



# ARGENTINA

## Equipamentos de Saneamento Básico

### 2019





**Mário Vilalva**  
PRESIDENTE – APEX-BRASIL

**Letícia Fatichi Catelani**  
DIRETORA DE NEGÓCIOS – APEX-BRASIL

**Fernando Antonio Monteiro Christoph D’Andrea**  
GERENTE DE ESTRATÉGIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

**Igor Isquierdo Celeste**  
COORDENADOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

**Adriano Santos de Azevedo**  
ORGANIZAÇÃO/REVISÃO – APEX-BRASIL

**Euromonitor International**  
ELABORAÇÃO

© 2019 Apex-Brasil  
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).

Todos os direitos reservados.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

Ressalta-se que este conteúdo é meramente informativo e a Agência não se responsabiliza pelas tomadas de decisão a partir dos dados ou de eventuais erros e omissões da publicação.

A Gerência de Estratégia de Mercado da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber sua opinião sobre ele. Em caso de comentários ou sugestões, envie e-mail para [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)



## ÍNDICE

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
<b>2. AMBIENTE DE MERCADO.....</b>	<b>7</b>
2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS.....	7
2.2 DADOS ECONÔMICOS.....	8
2.3 O CONTEXTO DO SETOR DE EQUIPAMENTOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL.....	9
<b>3. FLUXO COMERCIAL .....</b>	<b>11</b>
3.1 IMPORTAÇÕES.....	11
3.2 PRODUÇÃO LOCAL.....	13
3.3 EXPORTAÇÕES.....	15
3.4 ACORDOS COMERCIAIS .....	16
<b>4. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>19</b>
4.1 TAMANHO DE MERCADO – DESEMPENHO HISTÓRICO E FUTURO .....	19
4.2 CATEGORIAS .....	22
4.3 CONCORRENTES.....	25
4.4 DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS.....	28
4.5 OPORTUNIDADES DE MERCADO.....	33
<b>5. LEIS E REGULAMENTAÇÕES.....</b>	<b>36</b>
5.1 AUTORIDADES RELEVANTES.....	36
5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE .....	37
<b>6. ANEXOS .....</b>	<b>39</b>
6.1 DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS.....	39
<b>7. SOBRE A APEX-BRASIL.....</b>	<b>43</b>
<b>8. SOBRE A EUROMONITOR .....</b>	<b>44</b>

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

### **Economia argentina ganha força e melhora credibilidade internacional**

A economia argentina continua se adaptando às mudanças estruturais implementadas pelo governo atual que visam restaurar a confiança dos investidores na terceira maior economia da América Latina. As previsões para o PIB são pessimistas: espera-se um recuo de -2,4% em 2018 e recuperação apenas a partir de 2020. Apesar disso, estima-se que no longo prazo haverá uma melhoria econômica, pelo aumento do consumo privado e dos investimentos estrangeiros, sobretudo em infraestrutura. Os setores público e privado se beneficiarão do desenvolvimento do ambiente econômico, o que deve favorecer os setores de alimentos e de bebidas, além do automobilístico e o de petróleo e gás nos próximos anos.

### **Brasil continua sendo o principal parceiro comercial da Argentina**

De modo geral, o Brasil é um dos principais parceiros comerciais da Argentina em relação a importação e exportação. Os dois países são membros plenos do bloco comercial Mercosul e, devido a isso, beneficiam-se da área de livre comércio. China e Estados Unidos, outros grandes parceiros comerciais da Argentina, não possuem acordos de livre comércio com o país.

No que diz respeito às importações de equipamentos de saneamento ambiental (ESA), os três principais fornecedores desses produtos são os Estados Unidos, a Itália e a Alemanha, que respondem por quase 50% do total das importações. Nenhum desses países possui um acordo de livre comércio com a Argentina. O Brasil é o quarto maior fornecedor, com 12,9% das importações totais de ESA. Estados Unidos, Brasil e México dominam as exportações totais de ESA, representando mais de 50% do mercado. Os Estados Unidos e o México não têm acesso a tarifas preferenciais.

