 2030

Visão prospetiva do setor da Água Impactos nas entidades gestoras

Pedro Perdigão (CEO)

05 julho 2023

Indaqua. Água em boa companhia



ASSOCIAÇÃO
PORTUGUESA DOS
RECURSOS HÍDRICOS



ORDEM
DOS ENGENHEIROS
REGIÃO NORTE



Grupo Indaqua



**Diagnóstico
do setor**



O PENSAARP



**Eixos
Estratégicos**



Grupo Indaqua

INDAQUA

Indaqua

quem somos

Fundado em 1994, o Grupo Indaqua é um operador privado líder no setor da água em Portugal. Presta serviços de água e águas residuais a quase 8% da população portuguesa em dez municípios diferentes, principalmente através de contratos de concessão.



CONCESSÕES

	AREA (KM²)	População
Santo Tirso/Trofa	209	106 732
Santa Maria da Feira	213	135 006
Matosinhos	62	169 782
Vila do Conde	149	81 881
São João da Madeira*	8	22 162
Oliveira de Azeméis	161	66 673
Barcelos	379	116 391
Paços de Ferreira	71	55 481
Março de Canavezes	202	49 149

**not a concession (49% PPP)*

CONTRATOS DE REMUNERAÇÃO POR PERFORMANCE

Região Aveiro (9 municipalities)	1 279	262 794
Maia	83	135 678
Gaia	169	302 324
Chaves	160	32 807

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Namibe (Angola)	9	397 204
Lunda Norte (Angola)	25	471 552

803.000

POPULAÇÃO SERVIDA

8%

DA POPULAÇÃO PT

RESPONSÁVEIS POR

11.100 km

DE REDE DE ÁGUA

11%

DE PORTUGAL

Indaqua reconhecimento

A INDAQUA é o operador português com mais prémios e reconhecimentos do regulador (ERSAR). A esses prémios acrescem, ainda, várias outras distinções relacionadas com a sustentabilidade, atendimento ao cliente e inovação.

