



OFICINA DO CES

ces

Centro de Estudos Sociais
Laboratório Associado
Universidade de Coimbra

**MARISA BORGES, ANTÓNIO LEITÃO,
PAULA DUARTE LOPES, DANIELA NASCIMENTO**

**O ACESSO À ÁGUA EM PORTUGAL EM TEMPO DE
CRISE: O SETOR DA ÁGUA EM PORTUGAL 'EM BAIXA'**

**Agosto de 2015
Oficina n.º 427**

**Marisa Borges, António Leitão,
Paula Duarte Lopes, Daniela Nascimento**

**O acesso à água em Portugal em tempo de crise:
O setor da água em Portugal ‘em baixa’**

**Oficina do CES n.º 427
Agosto de 2015**

OFICINA DO CES

ISSN 2182-7966

Publicação seriada do

Centro de Estudos Sociais

Praça D. Dinis

Colégio de S. Jerónimo, Coimbra

Correspondência:

Apartado 3087

3000-995 COIMBRA, Portugal

Marisa Borges*, **António Leitão****, **Paula Duarte Lopes**** e **Daniela Nascimento****

* Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra (CES), Portugal

** CES | Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC), Portugal

O acesso à água em Portugal em tempo de crise:

O setor da água em Portugal ‘em baixa’¹

Resumo: A mercantilização do setor da água em Portugal não é uma tendência recente, principalmente no que diz respeito à cobrança pelo fornecimento de água. Contudo, a participação privada tem ganho uma relevância substancial com a atual discussão de um objetivo geral de privatização deste setor. Entre discussões éticas, sociais e políticas, uma questão transversal a todo o debate tem a ver com a ideia de que os atores privados têm características próprias e distintas dos públicos, fragilizando a natureza do serviço público a nível do abastecimento de água potável à população. Esta Oficina visa caracterizar o setor de água em Portugal (sistema em baixa) por forma a sistematizar a informação base necessária à análise que o projeto de investigação PPÁgua se propõe: comparar a garantia de abastecimento universal de água à população por parte de entidades públicas e privadas a partir da caracterização do setor.

Palavras-chave: água; crise; Portugal; mercantilização.

Introdução

A mercantilização do setor da água em Portugal não é uma tendência recente, principalmente no que diz respeito à cobrança pelo fornecimento de água. Contudo, a componente relativa à participação privada tem ganho uma relevância substancial com a atual discussão de um objetivo geral de privatização do setor da água (e do saneamento) em Portugal. Acresce ainda o facto de existirem relatos nos meios de comunicação social de situações de corte de abastecimento de água a vários agregados familiares por falta de pagamento devido a dificuldades financeiras. Entre discussões éticas, sociais e políticas em torno destas mudanças, uma questão transversal a todo o debate tem a ver com a ideia de que as empresas privadas têm características próprias e distintas das empresas públicas, fragilizando a natureza do serviço público no que diz respeito ao abastecimento de água potável à população. Esta Oficina visa facultar uma caracterização geral do setor de abastecimento de água ‘em baixa’ em Portugal, estabelecendo um primeiro nível de comparação entre entidades públicas e privadas. Este trabalho de mapeamento constitui um primeiro passo para o desenvolvimento da investigação subjacente ao projeto “PPÁgua – Respostas públicas e privadas à falta de

¹ Autor de contacto: Paula Duarte Lopes, e-mail: pdl@fe.uc.pt

pagamento dos serviços de abastecimento de água: o caso português” financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia (EXPL/IVC-CPO/1094/2013| FCOMP-01-0124-FEDER-041144). O PPÁgua tem como objetivo identificar o impacto da crise económica no acesso à água para consumo doméstico e comparar as respostas das entidades gestoras públicas e privadas ao incumprimento de pagamento do serviço de abastecimento de água por dificuldades financeiras.

Esta Oficina está organizada em três partes. A primeira secção apresenta a relevância do tema desta Oficina: o impacto da crise económica no acesso à água por parte da população em Portugal. A segunda secção apresenta a caracterização institucional do setor de abastecimento de água ‘em baixa’. Esta caracterização inclui a identificação de diferentes modelos de gestão, diferentes tipos de entidades gestoras baseados na sua natureza jurídica, e ainda a sua localização geográfica no país. A terceira secção inclui uma breve análise dos tarifários e da acessibilidade económica em Portugal no que diz respeito aos serviços de abastecimento de água.

Acesso à água em tempo de crise

A água sempre foi um bem político e, ao contrário de outros recursos naturais, tem resistido constantemente à pressão para se transformar numa mercadoria. Desde os anos 1990 que o debate relativo à participação do setor privado na governação do setor da água tem estado na agenda de vários países, incluindo a Grã-Bretanha (Bakker, 2003) e o Chile (Bauer, 1997). O modelo de governação da água que caracterizou a maioria dos países desde a Segunda Guerra Mundial – o modelo estatal hidráulico – adotava uma abordagem centrada na oferta e na promoção do crescimento económico, com o Estado como o ator principal (exceto no caso de França). Este modelo era baseado na equidade social, com o Estado a assumir a responsabilidade de garantir a provisão universal de água e de gerir as dinâmicas de solidariedade nacional necessárias entre diferentes regiões, no sentido de ‘levar a água onde a mesma fosse necessária’. A partir dos anos 1970, diferentes governos (baseados em estudos académicos) começaram a defender (e ainda defendem) que o Estado, o garante tradicional do abastecimento universal de água à sua população, não tinha (e não tem) os recursos financeiros necessários para satisfazer a procura atual. Simultaneamente, nos anos 1980, assiste-se a uma alteração do paradigma económico dominante, no âmbito do qual o Estado é considerado parte dos problemas económicos existentes. Desta forma, o método mais eficiente para alocar recursos deve ter lugar no âmbito das dinâmicas de mercado, incluindo no setor da água.

Acresce ainda que, em 1992, os Princípios de Dublin² tornaram-se o quadro de referência do processo de mercantilização da água. O primeiro princípio reconhece a vulnerabilidade e a natureza finita dos recursos hídricos, e reconhece ainda o seu papel na sustentação da vida, do ambiente e do desenvolvimento. O papel central das mulheres e a necessidade de modelos de gestão democráticos, que incluam dinâmicas de participação direta, são afirmados no segundo e terceiro princípios. Mas é o quarto princípio que tem dominado a maior parte dos debates sobre governação da água, e tem constituído a base de fundamentação de determinadas práticas: “A água tem um valor económico em todos os seus usos e deve ser reconhecida como um bem económico” (Princípio 4).

Apesar de as entidades gestoras públicas garantirem a maior parte dos serviços de abastecimento de água a nível mundial (cerca de 95%), o “número de pessoas servidas por empresas privadas passou de 51 milhões em 1990 para cerca de 300 milhões em 2002” (Wolff e Palaniappan, 2004). O principal debate tem-se centrado no papel do Estado, o qual tem vindo a ser redefinido em resultado do paradigma económico neoliberal desde os anos 1970 (Bakker, 2003; Gleick *et al.*, 2003; Lopes, 2009). Vários autores têm analisado diferentes aspetos do processo de mercantilização no setor da água (Bauer, 1998; Barlow e Clarke, 2002; Evans *et al.*, 2002; Barraqué, 2003; Balanyá *et al.*, 2005). Por exemplo, Gleick *et al.* (2002) identificam alguns princípios que devem regular a participação do setor privado nos serviços de abastecimento de água, nomeadamente a satisfação das necessidades básicas e a existência de padrões para a regulação estatal.

Assim, a discussão sobre a mercantilização da água não é recente (Swyngedouw, 2005; Bakker, 2003; Loftus e MacDonald, 2001; Lobina e Hall, 2000), incluindo em Portugal, principalmente no que diz respeito à cobrança pelo fornecimento de água. No entanto, a componente relativa à participação privada no setor da água tem ganho uma relevância substancial devido aos impactos identificados em países como a Bolívia, a Grã-Bretanha, a Índia ou os Estados Unidos da América, bem como, em Portugal, com as diferentes re/organizações do setor.

Nos últimos anos tem-se assistido a um acelerar do processo de mercantilização do setor da água em Portugal, quer através de legislação que alegadamente permite agilizar a entrada de atores privados no setor da água, como, desde 2009, através das

² Para mais informação sobre os Princípios de Dublin consultar: <http://www.wmo.int/pages/prog/hwrp/documents/english/icwedece.html>.

recomendações da Entidade Reguladora dos Serviços de Água e Resíduos (ERSAR), que de acordo com os princípios europeus e nacionais tem vindo a supervisionar a adoção de tarifários que permitam a recuperação de custos, conferindo uma lógica de mercado a toda e qualquer entidade gestora de abastecimento de água, seja ela pública ou privada. O facto de este processo convergir com o atual período de crise financeira tem desencadeado algumas discussões *ad hoc* sobre as questões éticas, sociais e políticas associadas às implicações deste processo. A ideia de que as empresas privadas têm características próprias e distintas das empresas públicas é quase um dado adquirido nesta discussão, defendendo-se, por um lado, que as mesmas constituem opções mais eficientes em termos de financiamento e gestão dos serviços de abastecimento de água; e, por outro, que os atores privados fragilizam a natureza do serviço público no que diz respeito ao abastecimento de água potável à população com base em princípios de equidade. Esta última posição tem sido sustentada por relatos de situações de corte de abastecimento de água a vários agregados familiares por falta de pagamento devido a dificuldades financeiras (Costa, 2012; *Visão*, 2012).

Uma vez que existe a possibilidade de o abastecimento de água ser suspenso em caso de não pagamento, e que a água é um recurso essencial para a sobrevivência humana, a exclusão tem-se tornado uma questão política e social de extrema importância quando se debate a participação de entidades privadas no setor da água. Em vários países, a participação do setor privado tem sido contestada exatamente pela questão da equidade e do papel que estes atores devem assumir, ou não, nos sistemas de governação. O Uruguai, por exemplo, proibiu constitucionalmente a participação de atores privados no setor das águas, em resultado de um referendo público.