### **Equipamentos de aeração e centrífugas são as categorias mais promissoras**

O mercado de equipamentos de saneamento ambiental sofreu uma queda de 4,4% no crescimento médio anual entre 2014 e 2017, totalizando US\$283,2 milhões em 2017. Essa queda é resultado do fraco desempenho econômico geral da Argentina, que afetou as indústrias e os grandes investimentos dos setores público e privado.

A perspectiva é favorável e espera-se que o crescimento médio anual seja de 4,4% entre 2018 e 2021. A categoria mais promissora é a de centrífugas, a qual teve o maior crescimento devido ao aumento da demanda nos setores de alimentos e bebidas e de petróleo e gás. No entanto, os equipamentos de aeração continuam sendo a principal categoria, detendo quase 60% da participação de mercado, o que faz com que essa seja uma linha de produtos atrativa.

Espera-se um aumento na demanda de equipamentos de saneamento ambiental dos setores público e privado, com a expansão das reservas de óleo de xisto de *Vaca Muerta* e com o investimento de US\$1,2 bilhões da Coca-Cola, que expandirá seus negócios na Argentina entre 2019 e 2021. Entre os maiores projetos públicos de infraestrutura há o Plano Nacional de Águas, lançado em 2016, e a operação de limpeza da bacia hidrográfica do rio Matanza-Riachuelo, iniciada em 2008 e com meta de conclusão em 2021.

### **Marcas importadas dominam mercado de equipamentos de saneamento ambiental devido à baixa produção local**

A maioria das marcas que atuam na Argentina é de fora do país, enquanto a forte produção local só se faz presente na categoria de sistema de remoção de lodo, devido aos custos com a importação de matéria-prima necessária para esses sistemas. No geral, as cinco principais marcas são majoritariamente multinacionais que possuem um escritório de vendas na Argentina. A exceção é a TYBSA, uma empresa local que atua no mercado desde a década de 1980.

## **Empresas de equipamentos de saneamento ambiental agregam valor aos serviços que oferecem aos setores público e privado**

Os prestadores de serviços ambientais são os *players* mais importantes e oferecem montagem, instalação, operação e análise de tratamento de água, entre outros serviços. Eles são responsáveis por mais de 60% das vendas de equipamentos de saneamento ambiental e fornecem aos setores público e privado. Algumas das maiores empresas do setor, como a GEA Westfalia e a Alfa Laval, possuem escritórios próprios na Argentina de modo a facilitar suas vendas.

## 2. AMBIENTE DE MERCADO

### 2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

#### Resumo demográfico

Argentina	2014	2017	2021
População total (milhões)	43,0	44,3	45,9
Idade média da população (anos)	30,7	31,2	32,1
Taxa de fertilidade	2,3	2,3	2,2
Número de domicílios (milhões)	13,3	14,1	14,9
Tamanho médio das famílias	3,2	3,1	3,1
Domicílios de classe média (%)	28,3	28,8	29,1
População urbana (%)	91,6	92,0	92,5