Concessões



QUALIDADE
ERSAR



EFICIÊNCIA
ERSAR



Excelência de Serviço
ERSAR

65
SELOS DE QUALIDADE
6
PRÉMIOS DE EXCELENCIA



LÍDER EM SERVIÇO AO CLIENTE 2022

INSTITUTO PORTUGUÊS DE RELAÇÕES COM O CLIENTE

Serviços



PRÉMIO DE SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA 2021

COM PROJETOS DE EFICIÊNCIA DE ÁGUA



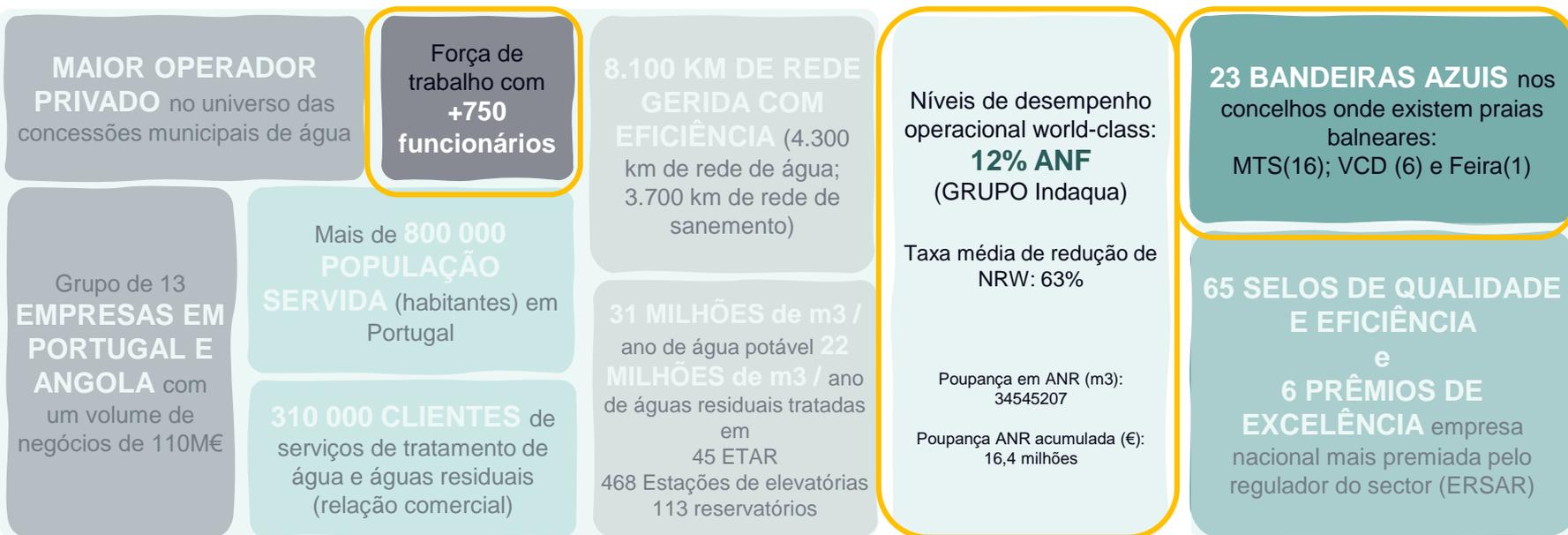
PT GLOBAL WATER AWARD 2022

COM SERVIÇOS PRESTADOS EM ANGOLA

Indaqua

alguns números

A INDAQUA é um operador de soluções orientadas para a eficiência que responde aos desafios do setor, oferecendo aos seus clientes a experiência combinada com resultados comprovados na Gestão, Operação e Manutenção de Sistemas de Água e Saneamento.



Indaqua

portfólio de serviços

Pretendemos que os nossos Clientes, quando nos escolhem, não optem por um fornecedor de serviços na água e saneamento, mas sim por um parceiro de confiança e de longo prazo para o seu negócio, que conjuntamente irá contribuir para a concretização dos seus resultados.

CONCESSÕES DE ÁGUA E SANEAMENTO



Soluções globais e integradas de longo prazo sob diferentes formatos contratuais

CONTRATOS DE GESTÃO DE PERFORMANCE



Desenvolvimento de projetos de otimização e eficiência das redes de água (NRW), e deste modo reduzir significativamente as perdas físicas e Comerciais
Redução de afluências indevidas

SERVIÇOS I²ÁGUA



Serviços e Produtos com suporte de tecnologia para apoio à gestão e operação de processos comerciais e técnicos

CONSULTADORIA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA



Desenvolvimento de projetos de gestão de redes de água e saneamento

OPERAÇÃO, MANUTENÇÃO E MONITORIZAÇÃO



Serviços O&M de infraestruturas, desobstrução da redes, relining de coletores e caixas, entre outros

Estratégia comercial

Regional

Nacional

Internacional

Indaqua

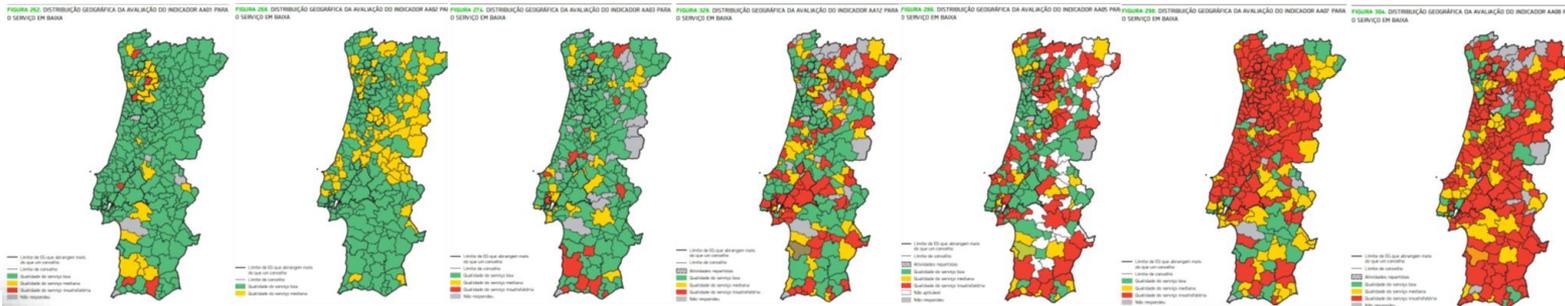
resultados concessões

Níveis de cobertura de água e saneamento públicos tão baixos como 34%	Investimento	Mais de 2.500 km de novas condutas de AA e 2.000 km de coletores de AR
43%	Cientes Servidos	Levamos água a + 120 mil e saneamento a + 100 mil alojamentos
Baixa qualidade da água para uso balnear	Perdas de Água (Água Não Faturada)	12%
Conformidades de 80%	Qualidade das águas balneares	40 bandeiras azuis ou de ouro
0% de energia produzida	Qualidade da água para consumo	99,8%
Antes	Eficiência Energetica	Produção própria de 40% da eletricidade consumida*
		Hoje