Relativamente ao caso português, existe alguma análise sobre o nível dos tarifários de água e equidade social nos municípios portugueses (Martins *et al.*, 2010), mas não existe nenhum debate estrutural relativamente à questão mais geral da participação do setor privado e das suas possíveis implicações em termos do garante do acesso universal à água em Portugal. Algumas notícias de 2012 referiam que “só em seis cidades, Viana do Castelo (800), Braga (213), Aveiro (200), Lisboa (1027), Coimbra (300) e Olhão (365), cerca de 3000 famílias por mês eram desligadas da rede de abastecimento de água em resultado de incapacidade de pagamento das faturas da água associada à crise económica” (Costa, 2012). Um outro relatório contabilizava cerca de 3000 habitações desligadas por mês apenas na cidade do Porto (*Visão*, 2012).

A partir deste enquadramento, propomos então identificar o impacto da crise económica no acesso à água para consumo doméstico e mapear as diferenças no contexto atual de crise financeira, comparando a resposta de diferentes tipos de entidades gestoras ao incumprimento de pagamento do serviço de abastecimento de água por dificuldades financeiras, tendo por base a distinção entre entidades públicas e privadas. Para este efeito, na secção seguinte procede-se a uma caracterização e respetiva análise do setor de abastecimento de água ‘em baixa’ em Portugal.

Caracterização do setor de abastecimento de água ‘em baixa’

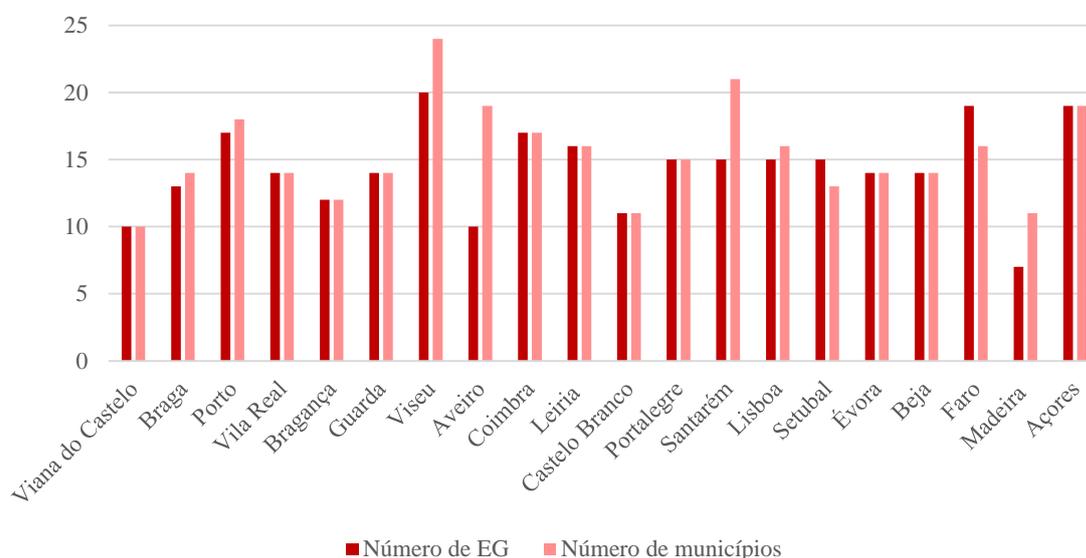
O setor da água em Portugal está organizado num sistema de dois níveis horizontais: um sistema ‘em alta’ e um sistema ‘em baixa’. O sistema ‘em alta’ inclui as entidades que captam, tratam e abastecem as entidades gestoras (EG) ‘em baixa’, sendo que estas últimas são as responsáveis pelo abastecimento direto de água à população. Uma vez que o projeto PPÁgua se propõe comparar as repostas dadas por entidades gestoras públicas e privadas à falta de pagamento do serviço de abastecimento de água pela população por dificuldades financeiras, a caracterização do setor da água centrar-se-á apenas no setor ‘em baixa’, responsável pelo abastecimento direto de água à população. A este nível, identificam-se dois tipos de EG no sistema de abastecimento de água ‘em baixa’ com base na natureza do seu capital: público – gestão pelas Câmaras Municipais (diretamente, através de serviços municipais ou municipalizados, ou através de uma empresa municipal), gestão através de uma empresa pública estatal, ou ainda de Parcerias Público-Públicas (entre Estado e municípios, as multimunicipais; ou entre municípios, as intermunicipais); e privado – concessão privada. Existem ainda EG de capital misto, resultantes de Parcerias Público-Privadas. Como em Portugal, todas as EG deste tipo têm maioritariamente capital público, são aqui consideradas públicas.

No âmbito deste projeto, foram consideradas 287 entidades gestoras a operar em 2014 em Portugal,³ o que representa um número inferior ao número de municípios existentes (308). Estas entidades gestoras distribuem-se de forma diferenciadas por distrito (Figura 1), verificando-se, nalguns casos, uma coincidência entre o número de entidades gestoras e o número de municípios; noutros casos, verifica-se um número inferior de entidades gestoras face ao número de municípios (nomeadamente Viseu,

³ O número total de EG foi calculado com base na informação disponibilizada no *site* da ERSAR sobre as EG que estabeleceram a tarifa ao utilizador final no ano de 2014 por município. Este valor diverge de alguns relatórios oficiais que ainda não utilizaram os dados de 2014.

Santarém, Aveiro); e, noutros casos ainda, verificam-se situações em que o número de entidades gestoras ultrapassa o número de municípios (Faro e Setúbal).⁴

Figura 1 - Número de municípios e de entidades gestoras por distrito e região autónoma



Para melhor perceber as diferenças entre tipos de entidades gestoras, neste estudo identificaram-se oito categorias de entidades gestoras que operam na distribuição de água em baixa. Estas oito categorias foram definidas com base no modelo de gestão em que as entidades gestoras se enquadram, no regime jurídico aplicável e nos diferentes tipos de atores identificados nessa gestão.⁵

Categoria 1 – entidades gestoras multimunicipais: entidades cujo capital social é detido pelo Estado em 51%, através das Águas de Portugal, SA, e pelos municípios que integram o sistema (49%)⁶

Categoria 2 – entidades gestoras intermunicipais: pessoas coletivas integradas pelos municípios, implicando uma integração territorial dos sistemas municipais

⁴ Esta situação em Faro e Setúbal explica-se pela existência de empresas municipais responsáveis pela distribuição de água em áreas específicas do concelho e onde existe uma entidade que opera à escala municipal. No caso do distrito de Faro, esta situação ocorre em Loulé, onde a distribuição em baixa está a cargo dos serviços municipais e de três empresas municipais (InfraLobo, EM; InfraQuinta, EM; e InfraMoura, EM). No distrito de Setúbal verifica-se a mesma situação no município de Grândola, onde a distribuição está a cargo dos serviços municipais e da empresa municipal Infratróia, EM.

⁵ Lei n.º 50/2012 de 31 de agosto. Diário da República n.º 169/12 – I Série. Lisboa

⁶ O capital social destas concessionárias multimunicipais pode também ser participado por capitais privados. De acordo com o Relatório Anual de Serviços de Água e Resíduos em Portugal (RASARP) 2012, essa situação não se verificava em Portugal (ERSAR, 2012).

Categoria 3 – entidades gestoras que constituem serviços municipais, ou seja, serviços integrados nas estruturas orgânicas dos municípios

Categoria 4 – entidades gestoras que constituem serviços municipalizados, os quais, embora estando ligados ao município, têm autonomia administrativa e são geridos de acordo com uma lógica empresarial

Categoria 5 – entidades gestoras que são Empresas Municipais (EM) de capital exclusivamente público (municipal)

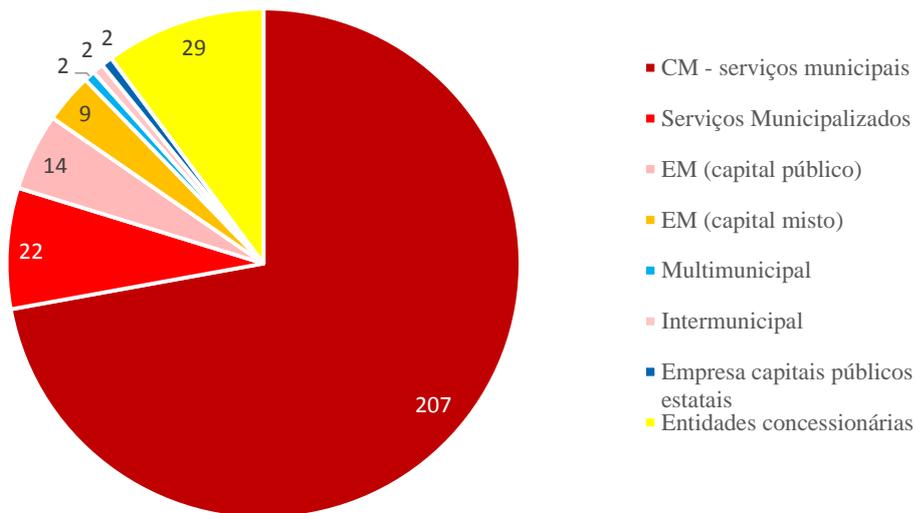
Categoria 6 – entidades gestoras que são Empresas Municipais (EM) de capital misto (público e privado)

Categoria 7 – entidades gestoras concessionárias de capitais privados (concessão dos serviços municipais a empresas cujo capital social é detido por privados)

Categoria 8 – entidade gestora que é empresa de capitais públicos (empresas cujo capital social é constituído apenas por capitais públicos estatais⁷)

A Figura 2 apresenta o número de entidades gestoras existentes a nível nacional (287) repartidas pelas diferentes categorias acima apresentadas. Os serviços municipais representam a maioria das entidades gestoras responsáveis pela distribuição de água em baixa, seguindo-se-lhes as concessões e os serviços municipalizados.