Fonte: Euromonitor

- A população na Argentina alcançou os 44,3 milhões em 2017 e deverá ter crescimento de 3,7%, chegando aos 45,9 milhões em 2021. A Argentina tem a quarta maior população da América Latina e a 31ª maior do mundo.
- Apesar de uma queda nas taxas de natalidade e de fertilidade, a população do país vem tendo um crescimento lento, impulsionado predominantemente pela terceira idade, devido ao aumento da expectativa de vida e à adoção de um estilo de vida mais saudável. A idade média de 32 anos do país é alta em comparação aos 29 anos do México e aos 30 da América Latina como um todo. A Argentina tem um saldo migratório líquido positivo de 4.100 pessoas em 2017.
- Com a redução da taxa de fertilidade e do número de pessoas por domicílio, a população crescerá gradualmente em um ritmo mais lento. A faixa etária com crescimento mais lento é a de crianças de zero até nove anos, com uma queda de 0,2% no crescimento médio anual do número de crianças de zero até dois anos entre 2017 e 2021. Essa redução na natalidade está levando ao envelhecimento da população na Argentina. Além disso, enquanto a maioria das famílias é composta por casais com crianças (34% em 2017), há uma parcela cada vez maior de solteiros (20%), famílias monoparentais (15%) e de casais sem filhos (12%). Os 19% restantes são compostos por outros tipos de domicílios, tais como os com duas ou três famílias que vivem juntas e com pessoas que habitam sob o mesmo teto, mas que não são parentes.
- A Argentina tem uma população majoritariamente urbana (92% em 2017), e esse crescimento deve continuar até 2021. A população rural vem caindo há mais de três décadas, enquanto a população urbana, que em 1980 era de 82,9%, teve crescimento. Esse número é maior do que a média regional de 80,2% de 2017. Dessa forma, o número de domicílios de classe média tem aumentado e deve chegar aos 29,1% do total dos lares até 2021.
- Buenos Aires, a capital federal e principal cidade da Argentina, registra uma população total de 3,1 milhões de habitantes. Se incluirmos a região da Grande Buenos Aires, a população chega a 14,2 milhões de habitantes, ou 32% da população argentina. Três outras cidades registram populações com mais de 1 milhão de habitantes (Córdoba, Rosário e Mendoza). Juntas, as quatro cidades contabilizam 41% da população argentina.

## 2.2 DADOS ECONÔMICOS

### Resumo econômico e de negócios

Argentina	2014	2017	2021
Crescimento do PIB (%)	-2,5	2,9	3,0
Renda per capita (US\$)	14.298,2	14.402,0	15.612,5
Inflação (%)	21,5	25,5	10,0
Facilidade de fazer negócios (posição no ranking) *	124	116	n.d.
Índice de competitividade global (1 a 7)	3,8	4,0	n.d.
Ranking de percepção de corrupção (posição no ranking)*	107	85	n.d.
Índice de confiança do consumidor (base de 100)	40,8	45,6	n.d.
Entrada de investimentos diretos estrangeiros (US\$milhões)	5.065,3	11.857,0	n.d.

Fonte: Euromonitor

\* Um ranking elevado reflete um pior desempenho.

- A Argentina tem a terceira maior economia da América Latina, depois do Brasil e do México, e a 21<sup>a</sup> maior economia do mundo, com US\$638 bilhões em 2017.
- O país tem passado por mudanças estruturais desde sua última eleição presidencial, em dezembro de 2015. Novas políticas pretendem pôr um fim a práticas protecionistas, impulsionar setores estratégicos e recolocar a Argentina no mapa do comércio e dos investimentos internacionais. Contudo, essas reformas geraram inflação alta e fuga de capital, estagnando o crescimento do país. O PIB teve mau desempenho em 2016, uma retração de -1,8%. Com a economia se adaptando, o PIB voltou a crescer em 2017, mas deverá sofrer nova queda em 2018.
- Apesar do declínio econômico recente, a Argentina apresenta um PIB per capita elevado em comparação com a região e com a média mundial. O PIB per capita do país chegou a US\$14.402 em 2017 e deve ter um ligeiro aumento de 1,6% no crescimento médio anual de 2017 a 2021. Na América Latina, só o Uruguai e o Chile têm um PIB per capita maior. Chile e Brasil, que são vizinhos da Argentina, apresentaram PIB per capita de US\$15.347,1 e US\$9.827,6 em 2017, respectivamente.
- A alta inflação no país se deve à desvalorização do peso argentino e aos cortes nos subsídios do governo, destinados a melhorar o déficit orçamentário no país. A Argentina registrou a nona maior inflação no mundo em 2017, chegando a 25,5%, após um pico de 41,5% em 2016. Para combater a inflação, o Banco Central da República da Argentina (BCRA) aumentou a taxa de juros para 40% em maio de 2018. A dívida pública está diminuindo devido a medidas de austeridade, totalizando 52,6% do PIB em 2017, uma taxa relativamente baixa segundo os padrões globais.
- O país conta com uma abundância de recursos naturais e com uma força de trabalho altamente qualificada. Por outro lado, a entrada de investimento direto estrangeiro caiu entre 2012 e 2016 por conta do cenário econômico, em linha com a queda da competitividade e da confiança dos negócios. Com a Argentina retornando aos mercados de capital internacionais e incentivando a entrada de investimentos diretos estrangeiros, a confiança dos investidores e a competitividade internacional devem crescer. Os acordos e os vínculos internacionais mais fortes, o combate à corrupção e uma economia estável devem contribuir ainda mais para garantir que a Argentina se torne um destino de investimento atraente; contudo, essas medidas levam tempo para ser implementadas. Até lá, o ranking de facilidade para fazer negócios da Argentina vem apresentando melhora, embora o país ainda esteja em uma posição