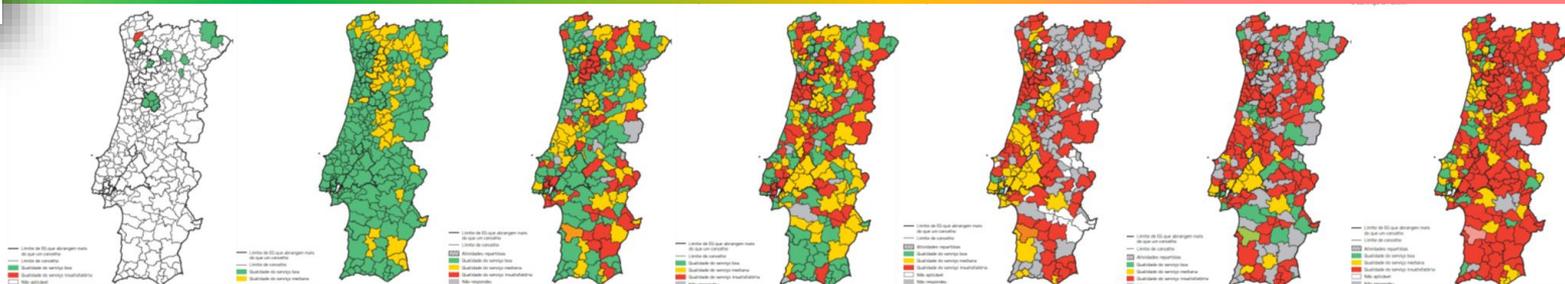
**Diagnóstico
do setor**

Diagnóstico do setor pontos fortes e pontos fracos



Acessibilidade Económica e Física
Água da rede Segura (torneira nem sempre)

Reabilitação, ANF e Perdas Reais
Adesão, Cobertura de Gastos



Diagnóstico do setor pontos fortes e pontos fracos

Diagnóstico

PENSAAR 2020 +10anos+660m€ =

Serviços de Qualidade a um Preço Sustentável

Diagnóstico



Serviços de águas de excelência para todos e com contas certas!

Baixa adesão (entre 500 e 600 mil alojamentos servidos não ligados);
Baixo ritmo de reabilitação dos ativos (0,6%/ano AA e 0,2%/ano – AR);
Elevada ineficiência generalizada (água não faturada ctt em 30%);

Baixa empresarialização das entidades gestoras;
Baixa dinamização do setor privado;

Desconhecimento (alguns concelhos) ou insuficiente cobertura dos gastos (116 concelhos);
Tarifas insuficientes;

Falta de sustentabilidade económica necessária para investimento.

Eixos estratégicos motivação

O QUE FALTA ENTÃO?

Sem dúvida, motivação

MAS A REALIDADE MOSTRA-NOS:

Modelos de gestão atribuídos por decreto sem ir à concorrência,

onde as tarifas são as necessárias para cobrir os custos, que não se consigam transferir para os contribuintes, sejam eles quais forem,



não irão, nunca, incentivar
eficácia, eficiência ou
sustentabilidade

TEMOS TODAS AS CONDIÇÕES PARA AMBICIONAR:

- + competitividade e sustentabilidade do setor
- + serviços com qualidade e a eficiência tão importantes para os tempos de escassez que se avizinham
- + contribuir para uma economia exportadora.

Diagnóstico do setor

Modelos de gestão

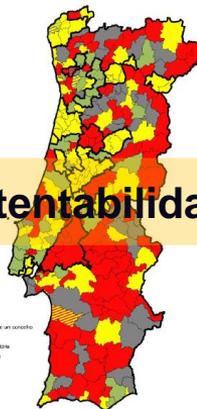
Em Portugal o setor tem prejuízo de mais de 87 milhões/€ por ano. Em 116 concelhos as receitas não cobrem os CUSTOS DO SERVIÇO.

Há Entidades Gestoras públicas com subsidição superior a 50%.

A subsidição é efetuada pelos orçamentos municipais e pelo Estado Central (via Fundo Ambiental e Fundos Comunitários).