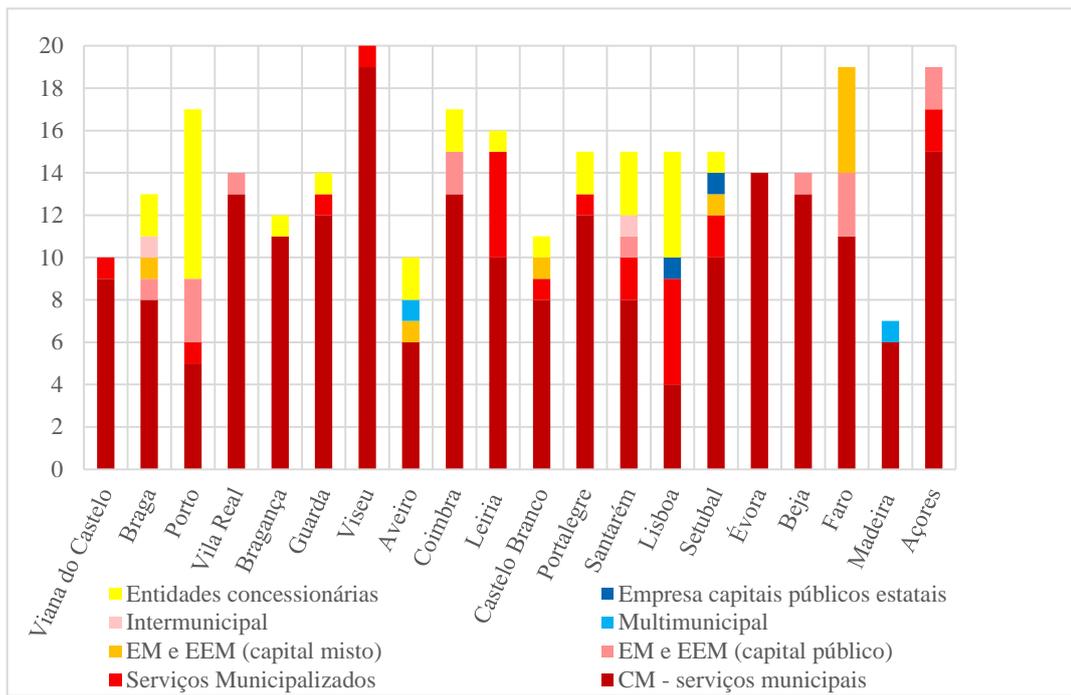
Figura 2 - Número de entidades gestoras por categoria definida



⁷ Tem uma lógica e âmbito diferentes dos sistemas multimunicipais ou das Empresas Municipais, pelo que surge aqui como categoria distinta. É, por exemplo, o caso da Empresa Pública das Águas Livres (EPAL).

A distribuição destas entidades gestoras por distrito também apresenta variação, havendo distritos em que o abastecimento de água é um exclusivo dos serviços municipais (Viana do Castelo e Évora) e outros em que existe maior variação no tipo de entidade gestora presente (como Braga, Porto ou Santarém). No entanto, os serviços municipais surgem em todos os distritos como entidades gestoras predominantes, com a exceção do Porto e Lisboa (Figura 3).

Figura 3 - Categorias de entidades gestoras por distrito

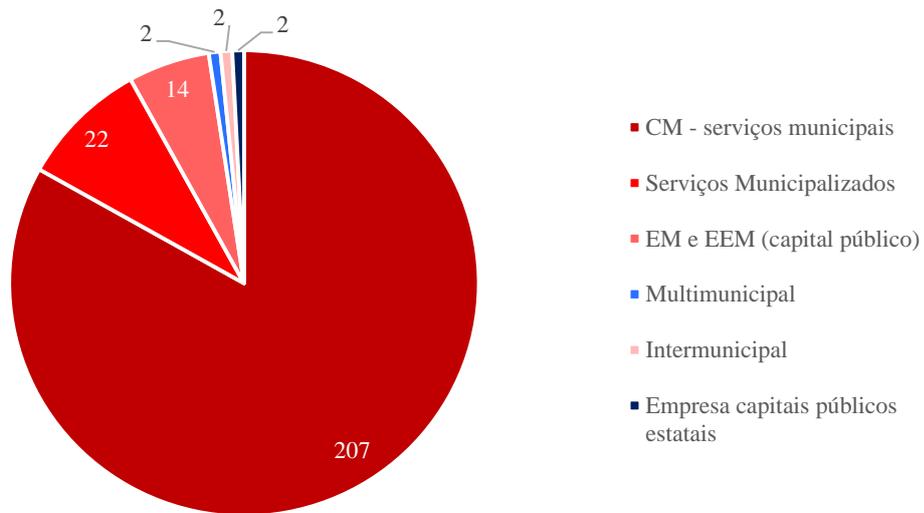


As oito categorias apresentadas são em seguida analisadas da seguinte forma: (a) as entidades gestoras exclusivamente públicas, independentemente da natureza jurídica da entidade; (b) as entidades gestoras que constituem empresas municipais, procedendo-se à comparação entre empresas municipais de capitais exclusivamente públicos e empresas municipais de capital misto; e (c) as entidades gestoras de capital exclusivamente privado com concessões em vigor.

(a) Entidades gestoras exclusivamente públicas

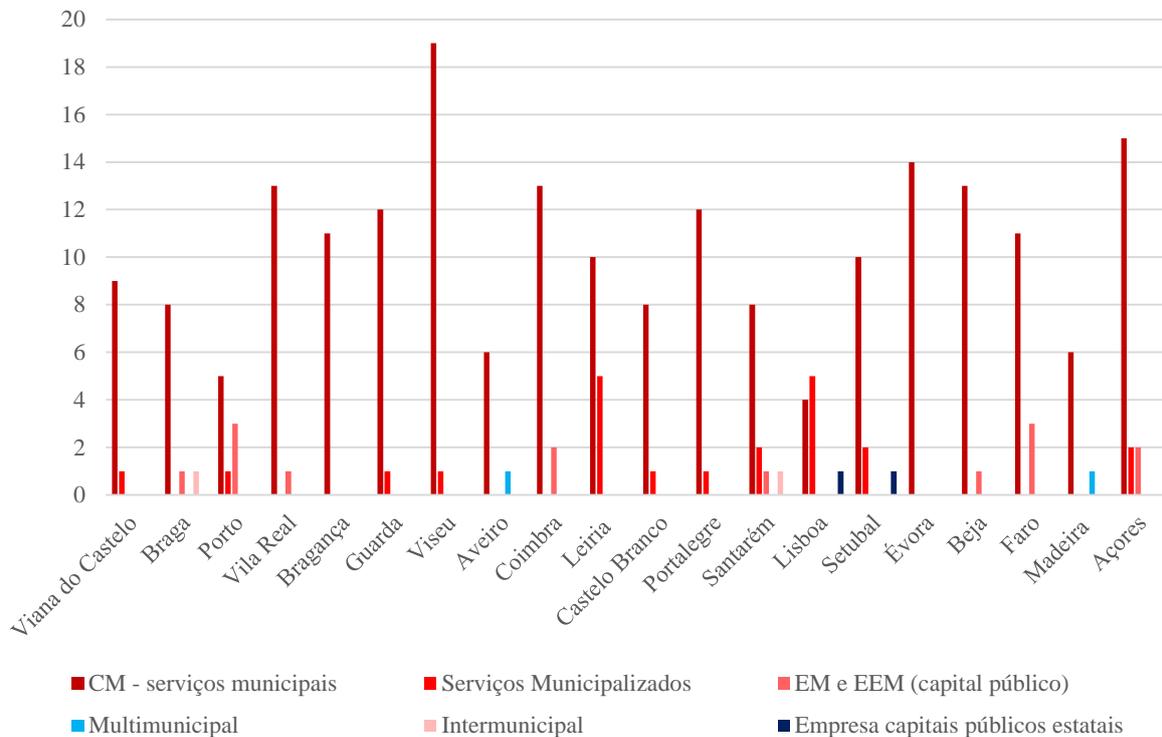
As entidades gestoras públicas ou de capital social público integram entidades com diferentes modelos de gestão (Figura 4). Os serviços municipais destacam-se neste grupo, seguidos de longe pelos serviços municipalizados e as empresas municipais.

Figura 4 - Entidades gestoras exclusivamente públicas



Importa referir, e aprofundar futuramente, a localização geográfica dos diferentes tipos de serviços, bem como o seu peso em termos da população abrangida pelos mesmos. A Figura 5 apresenta esta distribuição de acordo com os distritos, pelo que é possível perceber a variação dos modelos de gestão.

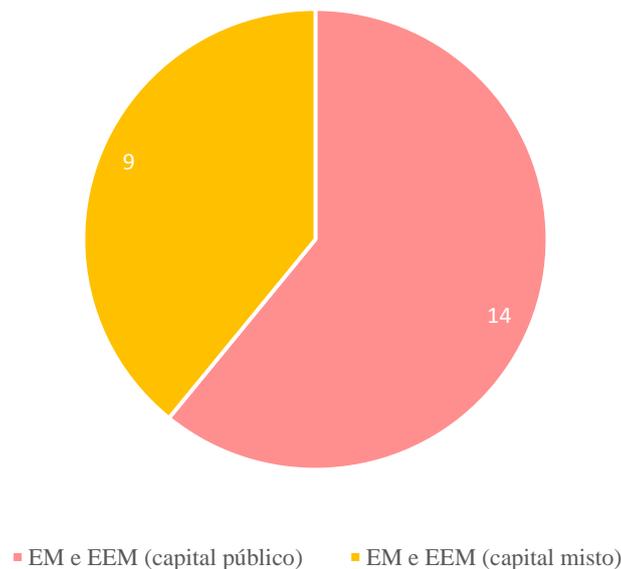
Figura 5 - Entidades gestoras públicas por distrito