desfavorável (116º lugar entre 190 países). Comparado à Argentina, o México ficou na 47ª posição e a Colômbia na 53ª em 2017.

## 2.3 O CONTEXTO DO SETOR DE EQUIPAMENTOS DE SANEAMENTO AMBIENTAL

O setor de água e saneamento público é gerido pelo *Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable* (Ministério do Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável) e pelo *Ministerio del Interior, Obras Públicas y Viviendas* (Ministério do Interior, Obras Públicas e Habitação), sendo que o último é responsável pela criação de políticas e pelo planejamento de serviços de água e saneamento em nível nacional.

Atualmente, há cerca de 1.828 prestadores de serviço de fornecimento de água potável e saneamento em áreas urbanas. Destes, 42 são do setor público, os quais são responsáveis pelo saneamento básico nas grandes cidades, servindo a mais de 60% da população e dominando o mercado. A maior abastecedora é a empresa pública *Aguas y Saneamientos Argentinos (AySA)*, que atende a uma população de cerca de 10,8 milhões de habitantes em Buenos Aires e na região circunvizinha. Tal empresa é seguida pela *Aguas Santafesinas* e pela *Aguas Mendocinas*, que, juntas, atendem a 3 milhões de habitantes. Além delas, há quatro empresas privadas: a *Aguas Cordobesas*, a *Aguas de Corrientes*, a *Servicios de Aguas de Misiones* e a *Aguas de Santiago*, que, juntas, atendem a 10% da população. Os 30% restantes da população são abastecidos por uma combinação cooperativa de operadores privados e municipais.

As disparidades dos serviços de distribuição de água potável e de saneamento entre as zonas urbanas e rurais são profundas. Em 2017, 87% dos domicílios urbanos tinham acesso à água potável, enquanto apenas 79% dos domicílios nas áreas rurais recebiam o mesmo serviço. A situação do saneamento é ainda pior, com 59% dos domicílios urbanos possuindo redes de saneamento, enquanto esse número chegava a apenas 10% dos domicílios rurais. Para lidar com isso, o atual governo argentino implementou duas iniciativas para melhorar o acesso à água potável e à eliminação de resíduos.

O *Plan Belgrano*, criado em 2015, estabelece uma meta de aumentar a concorrência e reduzir os níveis de pobreza em dez províncias rurais do norte do país que, historicamente, tiveram os níveis mais elevados de pobreza e desigualdade em comparação a outras regiões. Cerca de 40% do empréstimo de US\$500 milhões feito pelo Banco Interamericano será direcionado a projetos destinados a fornecer acesso à água potável e a serviços de saneamento para mais 130 mil pessoas e 19 mil domicílios, respectivamente.

O *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento*, lançado em abril de 2016, pretende fornecer água potável a 100% da população e acesso a saneamento e eliminação de resíduos a 75% da população até 2019. Cerca de US\$13 bilhões devem ser investidos em projetos de infraestrutura e serviços de modo a fornecer água potável para mais 8,2 milhões de habitantes e saneamento para mais 8,9 milhões de pessoas.

Outros setores também são atores importantes no ambiente de água e saneamento. Os setores que mais geram águas residuais industriais derivadas de processos de produção na Argentina são os de alimentos e bebidas, automobilístico e de petróleo e gás. Esses setores foram afetados pela crise econômica, pela depreciação da moeda e pela queda na demanda do mercado estrangeiro. No entanto, espera-se que eles se recuperem com o retorno do crescimento do PIB da Argentina e dos principais mercados externos nos próximos anos.