ABASTECIMENTO DE ÁGUA

Distribuição geográfica da avaliação do indicador AA06 para o serviço em baixa (RASARP 2022)



SANEAMENTO

Distribuição geográfica da avaliação do indicador AR05 para o serviço em baixa (RASARP 2022)



Insustentabilidade financeira do setor da água

... As concessões privadas cumprem o princípio do utilizador-pagador, ao contrário da grande maioria das entidades gestoras públicas

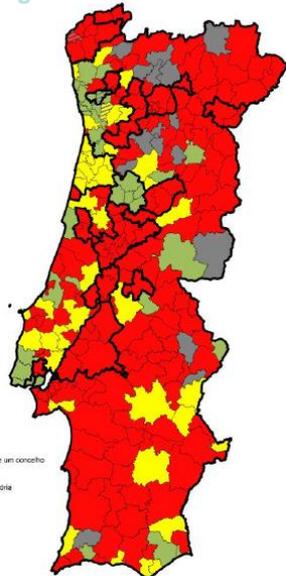
Diagnóstico do setor

Modelos de gestão

Há uma década que o **ÍNDICE DE PERDAS DE ÁGUA** em Portugal ronda os 30%. Os privados contrariam, no entanto, esta tendência com valores muito abaixo da média nacional (17,6%).

Água não faturada (ANF)

Serviço de água em baixa



Legenda:
— Limite de concelho
EG que abrangem mais do que um concelho
Atividades repartidas
Quantidade de serviço insatisfatória
Quantidade de serviço mediana
Quantidade de serviço boa
Não respondeu

Distribuição geográfica da avaliação do indicador AA08 para o serviço em baixa (RASARP 2022)

824 milhões m³/ano

Água entrada no sistema

237 milhões m³/ano

Água não faturada

175 milhões m³/ano

Perdas reais, isto é cerca de 20 000 m³/hora

30% GESTORAS PÚBLICAS

18% ENTIDADES PRIVADAS

12% INDAQUA

A melhoria da eficiência hídrica nacional para o nível de desempenho das concessões privadas, permitiria poupar anualmente o equivalente a abastecer o país durante 2 meses

**GRAVE
PROBLEMA DE
SUSTENTABILIDA
DE AMBIENTAL E
ECONÓMICA**

Diagnóstico do setor

Modelos de gestão

Ao nível do reconhecimento externo, o setor de concessões privadas tem 74% dos prémios e distinções atribuídos pelo Regulador apesar de representar 10% do total das entidades gestoras em Portugal.



Eficiência hídrica

Qualidade de Serviço

Prémios de excelência

% de prémios e reconhecimentos do regulador

74%

26%



% população servida em Portugal

20%

90%

% número de entidades

10%

90%

concessões
Privadas

Setor público

Diagnóstico do setor

Oportunidades e Ameaças

AQUECIMENTO GLOBAL

(+ secas e + chuvadas) implica maior resistência nas origens e nas águas pluviais e residuais

ENVELHECIMENTO DAS REDES

(Reabilitação=0,6%/0,2% por ano AA/AR)
Final da vida útil de grande parte dos ativos na próxima década → +200m€/ano só em redes implicará tendência de aumento de tarifas

BAIXA ADEÇÃO PERDA RENDIMENTOS

(89%/90%-AA/AR)
Reduz a Cobertura dos Gastos, poluição e água (na torneira) menos segura

INEFICIÊNCIA – GASTOS SUPERIORES

(exemplo: ANF=30%)
Único modelo com concorrência e incentivo à eficiência (concessão a privados) está presente em 20% população

RENDIMENTOS NÃO COBREM GASTOS

(147/172 EG em AA/AR)
Tarifas + Subsídios não cobrem Gastos
□ faltam meios para novos investimentos

DESIGUALDADE TERRITORIAL

Níveis de gestão, qualificação, subsídio e recursos afetos muito diferentes entre Municípios com expressão em grande disparidade tarifária

ARQUITETURA INSTITUCIONAL

Competência e Autonomia dos Municípios (prevista constitucionalmente) colocada em causa pelo Estado (atores: AdP e ERSAR)



Diagnóstico do setor

Oportunidades e Ameaças



REGRAS FAVORECEM
MODELOS DE GESTÃO
PÚBLICOS EM DETRIMENTO
DOS PRIVADOS

BENEFÍCIO AO INFRATOR
(EXEMPLO: ATRIBUIÇÃO
SUBSÍDIOS s/ OBRIGATORIEDADE
LIGAÇÃO)