(b) Entidades gestoras com capital público e capital misto: Empresas Municipais

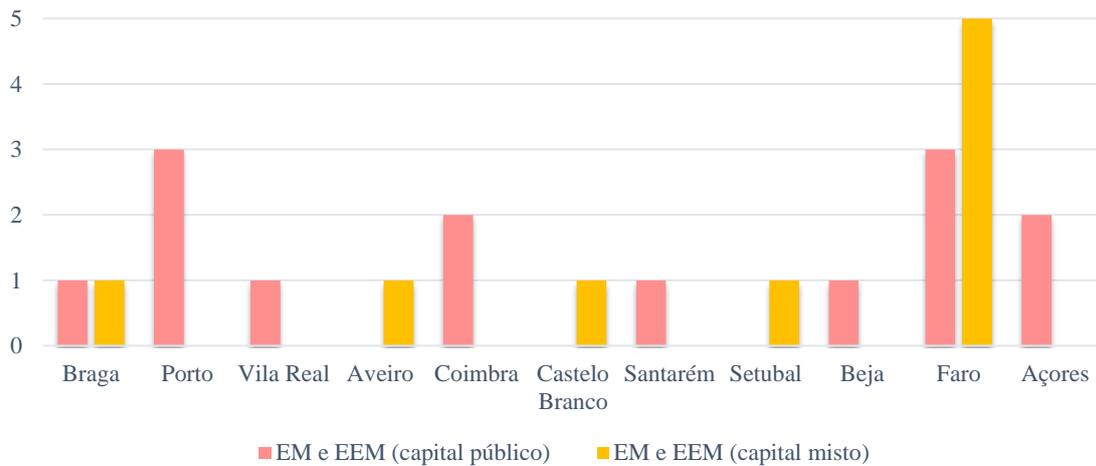
As empresas municipais constituem uma das opções de modelo de gestão do abastecimento de água em baixa. É importante notar que, de acordo com a lei em vigor, a Câmara Municipal, correspondente ao município abastecido pela empresa municipal, detém o controlo sobre a mesma. Contudo, esse controlo não impede que exista a participação de privados na empresa, se o município assim o entender. Em Portugal existem nove empresas municipais com participação de privados no capital social da empresa, um número inferior às entidades onde o capital é exclusivamente público que são catorze (Figura 6).

Figura 6 - Empresas municipais com capital público e capital misto



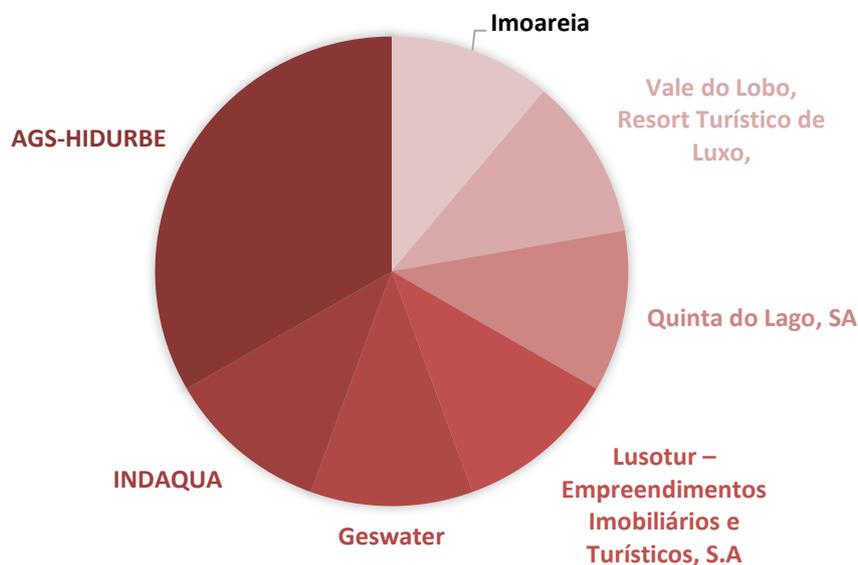
Importa destacar que a participação de atores privados em empresas municipais ganha expressão com as empresas municipais criadas pelos municípios de Grândola e Loulé no âmbito de empreendimentos turísticos (Figura 7). Das nove empresas municipais com capital misto, quatro são pequenas empresas, cuja ação está circunscrita a uma pequena parte dos municípios de Grândola e Loulé, mas onde as Câmaras optaram por incluir agentes privados.

Figura 7 - Empresas municipais com capital público e capital misto por distrito



Das oito participações de privados em empresas municipais, a empresa AGS-Hidurbe⁸ é a que tem maior expressão, tendo participações nas Águas da Covilhã, Tavira Verde e Fagar (Figura 8).

Figura 8 - Empresas privadas com participação em empresas municipais



(c) Entidades gestoras privadas (concessões)

Na Tabela 1 encontra-se a lista de entidades concessionárias (29) e os municípios em que cada uma destas concessões garante o abastecimento de água.

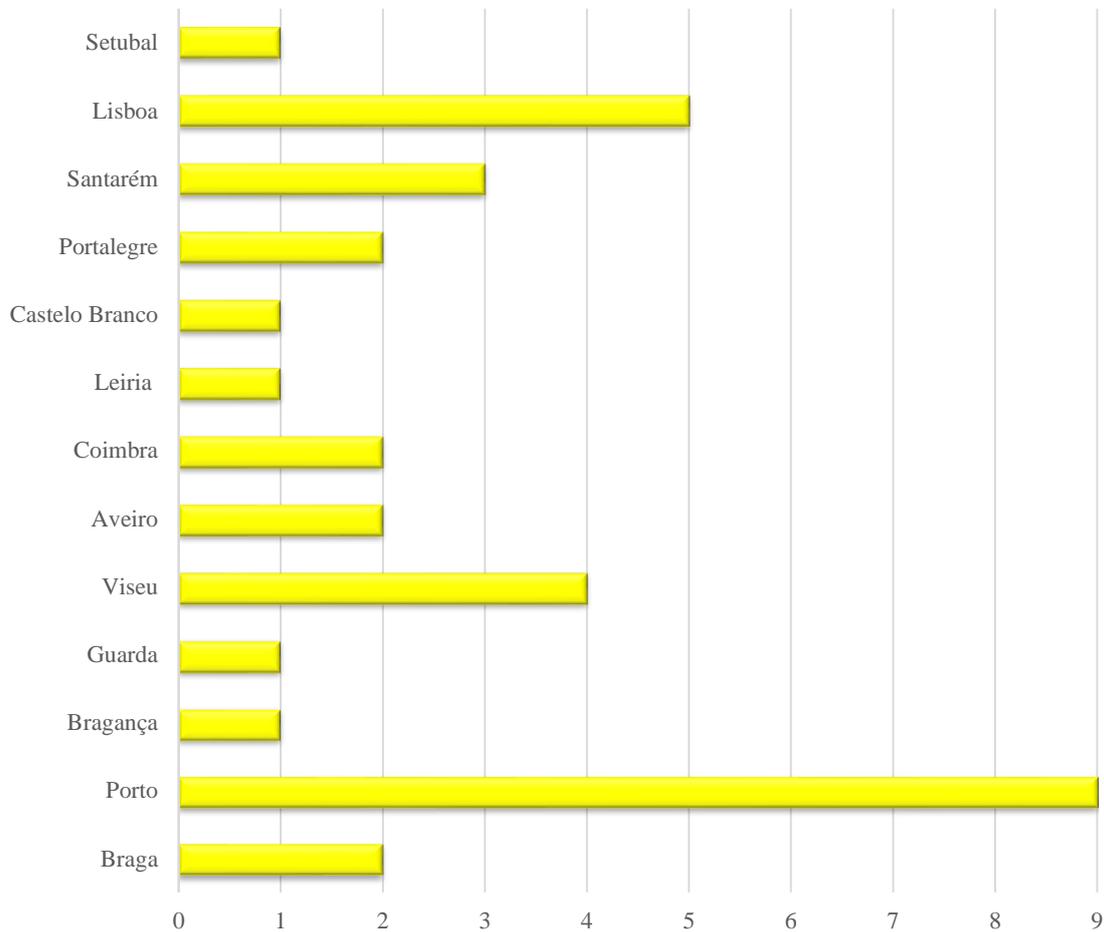
⁸ A AGS atua na distribuição da água e a Hidurbe desenvolve trabalho no tratamento de resíduos. Importa notar que as duas empresas pertencem à Somague Ambiente, SA.

Tabela 1 - Entidades concessionárias e municípios abrangidos

Entidade Concessionária	Municípios abrangidos
Indaqua Fafe	Fafe
Águas de Barcelos	Barcelos
Indaqua Vila do Conde	Vila do Conde
Águas de Valongo	Valongo
Indaqua Santo Tirso e Trofa	Santo Tirso, Trofa
Be Water - Paredes	Paredes
AGS Paços de Ferreira	Paços de Ferreira
Indaqua Matosinhos	Matosinhos
Águas do Marco	Marco de Canaveses
Águas de Gondomar	Gondomar
Águas de Carrazeda	Carrazeda de Ansiães
Águas da Teja	Trancoso
Águas do Planalto	Tábua, Carregal do Sal, Mortágua, Santa Comba Dão, Tondela
Indaqua Feira	Santa Maria da Feira
Indaqua Oliveira	Oliveira de Azeméis
Águas da Figueira	Figueira da Foz
Águas do Lena	Batalha
Aquafundália	Fundão
Aquaelvas	Elvas
Aquamaior	Campo Maior
Be Water - Águas de Ourém	Ourém
Cartágua - Águas do Cartaxo	Cartaxo
Luságua Alcanena	Alcanena
Luságua Lisboa	Terminal Porto de Lisboa e Zona de Algés
Águas da Azambuja	Azambuja
Águas de Cascais	Cascais
Águas de Mafra	Mafra
Águas de Alenquer	Alenquer
Águas do Sado	Setúbal

O número de municípios abrangidos é superior ao número de empresas concessionárias, pois em vários casos cada entidade gestora concessionária é responsável pelo abastecimento de água em mais do que um município. A Figura 9 reflete em que distritos o abastecimento de água através de concessão tem maior expressão em termos de municípios abrangidos. Destacam-se os distritos do Porto, Lisboa, Viseu e Santarém como um maior número de municípios onde o abastecimento de água é garantido através de concessões.