O setor de alimentos e bebidas, que representa 4,6% do PIB total, teve uma queda de 11,7% nas exportações em 2015 e de 13,8% no tamanho do mercado em 2016. Os níveis de produção devem crescer em 2018 com a maior estabilização dos preços dos suprimentos primários e dos

serviços utilizados pelos setores e também com o aumento nos investimentos. Em maio de 2018, a Coca-Cola anunciou planos de aumentar investimentos para US\$1,2 bilhões a fim de desenvolver as operações e a infraestrutura de distribuição da empresa, bem como suas iniciativas de sustentabilidade local de 2019 até 2021.

A produção nacional do setor automobilístico teve queda de 8,5% no crescimento médio anual entre 2014 e 2017, de acordo com a *Asociación de Fábricas de Automotores* (ADEFSA). Por outro lado, o setor mostrou sinais de melhora com o aumento de quase 1% da produção em 2017. O *Plan 1 Million*, implementado pelo governo em 2017, e o aumento da demanda de mercados estratégicos como o do Brasil estão conduzindo esse crescimento. O plano visa aumentar a produção nacional para 1 milhão de unidades até 2023 (estimativa de 530 mil unidades em 2018). As cinco principais fabricantes em 2017 foram a Toyota, a Ford, a Volkswagen, a Renault e a General Motors.

A produção de petróleo e gás caiu em termos de volume em 6,4% e 0,9%, respectivamente, em 2017, alcançando os níveis mais baixos já registrados, de acordo com o *Instituto Argentino del Petróleo y del Gas*. A produção deve apresentar uma melhora nos próximos anos, sobretudo a de óleo de xisto. O campo de *Vaca Muerta* na Argentina é uma das maiores reservas de óleo de xisto e de gás do mundo, mas, até aqui, continua em sua maior parte subdesenvolvida em virtude dos altos custos operacionais e da falta de investimento. O governo argentino anunciou um plano de desenvolvimento para o campo, com investimentos atingindo os US\$5 bilhões só no primeiro ano. O governo espera atrair investimentos de US\$20 bilhões por ano a partir de 2019 para colocar o megaprojeto em fase de desenvolvimento, o que pode fazer com que a Argentina se torne uma das maiores produtoras de gás natural do mundo. As cinco maiores produtoras de petróleo do país são a YPF, a Pan American Energy LLC, a Pluspetrol, a Sinopec Argentina Exploration Inc. e a Tecpetrol. As cinco maiores produtoras de gás natural são a YPF, a Total Austral, a Pan American Energy LLC, a Pampa Energia e a Tecpetrol.

## 3. FLUXO COMERCIAL

### 3.1 IMPORTAÇÕES

- As importações argentinas de equipamentos de saneamento ambiental selecionadas tiveram queda de 3,9% no crescimento médio anual, caindo de US\$218,4 milhões em 2014 para US\$186,5 milhões em 2017.
- Os equipamentos de aeração (código SH 8479.89.99) são os principais produtos importados e representam 63% do total das importações. São também os produtos mais baratos entre os quatro pesquisados e são usados em diferentes situações, desde o tratamento de efluentes até a aeração da água doce.
- A Argentina importa de mais de 60 países, sendo que os dez principais representam mais de 84% das importações. Os Estados Unidos foram os principais fornecedores em 2017, com 18,6%.
- As importações provenientes do Brasil apresentaram crescimento e levaram o país de sexto maior fornecedor em 2014 para o quarto maior em 2017, com 12,9% do total das importações. O Brasil teve um importante aumento de importações de equipamentos de aeração (código SH 8479.89.99), um crescimento de 54,9% em termos de valor, enquanto as centrifugas (código SH 8421.19.90) tiveram um crescimento de 174,5%, se compararmos as importações de 2017 com as de 2014.