EXCLUSÃO DO ACESSO A
SUBSÍDIOS A MUNICÍPIOS
COM OPERADORES
PRIVADOS

SUBSIDIAÇÃO CONDICIONADA
À IMPOSIÇÃO DE MODELOS
DE GESTÃO

ATRIBUIÇÃO DA GESTÃO DE
SISTEMAS MUNICIPAIS
SEM IR À CONCORRÊNCIA

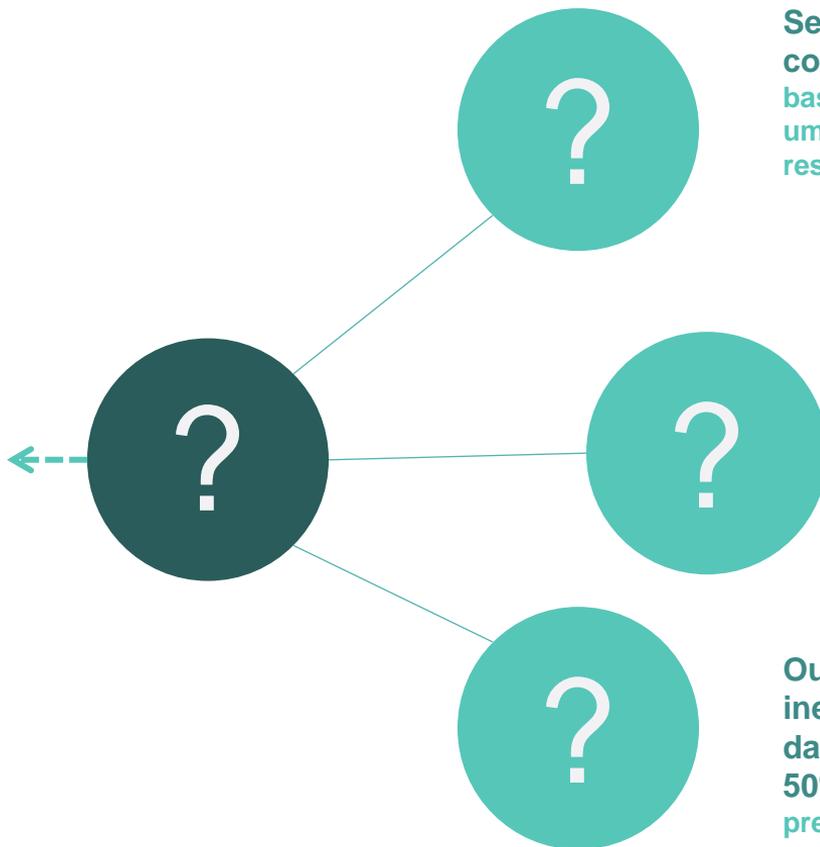
ETERNIZAÇÃO DOS SISTEMAS
EM ALTA

O PENSAARP



o PENSAARP porquê a demora?

Num contexto de urgência, porque a consulta pública e avaliação política decorre há 2 anos (o dobro do tempo que demorou a sua elaboração)?



Será porque apresenta objetivos concretos e ambiciosos, com base em indicadores que permitirão uma avaliação inequívoca dos resultados?

Será porque quantifica necessidades de investimento várias vezes superiores ao valor dos fundos europeus disponíveis, implicando o aumento do financiamento e/ou capital privado?

Ou será porque evidencia a inevitabilidade de uma subida das tarifas médias entre 20% e 50%, assegurando, ainda assim, um preço aceitável do ponto de vista social?

o PENSAARP

Aspectos negativos



X Lógica estatizante e centralizadora
em vez de pensar numa arquitetura de incentivos/motivação em função do desempenho.

X Não atua sobre capacidade de execução
reconhece a fraca capacidade de execução de investimentos dos modelos seguidos na última década, mas não propõe vias alternativas.

X Não estabelece objetivos para Municípios
Apenas estabelece objetivos para os municípios relacionados com a Melhoria das instalações sanitárias públicas e de famílias carenciadas

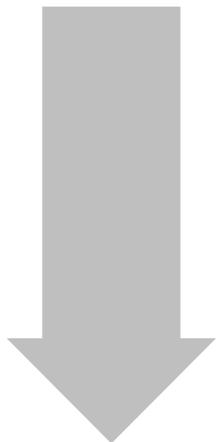
X Foco em modelos de gestão em vez de resultados
mantém o condicionamento de subsídios a modelos de gestão (agregações) em vez de resultados.

X Defende concorrência, mas não tem objetivos concretos
Não apresenta as concessões como via alternativa às agregações para resolver problemas de escala.