Figura 9 - Municípios, por distrito, com abastecimento de água concessionado a privados



As entidades concessionárias podem ser detidas por uma empresa ou o seu capital social pode estar dividido entre vários acionistas. Partindo da informação prestada pela Entidade Reguladora dos Serviços de Água e Resíduos (ERSAR) no seu Relatório de 2012 sobre as empresas que operam no setor e a informação disponibilizada no portal

das entidades concessionárias, a Tabela 2 apresenta as empresas que operam neste momento (2014) em Portugal e em que concessões participam.

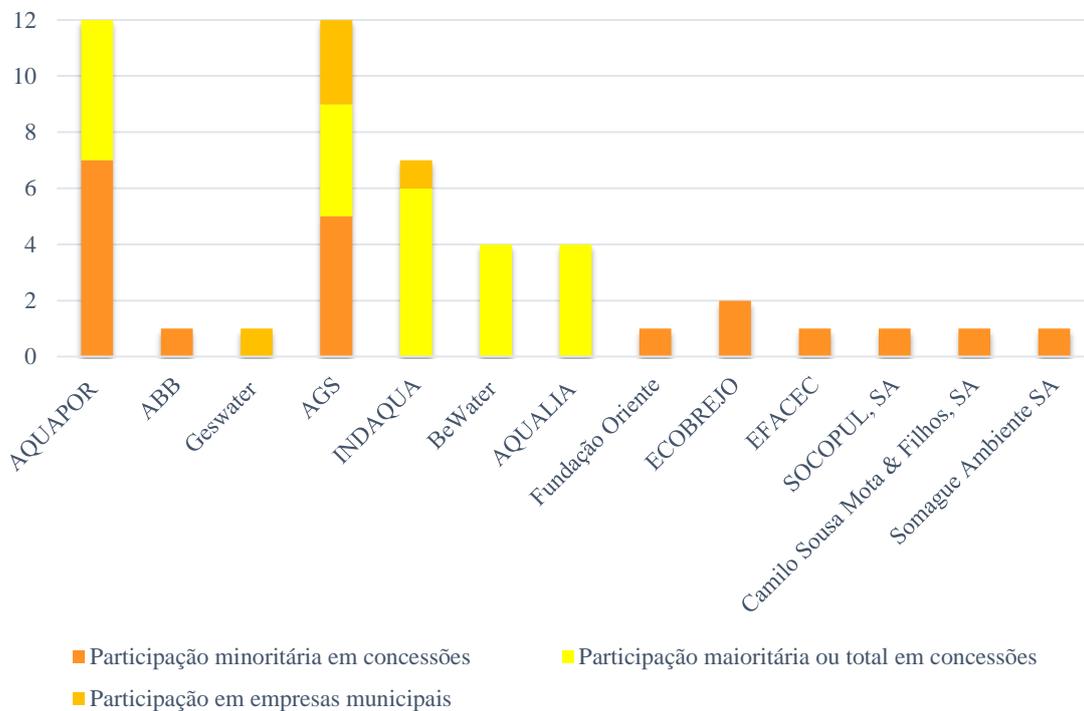
Tabela 2 - Empresas detentoras do capital privado nos contratos de concessão

Empresas	Presença em concessões
AQUAPOR	Águas da Azambuja, Águas da Figueira, Águas de Teja, Águas de Alenquer, Águas de Cascais, Águas de Gondomar, Águas de Lena, Águas do Planalto, Águas do Sado, Águas de Vouga, Luságua Alcanena, Luságua Lisboa
ABB	Águas de Barcelos
AGS	Águas do Sado, Águas de Alenquer, Águas de Cascais, Águas de Carrazeda, Águas de Gondomar, AGS Paços de Ferreira, Águas do Marco, Águas da Figueira, Águas de Barcelos
INDAQUA	Indaqua Fafe, Indaqua Santo Tirso/Trofa, Indaqua Feira, Indaqua Matosinhos, Indaqua Vila do Conde, Indaqua Oliveira Azeméis
BeWater	Bewater Paredes, Bewater Valongo, Bewater Ourém, Bewater Mafra
AQUALIA	Cartágua, Aquamaior, Aquaelvas, Aquafundalia
Fundação Oriente	Águas de Cascais
ECOBREJO	Águas da Azambuja, Águas de Alenquer
EFACEC	Águas da Figueira
SOCOPUL, SA	Águas de Carrazeda
Camilo Sousa Mota & Filhos, SA	Águas do Marco
Somague Ambiente SA	AGS Paços de Ferreira

Se a esta informação se juntarem os dados sobre as participações de capitais privados nas empresas municipais, obtém-se uma imagem mais completa sobre as empresas que participam no setor e as diferentes formas de participação. A Figura 10 mostra essa informação, apresentando não só os dados relativos à participação de empresas privadas em concessões, bem como os relativos à participação em empresas municipais de capitais mistos. Nesta análise não foram consideradas as empresas

privadas que participam no capital social de quatro empresas municipais a saber: a Imoreia na Infratróia; a Vale do Lobo na Infralobo; a Quinta do Lago na Infraquinta; e a Lusotur na Inframoura. A exclusão destas empresas na análise efetuada prende-se com o facto de as mesmas não participarem em concessões privadas, sendo as suas participações totalmente limitadas aos casos específicos referidos no âmbito de empresas municipais de capitais mistos como entidades gestoras de água para esses mesmos casos.

Figura 10 - Tipo de participação privada no setor de abastecimento de água em baixa



A Aquapor, a AGS e a Indaqua destacam-se nesta análise: as duas primeiras pelo número de participações que detêm, bem como pelo número de concessões que controlam, e a última pelo número de concessões que controla. Embora esta figura faculte um mapeamento dos atores económicos privados que atuam no mercado de abastecimento de água neste momento (2014), incluindo nas empresas municipais, a estrutura do capital social das empresas com maior número de participações no mercado – Aquapor, AGS, BeWater, Aqualia e Indaqua – permite identificar grupos económicos chave que atuam no setor da água em Portugal (Tabela 3).

Tabela 3 - Empresas concessionárias por grupo económico

Grupo económico	Empresa Concessionária
Consórcio DST/ABB ⁹	Aquapor, Geswater
Somague Ambiente, SA ¹⁰	AGS
Beijing Enterprises Water Group	Be Water
FCC ¹¹	Aqualia
ABB	Geswater, Águas de Barcelos
MotaEngil	Indaqua
Soares da Costa Concessões	
Hidratante - Gestão de Águas, SA	

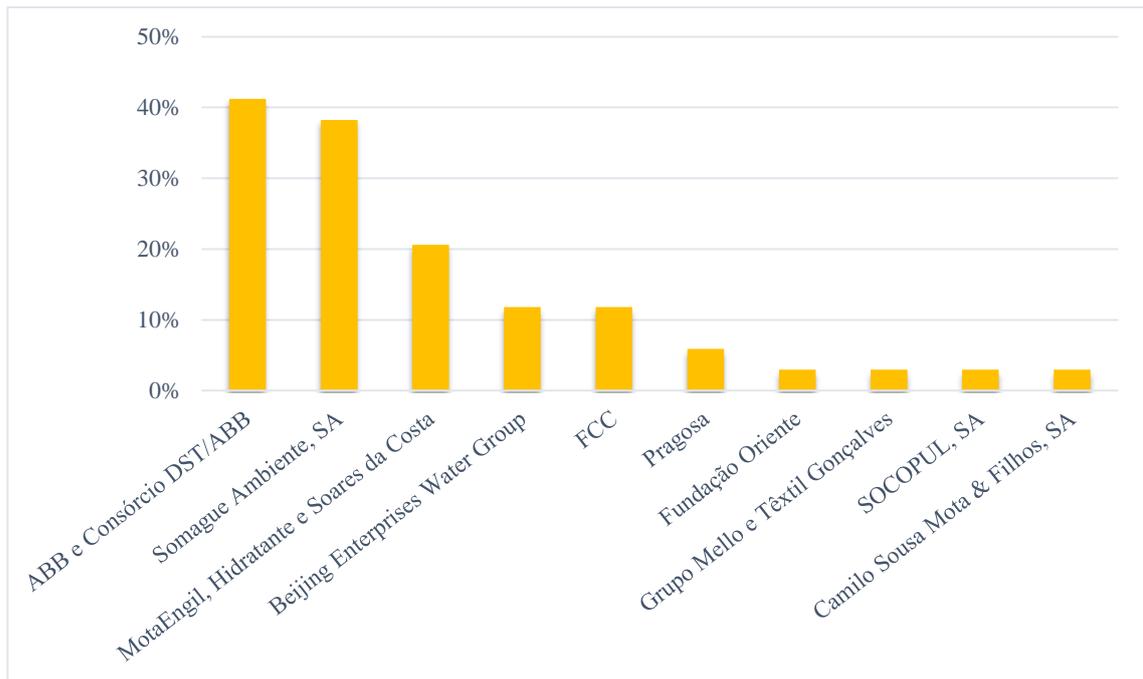
Se se agrupar a informação da Tabela 3 por forma a identificar os grupos/atores económicos que detêm o maior número de participações, quer em entidades concessionárias, quer em empresas municipais de capital misto, verifica-se o domínio do setor por alguns grupos/atores económicos (Figura 11), nomeadamente o Consórcio entre o Grupo Alexandre Barbosa Borges e o Grupo Domingos da Silva Teixeira e Filhos, Lda. (sendo que o Grupo ABB apenas detém uma participação sem associação a outrem nas Águas de Barcelos), bem como o Grupo Somague Ambiente, SA.

⁹ O grupo ABB (Alexandre Barbosa Borges) tem a sua principal atividade na área da construção civil, tendo vindo a expandir a sua atividade no setor da água. O grupo DST (Domingos da Silva Teixeira e Filhos, Lda.) encontra também na construção e engenharia a principal fonte da sua faturação anual intervindo também no sector das energias renováveis para além do sector das águas e saneamento.

¹⁰ A Somague Ambiente, SA faz parte do grupo Somague, que desenvolve a sua atividade maioritariamente na área da construção civil.