#### Resumo das importações – 2017

Posição	País	Porcentagem das importações (%)	Valor importado (US\$milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1	Estados Unidos	18,62%	US\$34,73	SH 8479.89.99
2	Itália	16,70%	US\$31,25	SH 8479.89.99
3	Alemanha	14,49%	US\$27,03	SH 8479.89.99
4	Brasil	12,92%	US\$24,10	SH 8479.89.99
5	China	11,84%	US\$22,07	SH 8479.89.99
6	Japão	2,35%	US\$4,37	SH 8479.89.99
7	Chile	2,29%	US\$4,27	SH 8479.89.99
8	França	2,08%	US\$3,88	SH 8479.89.99
9	Espanha	1,94%	US\$3,62	SH 8479.89.99
10	Índia	1,40%	US\$2,60	SH 8421.19.90
Outros	55 países	15,40%	US\$28,67	SH 8479.89.99
Total	65 países	100%	US\$186,51	SH 8479.89.99

Fonte: Comtrade

#### Os equipamentos de aeração representam a categoria de importação mais relevante

- A principal categoria de produtos importados pela Argentina em 2017 foi a de equipamentos de aeração (código SH 8479.89.99), uma vez que essa é a maior categoria no geral e é dominada pelas importações. Com US\$117,7 milhões, ela representa a maior parte das importações de equipamentos de saneamento ambiental selecionados, representando 63,1% do total. Isso representa uma queda de 9% em termos de valor em comparação aos números de 2016. De fato, essa categoria de produto vem apresentando uma tendência de queda desde 2014 por

conta da situação econômica e da dificuldade de acesso à moeda estrangeira para a compra de produtos importados.

- Os sistemas de remoção de lodo (código SH 8421.29.90) representaram a segunda maior categoria com a maior importação em 2017, totalizando US\$37 milhões. Essa categoria representa 19,9% do total das importações de equipamentos de saneamento ambiental. Esse número representa um aumento de 4% em relação aos valores de 2016, mas, ao longo do período de análise (2014-2017), essa categoria teve queda de 8%. As importações têm apresentado crescimento desde 2016 devido ao relaxamento dos controles de importações e exportações.
- Totalizando 9,4% das importações de equipamentos de saneamento ambiental selecionados, as centrífugas (código SH 8421.19.90) formam uma categoria pequena, mas em crescimento. Suas importações totalizaram US\$17,6 milhões em 2017, um aumento de 3,1% no crescimento médio anual entre 2014 e 2017. Essa é a única categoria de produto que apresentou um aumento global de importações desde 2014 e que deve continuar, uma vez que a produção local é mínima.
- A categoria com menor importação em 2017 foi a de secadores de lodo (código SH 8419.39.00), cujas importações totalizaram US\$14,2 milhões, ou 7,6% do total de importações de equipamentos de saneamento ambiental selecionados. Assim como os sistemas de remoção de lodo, houve um aumento em relação aos valores de 2016, mesmo com uma queda geral em comparação aos valores de 2014. A suspensão do modelo de industrialização por meio de substituição de importações pelo atual governo argentino está impulsionando a entrada de produtos importados, sobretudo em categorias com pequena produção local.

## Quatro principais países representam aproximadamente 63% do total de importações

- Em 2017, os Estados Unidos foram os principais fornecedores dos equipamentos de saneamento ambiental selecionados. O país é sede das principais marcas desses produtos, como Aeration Industries, RWL Water LLC e Huber. Essas importações totalizaram US\$34,7 milhões e representaram 18,6% das importações dos equipamentos considerados. Com mais de 54%, os equipamentos de aeração são os principais produtos importados dos Estados Unidos. Em comparação ao valor de 2016, houve um aumento de 45% nas importações. Contudo, desde 2014, esse valor representa uma queda de 4,4% no crescimento médio anual.
- A Itália, o segundo país que mais exporta equipamentos de saneamento ambiental selecionados para a Argentina, teve um aumento gradual de exportações durante o período de análise, exportando US\$27 milhões em 2014 e US\$31,2 milhões em 2017, o que representa um aumento de 3,6% no crescimento médio anual. Em 2017, as importações provenientes da Itália representaram um total de 16,7%. Grandes marcas como a Pieralisi estão impulsionando as importações de centrífugas.
- Com US\$27 milhões, as importações da Alemanha representaram 14,5% do total de importações em 2017. A exemplo de outros grandes fornecedores, o principal produto exportado foi o equipamento de aeração (código SH 8479.89.99). As importações da Alemanha caíram 19% entre 2016 e 2017 e apresentaram uma queda global de 0,6% no crescimento médio anual entre 2014 e 2017. A reputação de alta qualidade dos produtos de fabricantes alemães como a GEA Westfalia impulsionou as importações do país. No entanto, as importações diminuíram em termos de valor por conta da desvalorização do peso argentino.
- As importações do Brasil tiveram uma forte trajetória ascendente e apresentaram um aumento de 9% no crescimento médio anual, subindo do sexto para o quarto lugar entre 2014 e 2017.