X Desconsidera o investimento e o financiamento privados
conta com subsídios ao investimento (EU) até 30%

o PENSAARP

Aspetos positivos



✓ **Aponta como crítica a falta de adesão**
mas não torna eficaz um sistema contraordenacional dando mais competências as EG nesta matéria

✓ **Limite de recuperação de gastos por taxas e impostos**
a recuperação de gastos por via de taxas ou impostos deve estar limitada aos municípios dentro da sua autonomia (exclui estado).

✓ **Defende que as tarifas são baixas e muito acessíveis**
deverão subir entre 20% e 50%, nos próximos 10 anos, o que é considerado aceitável do ponto de vista técnico e social

✓ **Reconhece que o setor é subsidiado**
mas não apresenta forma clara de tornar essa informação transparente para os contribuintes

✓ **Contratos com remuneração em função dos resultados**
Única proposta no sentido de modelos de gestão que promovam a eficiência



Eixos estratégicos

Eixos estratégicos

Eixos de Atuação



EIXOS
ESTRATÉGICOS

GOVERNANÇA E
COMPETITIVIDADE

EFICIÊNCIA E
EFICÁCIA
OPERACIONAL

DINAMIZAÇÃO DO
SETOR PRIVADO

ACRESCENTAR
VALOR AO PRODUTO
NACIONAL

- 1 **Tarifas para Águas Pluviais** (independentes do c/consumo de água) e **Gestão de AP em conjunto com gestão de AR**
- 2 **Reporte financeiro autónomo por serviço** (AA+AR+AP) – contabilidade analítica
- 3 **Planos de Investimento e Modelos económico-financeiros de médio-longo prazo**
- 4 **Definição do papel da AdP no setor** (gestor de investimentos multimunicipais)
- 5 **Transformação da ERSAR num regulador de mercado** que estimule a concorrência e assegure as condições para investimento privado no setor

Eixos estratégicos

Eixos de Atuação

1

Subsídios ao investimento (a existir) independentes do tipo de EG (pública ou privada) e condicionados (KPI) a resultados efetivos

2

Entidades gestoras c/ autonomia na aplicação das contraordenações por incumprimento de obrigatoriedade de ligação

3

Tarifas em alta por escalões dependentes da eficiência (perdas e infiltrações) das EG em baixa



EIXOS
ESTRATÉGICOS

GOVERNANÇA E
COMPETITIVIDADE

EFICIÊNCIA E
EFICÁCIA
OPERACIONAL

DINAMIZAÇÃO DO
SETOR PRIVADO

ACRESCENTAR
VALOR AO PRODUTO
NACIONAL

Eixos estratégicos

Eixos de Atuação

1

Concorrência no acesso à gestão com níveis de serviço contratualizados claros e associados a incentivos/penalidades

2

Revisão do modelo de atribuição de concessões clarificando a matriz de riscos, balizando a rentabilidade acionista



EIXOS
ESTRATÉGICOS

GOVERNANÇA E
COMPETITIVIDADE

EFICIÊNCIA E
EFICÁCIA
OPERACIONAL

DINAMIZAÇÃO DO
SETOR PRIVADO

ACRESCENTAR
VALOR AO PRODUTO
NACIONAL

Eixos estratégicos

Eixos de Atuação

1

Criar agência de apoio à exportação e de afirmação internacional dos empresas provadas nacionais

2

Promover cluster (envolvendo operadores e universidades) para desenvolvimento e de financiamento de soluções tecnológicas nacionais



EIXOS
ESTRATÉGICOS

GOVERNANÇA E
COMPETITIVIDADE

EFICIÊNCIA E
EFICÁCIA
OPERACIONAL

DINAMIZAÇÃO DO
SETOR PRIVADO

ACRESCENTAR
VALOR AO PRODUTO
NACIONAL

Eixos estratégicos motivação

REGRAS SIMPLES

I

Subsídios ao investimento agnósticos

Se e enquanto existirem, **deverão previsíveis e agnósticos a todas as opções de gestão**

II

Sustentabilidade das tarifas

que cubram os custos presentes e futuros. Aos impostos caberá apenas a dimensão social para quem dela efetivamente precisar

III

Concorrência

assegurará os incentivos e responsabilização necessários para que os custos, económicos e ambientais, sejam os menores possível

IV

Internacionalização de operadores privados

os únicos cujo capital faz sentido arriscar noutras geografias, permitirá **transformar um setor consumidor de recursos num fator de crescimento do produto nacional.**

Palavra-chave

Para que, nesta década, voltemos a testemunhar um salto qualitativo como o que vimos no início do século é: **CONCORRÊNCIA.**

Eixos estratégicos mote