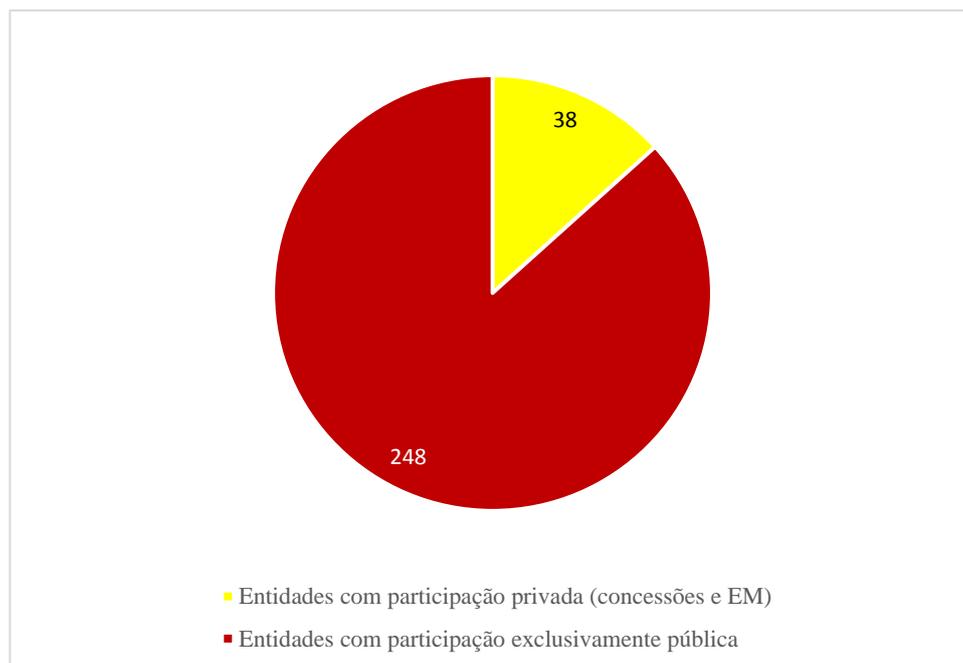
¹¹ FCC-Servicios Ciudadanos é uma empresa espanhola que desenvolve a sua atividade no sector da água em vários países, incluindo Espanha.

Figura 11 - Participações por grupo económico



Convém salientar que na contabilização das entidades gestoras de acordo com o capital social das empresas e de acordo com o regime jurídico adequado, se considera a presença de capital privado como o fator de diferenciação para a caracterização geral do setor. A Figura 12 sumariza essa caracterização.

Figura 12 - Público e privado na gestão do abastecimento de água (total nacional, 2014)



Tarifas, acessibilidade económica e entidades gestoras

Em termos de mapeamento da discussão em torno do abastecimento de água em Portugal, é possível identificar algumas temáticas comuns de análise, relevantes para esta análise e das quais se destacam as seguintes: (a) estrutura tarifária e recuperação de custos; (b) acessibilidade económica e discussão em termos de direito humano à água; e (c) entidades gestoras, sistemas e regulação. Da análise bibliográfica realizada, verifica-se que estas temáticas surgem na maioria dos casos associadas, dado que uma discussão sobre a definição tarifária afeta quase necessariamente a questão da acessibilidade económica, e não é fácil isolar esta discussão do tipo de entidades gestoras em funcionamento.

A estrutura tarifária e a recuperação de custos

No que diz respeito à estrutura tarifária das entidades gestoras, o caso português mostra a complexidade de assegurar a recuperação dos custos do abastecimento de água através da tarifa aplicada aos consumidores. Esta dificuldade está associada à elevada fragmentação do sistema, ou seja, ao elevado número de entidades gestoras que definem a tarifa de acordo com critérios próprios, que muitas vezes não vão ao encontro da recuperação dos custos (estes critérios refletem necessariamente a condição da água como um bem essencial, o que força a que outras questões – sociais, ambientais – sejam também consideradas). Por outro lado, é também referido o custo político associado ao aumento de tarifa da água no caso específico do abastecimento da água. Esta questão surge claramente associada às entidades gestoras municipais, que são vistas como estando suscetíveis a manobras políticas de manipulação, ao contrário das congéneres privadas, onde a recuperação de custos é uma prioridade (Marques, 2008).

A recuperação de custos, de acordo com a Diretiva Europeia 2000/60/EC, e com a maioria das referências revistas, afirma-se como um princípio fundamental para assegurar a qualidade e sustentabilidade financeira dos serviços, sendo por isso considerado insustentável manter tarifas que não espelhem os custos associados às necessidades de manutenção e modernização da rede de distribuição de água potável. Duas questões fundamentais surgem associadas à relação entre recuperação de custos e sustentabilidade: primeiro, este argumento e os obstáculos identificados à recuperação de custos parece favorecer a iniciativa privada no setor, uma vez que os atores económicos privados terão alegadamente tendência para refletir nas suas tarifas os custos que estão associados ao abastecimento de água; e, segundo, os/as autores

parecem sugerir a inevitabilidade do aumento das tarifas tendo em conta o objetivo de garantir a sustentabilidade dos serviços (Marques, 2008; Carvalho *et al.*, 2010; Martins *et al.* 2010).

Acessibilidade económica

As questões da acessibilidade económica são discutidas em função do peso que os gastos com o abastecimento de água tem, em média, no orçamento médio do agregado familiar, e de que forma isso afeta o acesso à água por parte dos grupos mais vulneráveis. Esta questão surge por isso ligada à discussão em torno dos princípios da universalidade e equidade, considerados fundamentais no caso do abastecimento de água dada a sua condição como serviço de interesse público. Este difícil equilíbrio, entre o princípio da recuperação dos custos e a universalidade e equidade no acesso à água, é, aliás, apontado como um dilema latente no texto da diretiva europeia e está, conseqüentemente, presente na legislação portuguesa sobre a água e nas práticas de regulação que têm vindo a ser desenvolvidas.

Fundamentalmente, os trabalhos que discutem o conceito de acessibilidade económica procuram compreender se os atuais encargos com os serviços de abastecimento de água constituem um obstáculo ao seu acesso, tendo em conta os rendimentos disponíveis e a parcela desses rendimentos direcionada para pagar esses serviços. Os artigos que abordam diretamente esta questão partem do valor estabelecido pela Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) no que diz respeito ao limite máximo que garante a acessibilidade económica ao abastecimento de água para avaliar o caso português. A OCDE define como limite máximo os 3%: ou seja, os encargos de um agregado com os serviços de abastecimento de água não devem ultrapassar os 3% do seu rendimento por forma a garantir a acessibilidade económica ao serviço (OECD, 2002). De acordo com os estudos consultados, Portugal não tem problemas de acessibilidade económica ao abastecimento de água. Em Portugal os custos associados aos serviços de água estão em média abaixo do limite dos 3%: alguns autores referem o valor médio nacional de 0.7% (Carvalho *et al.*, 2010) e o relatório da ERSAR refere o valor médio de 0.36%, o que, e de acordo com os valores de referência que define, avalia como boa a acessibilidade económica ao serviço. No entanto, por exemplo, Carvalho *et al.* (2010) calculam valores mais elevados (2,52%) na análise por município, mas ainda assim inferiores ao valor máximo recomendado pela OCDE. A ERSAR realizou também uma avaliação mais detalhada sobre a questão da

acessibilidade económica e, nas duas vertentes – macroacessibilidade e microacessibilidade¹² – concluiu que, apesar das diferenças regionais existentes, o peso médio dos serviços no rendimento disponível não ultrapassa o limiar da acessibilidade, mesmo em consumos mais elevados (ERSAR, 2010). Assim, os/as autores concluem que não existe um problema de acessibilidade económica nos serviços de abastecimento de água, pelo que afirmam que o direito humano à água é efetivamente garantido em Portugal (Alves e Carvalho, 2013; Martins *et al.*, 2010; ERSAR, 2012).¹³ A isto junta-se o facto de o primeiro bloco de consumo presente nos tarifários em Portugal corresponder à noção de *Essential Minimum Quantity* (EMQ) o que, de acordo com Martins *et al.* (2010) representa um resultado muito satisfatório do ponto de vista social.

No entanto, são também apresentados valores em termos de microacessibilidade que questionam esta afirmação, ou pelo menos a sua generalização tão contundente. O estudo da ERSAR conclui que no caso do peso máximo que os custos podem atingir, e face a uma remuneração mensal mínima garantida por agregado familiar, existem situações que ultrapassam o limiar de acessibilidade de 3%. De acordo com este relatório, os problemas de acessibilidade económica aos serviços estão localizados nas regiões Norte, Centro, Lisboa e Vale do Tejo e Algarve, sendo que as regiões insulares e o Alentejo não apresentam problemas de acessibilidade económica, embora estejam perto do limiar. Estas disparidades em termos de acessibilidade económica são também confirmadas por Martins *et al.* (2010) que verificaram problemas de acessibilidade no caso dos rendimentos mais baixos e por Egerton *et al.* (2011) que chamam a atenção para a necessidade de considerar as diferenças tarifárias também em função do perfil socioeconómico de cada região.

Carvalho *et al.* (2010) alertam para os problemas de acessibilidade que podem vir a surgir se existir um ajuste tarifário que garanta de facto a aplicação do princípio da recuperação de custos: o aumento dos custos associados ao abastecimento de água aumentará, necessariamente, o encargo das famílias com este serviço pelo que é de esperar que surjam problemas de acessibilidade económica. Os/as autores alertam especialmente para a elevada percentagem da população em risco de pobreza, para

¹² De acordo com o Relatório da ERSAR os indicadores de macroacessibilidade relacionam encargos médios a nível nacional com o rendimento médio disponível das famílias ou com as suas despesas médias, enquanto os indicadores de microacessibilidade partem do mesmo tipo de variáveis mas desagregam a população de acordo com o seu escalão de rendimento, dimensão do agregado familiar, regiões e mesmo outros fatores de caracterização demográfica e económica (ERSAR, 2010).

¹³ Os custos com o abastecimento de água são geralmente acompanhados pelos custos de saneamento e tratamento de águas. Existe um esforço de separar os dois valores e o Relatório da ERSAR apresenta valores referentes aos dois serviços.

quem esta questão poderá ter ainda mais impacto, criando/agravando problemas de acessibilidade económica sérios.

Esta chamada de atenção é também feita por Alves e Carvalho (2013) que, embora reconheçam que os dados estatísticos não mostram um problema de acessibilidade económica, apontam para a necessidade de refletir sobre a acessibilidade económica dos grupos vulneráveis e marginalizados como estratégia efetiva de promoção de um direito humano à água. De acordo com estes autores, este conceito é usado em políticas sociais mas não é devidamente considerado no setor da água, não havendo um cruzamento de informação sobre os rendimentos das famílias e o acesso à água. Verifica-se também que não existe informação sobre práticas, políticas e recursos de instituições públicas que promovam um acesso destes grupos à água e saneamento. Ainda que existam municípios que desenvolvem esforços no sentido de sinalizar algumas necessidades e definir respostas diferenciadas, os autores afirmam que “não existem mecanismos para identificar e resolver as necessidades dos grupos vulneráveis e marginalizados quanto ao acesso à água e ao saneamento” e que existe “um desconhecimento mútuo” e “falta de integração de políticas” (*ibidem*: 9).

A criação de uma tarifa social é normalmente referida como uma forma de responder às necessidades específicas de grupos com dificuldades económicas ou baixos rendimentos. O modelo tarifário em Portugal tem duas componentes: um valor fixo que corresponde (ou espera-se que corresponda) aos custos fixos associados ao serviço de abastecimento de água independentemente do volume de água consumido, e um valor variável que depende do consumo e dos blocos em que esse consumo se insere. As tarifas sociais ‘removem’ da fatura paga pelos clientes o valor fixo, apresentando apenas os custos variáveis. É também normal verificar que na tarifa social o número de blocos tende a ser menor, o que significa que os blocos disponíveis correspondem a um maior volume de água. Para Egerton *et al.* (2011) esta é apenas uma resposta, que procura essencialmente equilibrar a recuperação de custos com a acessibilidade económica. Os autores afirmam no entanto a necessidade de pensar a questão da acessibilidade económica à escala regional, para afetar os desequilíbrios existentes sem comprometer a sustentabilidade dos serviços. Estas disparidades e diferenças são muitas vezes relacionadas com a multiplicidade de entidades gestoras e com a falta de uma harmonização tarifária capaz de eliminar estas disparidades.

Entidades gestoras

De facto, como analisado na secção anterior, o sistema de entidades gestoras responsáveis pelo abastecimento de água em baixa é constituído por diferentes atores, sendo no entanto visível que as entidades com capital público (exclusivamente ou maioritariamente) constituem uma maioria considerável e que, dentro destas entidades, os serviços municipais se destacam. O setor privado está presente nas entidades gestoras desde o final da década de 1990, com as concessões de 1.^a geração (períodos mais longos e os investimentos assumidos pela entidade concedente), e tem vindo a expandir-se, tendo a mais recente concessão sido assinada em 2013 (Oliveira de Azeméis).

A discussão sobre o tipo de entidades gestoras que caracterizam o sistema em Portugal tem procurado essencialmente mapear as entidades que operam no mercado, as motivações/ os pressupostos que conduzem à concessão dos serviços a privados, e uma comparação entre as diferentes entidades capaz de as diferenciar em função dos resultados económicos, mas também sociais (o termo aqui está relacionado com o entendimento da água como serviço de interesse público).

Importa primeiramente compreender quais os pressupostos que suportam a inclusão dos atores privados no setor da água e quais as motivações que têm levado os municípios a optar por encontrar parceiros privados ou a concessionar os seus serviços.

Silvestre (2012) contextualiza a entrada de privados no setor da água como consequência da afirmação do paradigma do *New Public Management*, onde as entidades privadas são vistas como mais eficientes do que as entidades públicas na distribuição de serviços públicos. Assume-se que os mecanismos de mercado e a competição entre atores económicos poderão ter um impacto positivo na eficiência económica dos serviços e implementar práticas de gestão nos serviços públicos. Por outro lado, a inclusão dos parceiros privados no setor da água tem como principal objetivo garantir o serviço – infraestruturas e distribuição – sem que isso se traduza num défice (ou aumento de défice) das contas das instituições públicas. O caso português reflete essencialmente este segundo objetivo. Marques (2008) afirma que a opção pela gestão privada em Portugal está ligada à incapacidade da entidade pública em assegurar o serviço, e não tanto a considerações sobre eficiência. Silvestre (2006) analisou a decisão de duas autarquias em concessionar o serviço de águas e afirma que num dos casos (Cascais) foi a baixa capacidade económica e financeira do município que explicou a opção pela concessão a privados. Esta incapacidade cria mercados problemáticos – isto é, mercados onde o investimento em infraestruturas é elevado, o

que, de acordo com Marques (2008), tende a afetar negativamente a avaliação geral da eficiência das entidades gestoras concessionárias, dada a forma como este investimento se reflete nas tarifas e no equilíbrio financeiro das entidades.

Não obstante as motivações que levam as autarquias a optar pela concessão ou pela participação de capitais privados nas empresas municipais, a análise das diferentes entidades gestoras tem procurado estabelecer uma análise comparativa das diferentes entidades em função da sua eficiência. Na análise levada a cabo por Correia e Marques (2011) foram usados diferentes modelos para medir a eficiência a partir de diferentes indicadores de *performance*.¹⁴ As entidades gestoras concessionárias apresentam um nível de eficiência mais elevado, por oposição aos serviços municipais com autonomia que apresentam, em média, piores resultados de eficiência (*ibidem*).

No entanto, e apesar de algumas avaliações positivas, existem apontamentos importantes no que diz respeito à participação de privados no setor da água. Silvestre e Araújo (2012) notam que apesar de diferenças iniciais na qualidade dos serviços prestados entre entidades concessionárias e as entidades públicas, estas diferenças têm vindo a esbater-se e, como tal, existe uma relação positiva entre a qualidade do serviço e as entidades concessionárias e as entidades públicas. Para além das diferenças de qualidade não apresentarem uma diferença substancial, ao contrário da justificação usada para promover as parcerias com privados, junta-se uma característica importante que subverte o modelo das Parcerias Público-Privadas (PPP). Silvestre e Araújo (2012) argumentam que existe uma limitada partilha de risco entre as instituições públicas e os atores privados.

Esta falta de partilha é aliás central no Relatório do Tribunal de Contas que analisa as PPP no setor das águas. Na análise das PPP existentes em Portugal, o Tribunal de Contas verificou que ao contrário do modelo de PPP idealizado, onde os riscos de construção e exploração devem ser partilhados com o parceiro privado, essa partilha “não se verificou em quase todos contratos de PPP/concessão analisados” e alguns casos, como a concessão de Matosinhos, “apresentam cláusulas de reequilíbrio financeiro que garantem às entidades gestoras a cobertura de riscos financeiros associados à alteração dos *spreads* bancários, [...] à cobertura de riscos operacionais”. De acordo com o Tribunal de Contas, “estas situações desvirtuam, claramente os

¹⁴ Estes indicadores incluem a qualidade dos serviços, a sustentabilidade do serviço (financeira, infraestrutural, operacional e ambiental) e a proteção dos interesses dos utilizadores.

princípios de partilha de riscos que devem estar subjacentes a um contrato de concessão” (Tribunal de Contas, 2014: 8).

O relatório afirma também que 74% dos contratos de concessão preveem também a possibilidade das empresas concessionárias serem ressarcidas caso se verifique uma quebra no volume faturado ou na evolução do número de consumidores (em função das projeções definidas no momento do contrato). Na prática isto implica que as concessionárias têm receitas mínimas garantidas, asseguradas muitas vezes pela entidade concedente. A estes custos juntam-se a afetação unilateral das tarifas pela entidade concedente, o que leva a um avolumar das compensações a pagar à empresa concessionária. Ou seja, não só não existe uma partilha efetiva de risco, como os custos daí provenientes são exponenciados, pelo que o Tribunal de Contas identifica “sérias limitações no que respeita à capacidade de monitorização financeira e análise de risco destes contratos”, o que revela “uma menor capacidade técnica e negocial para defender os interesses financeiros dos municípios” (*ibidem*: 9).

Esta situação agrava-se nos momentos de renegociação do contrato, através dos esforços de reposição do equilíbrio económico e financeiro, que geralmente se traduz na eliminação das retribuições a pagar pela entidade concessionária à entidade concedente (*ibidem*: 14). A renegociação do contrato tem-se mostrado, aliás, como uma possibilidade duplamente lesiva para as entidades concedentes, dado que para além das medidas de reequilíbrio económico e financeiro se mostrarem desvantajosas, a maioria dos contratos apenas permite a respetiva revisão por parte do concedente quando se verifica uma estimativa do dobro da taxa de remuneração. De acordo com o Tribunal de Contas, “tal situação incomum nunca irá ocorrer ou dificilmente ocorrerá” (*ibidem*).

Estas duas situações devem ser entendidas no contexto que marca a concessão de serviços a empresas de capitais privados em Portugal. Primeiro, e de acordo com o relatório do Tribunal de Contas, 95% dos contratos de concessão auditados até à elaboração do relatório (8) não foram antecedidos de qualquer estudo de viabilidade económica e financeira por parte do concedente, com o objetivo de avaliar o *value for money* do projeto (Tribunal de Contas, 2014). Por outro lado, e como referido acima, a opção pela concessão surge, na maioria dos casos, da incapacidade financeira das entidades concedentes para fazer os investimentos necessários na modernização das infraestruturas e serviços. A esta condição por parte da entidade concedente juntam-se, de acordo com Silvestre e Araújo (2012), as características do mercado português: dada a especificidade do setor, existem poucos licitantes nos concursos e as suas propostas

estão longe de ser as mais vantajosas às entidades concedentes. Esta falta de competição é para Silvestre e Araújo (2012) fundamental para compreender os limites das PPP em Portugal.

Perante estas questões, Silvestre (2012) centrou a sua análise nas empresas do setor empresarial estatal/público e as vantagens que estas apresentam quando comparadas com os serviços municipais mas também quando comparadas com as concessões a privados. Após descrever o contexto que permite que este tipo de empresas surja, o autor distingue este tipo de empresas com as empresas do setor privado: ainda que as duas favoreçam o uso eficiente e racional dos recursos através de níveis de eficiência organizacional elevados, a empresa local continua a ter como prioritários os fins não comerciais. O autor usa diferentes indicadores para comparar estas empresas e conclui que as empresas municipais têm uma performance social superior às empresas privadas: os preços e a qualidade do serviço têm uma correlação positiva mais forte com as empresas municipais do que com as empresas concessionárias. E conclui que “de uma perspetiva das implicações políticas [...] PPPs não são a melhor forma de garantir preços mais baixos com serviços de maior qualidade para os consumidores” e que “as empresas municipais provaram ser uma alternativa às PPPs”. (*ibidem*: 48-49).

É no entanto necessário compreender que as empresas municipais podem também ter participação de privados no seu capital social. Ou seja, importa compreender se essa presença, e o contrato que o possibilita, afeta, e de que forma afeta, a capacidade destas empresas se afirmarem como alternativa às PPPs. Ferreira da Cruz e Marques (2012) desenvolveram uma análise a este tipo de empresas em quatro setores, incluindo o da água, através do caso específico da Faro, Gestão de Águas e Resíduos, Empresa Municipal (FAGAR). Os autores constataam que, à semelhança das concessões, existe um mercado muito limitado (houve apenas uma licitação para a FAGAR) e o risco não é partilhado entre os intervenientes e é antes transferido para os consumidores. Uma vez mais, a participação de privados é descrita, nos moldes atuais, como altamente benéfica para as empresas privadas, que garantem o seu investimento inicial e uma margem de lucro interessante. Assim, os autores afirmam que “o enquadramento geral de empresas mistas responsáveis pela garantia de infraestruturas urbanas parece não assegurar a ‘perspetiva de interesse público’ [...] as empresas mistas dificilmente serão a solução para todos os problemas de financiamento da infraestrutura social enfrentados pelos governos locais” (*ibidem*: 756-757).

Conclusões

Esta Oficina apresenta essencialmente a informação de enquadramento ao desenvolvimento do projeto “PPÁgua – Respostas públicas e privadas à falta de pagamento dos serviços de abastecimento de água: o caso português”. Desta breve análise fica claro que para a investigação a desenvolver será mais interessante agregar entidades gestoras exclusivamente a maioritariamente públicas incluindo, portanto, as empresas municipais de capital misto, do que agrupar estas últimas às concessões privadas, pois a ligação à presença do município na maioria do capital sugere que questões sociais tenham maior peso que preocupações de recuperação de custos (aspeto a ser investigado). Parece também importante ter em conta a questão da acessibilidade económica para melhor compreender as respostas que sejam dadas ao incumprimento do pagamento do serviço de abastecimento de água por falta de recursos financeiros. Esta análise preliminar sugere que algumas respostas podem ser diretamente resultantes do perfil socioeconómico dos munícipes/consumidores da região abastecida (aspeto a ser investigado). Neste sentido, para além da análise dos regulamentos das diferentes entidades gestoras torna-se premente realizar reuniões presenciais com diferentes entidades gestoras no sentido de recolher informação relativa às práticas e à realidade das suas áreas de abastecimento, incluindo no estudo as perceções dos responsáveis das entidades gestoras. Esta componente da investigação implica a definição de uma amostra representativa no sentido de os resultados refletirem tendências representativas das dinâmicas sob análise. Este trabalho será ainda complementado com a elaboração e envio de um inquérito a todas as entidades gestoras no sentido de obter informação sobre a dimensão e profundidade dos casos de falta de pagamento de faturas dos serviços de água.

Referências bibliográficas

- Alves, David; Carvalho, Álvaro C. (2013), “O acesso à água e saneamento como Direito Humano. O papel das entidades gestoras”. Comunicação apresentada no Encontro Nacional de Entidades Gestoras, dezembro de 2013, Coimbra.
- Bakker, Karen J. (2003), *An Uncooperative Commodity: Privatizing Water in England and Wales*. Oxford: Oxford University Press.
- Balanyá, Belén; Brennan, Brid; Hoedeman, Olivier; Kishimoto, Satoko; Terhorst, Philipp (orgs.) (2005), *Reclaiming Public Water: Achievements, Struggles and*

- Visions from Around the World*. Amsterdam: Transnational Institute and Corporate Europe Observatory.
- Barlow, Maude; Clarke, Tony (2002), *Blue Gold: The Battle against Corporate Theft of the World's Water*. Toronto: Stoddart.
- Barraqué, Bernard (2003), “Une eau qui déborde les modèles économiques ? Faisons flotter quelques malentendus”, *La Houille Blanche: Revue internationale de l'eau*, 13, 131-139.
- Bauer, Carl J. (1997), “Bringing Water Markets Down to Earth: The Political Economy of Water Rights in Chile, 1976-1995”, *World Development*, 25(5), 639-656.
- Bauer, Carl J. (1998), *Against the Current: Privatization, Water Markets, and the State in Chile*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers.
- Carvalho, Pedro; Simões, Pedro; Marques, Rui Cunha (2010), “Acessibilidade e capacidade para pagar pelos serviços de água e esgotamento sanitário em Portugal”, *Engenharia Sanitária e Ambiental*, 15(4), 325-336.
- Correia, Tânia; Marques, Rui Cunha (2011), “Performance of Portuguese Water Utilities: How do Ownership, Size, Diversification and Vertical Integration Relate to Efficiency?”, *Water Policy*, 13, 343-361.
- Costa, João Paulo (2012), “Crise está a deixar milhares de famílias sem água em casa”, *Jornal de Notícias*, 17 de julho. Consultado a 20.05.2015, em http://www.jn.pt/PaginaInicial/Nacional/interior.aspx?content_id=2669611.
- Egerton, Catrin; Santos, Rui; Almeida, João; Alves, David; Carvalho, Edgar; Robalo, Gisela (2011), “Cost Recovery in Times of Demographic Change: Portugal's Domestic Water Policy”, *Water Policy*, 13, 326-342.
- ERSAR (2010), “Acessibilidade Económica aos serviços públicos de abastecimento de água para consumo humano e de saneamento de águas residuais em Portugal”. Relatório ERSAR 1/2010. Lisboa: ERSAR.
- ERSAR (2012), “Relatório Anual dos Serviços de Águas e Resíduos em Portugal (RASARP), Volume 3: Avaliação da qualidade do serviço prestado aos utilizadores”. Lisboa: ERSAR.
- Evans, Barbara; Alexander, Ian; Mukami Kariuki; Komives, Kristin; Rosenthal, Shane; Tremolet, Sophie; Triche, Thelma; Whittington, Dale (2002), *New Designs for Water and Sanitation Transactions - Making Private Sector Participation Work for the Poor*. Washington, D.C.: Water and Sanitation Program and Public-Private Infrastructure Advisory Facility of the World Bank.

- Ferreira da Cruz, Nuno; Marques, Rui C. (2012), “Mixed Companies and Local Governance: No Man Can Serve Two Masters”, *Public Administration*, 90(3), 737-758.
- Gleick, Peter H.; Wolff, Gary; Chalecki, Elizabeth; Reyes Rachel (2002), *The New Economy of Water: The Risks and Benefits of Globalization and Privatization of Fresh Water*. Oakland, California: Pacific Institute.
- Gleick, Peter; Wolff, Gary; Chaleki, Elizabeth L.; Reyes, Rachel (2003), “The Privatization of Water and Water Systems”, in Gleick, Peter (ed.), *The World's Water 2002-2003: The Biennial Report on Freshwater Resources*. Washington, D.C./Covelo: Island Press, 57-85.
- Lobina, Emanuele; Hall, David (2000), “Public Sector Alternatives to Water Supply and Sewerage Privatization: Case Studies”, *International Journal of Water Resources Development*, 16(1), 35-55.
- Loftus, Alexander J.; McDonald, David A. (2001), “Of Liquid Dreams: A Political Ecology of Water Privatization in Buenos Aires”, *Environment and Urbanization*, 13, 179-199.
- Lopes, Paula Duarte (2009), “Sharing Water: Evolution, Threats and Challenges”, *Lusotopie XVI*(1), 177-192.
- Marques, Rui Cunha (2008), “Comparing Private and Public Performance of Portuguese Water Services”, *Water Policy*, 10, 25-42.
- Martins, Rita; Quintal, Carlota; Barata, Eduardo; Cruz, Luís (2010), “Water Pricing and Social Equity in Portuguese Municipalities”, *GEMF Working Paper*, 17. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- OCDE (2002), *Social Issues in the Provision and Pricing of Water Services*. OECD: Paris.
- Silvestre, Hugo (2006), “A decisão autárquica para a privatização no sector das águas: comparação de dois estudos de caso”, *Eixo Atlântico. Revista da Eurorrexión Galicia-Norte de Portugal* (Nova Época), 9, 81-97.
- Silvestre, Hugo (2012), “Public-private Partnership and Corporate Public Sector Organizations: Alternative Ways to Increase Social Performance in the Portuguese Water Sector?”, *Utilities Policy*, 22, 41-489.
- Silvestre, Hugo Consciência; Araújo, Joaquim Esteves de (2012), “Public-private Partnerships/private Finance Initiatives in Portugal. Theory, Practice, and Results”, *Public Performance & Management Review*, 36(2), 316-339.

- Swyngedouw, Erik (2005), “Dispossessing H₂O: The Contested Terrain of Water Privatization”, *Capitalism Nature Socialism*, 16(1), 81-98.
- Tribunal de Contas (2014), “Regulação de PPP no Sector das Águas (sistemas em baixa)”. Relatório nº 03/2014. Lisboa.
- Visão* (2012), 22 de novembro, Edição n.º 1029, Especial Edição Solidária “Sem água, sem luz, sem gás”.
- Wolff, Gary; Palaniappan, Meena (2004), “Editorial: Public or Private Water Management? Cutting the Gordian Knot”, *Journal of Water Resources Planning and Management*, 1-3.