Essa ascensão foi impulsionada sobretudo pela importação de equipamentos de aeração (código SH 8479.89.99), o que corresponde a mais de 76% do total de importações do país. Contudo, as importações de centrífugas (código SH 8421.19.90) tiveram o maior aumento, crescendo de US\$296.680 para US\$814.426 entre 2014 e 2017. Devido a esses aumentos, o Brasil foi o quarto principal fornecedor de equipamentos de saneamento ambiental selecionados para a Argentina em 2017, o que representa 12,9% do total das importações e um total de US\$24,1 milhões no mesmo ano.

## 3.2 PRODUÇÃO LOCAL

### Produção local de equipamentos de aeração apresenta estabilidade

Enquanto há domínio das importações, a produção local de equipamentos de aeração atende a uma parcela importante da demanda local e sua participação de mercado se manteve estável ao longo dos últimos anos. A produção local foi avaliada em US\$60,6 milhões em 2017, o que representa aproximadamente 34% da demanda geral do mercado nacional. Estima-se que a produção local se mantenha estável com o aumento das importações de alta tecnologia para atender ao futuro crescimento do mercado. Existem poucos produtores locais de equipamentos de aeração, e os mais importantes são a Repicky, a TYBSA, a Aeration Argentina S.A. e a Actilod P.H. A maior parte da produção está concentrada em torno da região metropolitana de Buenos Aires e da província de Buenos Aires, de onde é vendida para o restante do país e às principais províncias industriais, como Córdoba e Santa Fé.

Houve um aumento de aproximadamente 5% a 10% na produção local entre 2010 e 2014 em virtude das restrições sobre importação implementadas em 2012 pelo governo de então, o que reduziu as importações de equipamentos de aeração. Mesmo que essas restrições tenham levado ao aumento da produção, elas foram malsucedidas em longo prazo. Os fabricantes, em geral empresas de pequeno porte produtoras de aplicações industriais de baixa escala, tiveram dificuldade em obter componentes no mercado nacional, sobretudo modelos de ponta que exigem tecnologia avançada. Com as restrições sobre as importações diminuindo gradualmente desde 2015, muitos desses pequenos fabricantes locais deixaram de produzir por conta do acirramento da competição com os produtos importados. Como resultado, a produção local diminuiu, já que parte desses produtos não atendia aos padrões técnicos e de qualidade oferecidos pelos importados. Quase todas as estações de tratamento e saneamento de água de empresas públicas, assim como de grandes indústrias privadas, exigem modelos de tecnologia avançada que não são produzidos localmente.

Dos diversos tipos de aeradores produzidos na Argentina, o mais comum é o aerador de bolha fina (*aeradores de burbuja fina*), enquanto outras categorias, como os aeradores de superfície, também são produzidas localmente, mas em menores quantidades.

Os equipamentos de aeração têm uma ampla faixa de preços, dependendo de sua aplicação específica, com preços que variam de US\$10.000 para modelos básicos até US\$50.000 para modelos mais sofisticados. Os preços da maioria dos modelos produzidos localmente variam entre US\$10.000 e US\$25.000. É raro encontrar um modelo argentino com preço que supere os US\$30.000.

### Os sistemas de remoção de lodo possuem uma importante indústria local

Há uma forte produção local de sistemas de remoção de lodo, que alcançou os US\$44,9 milhões em 2017, cerca de 73% da demanda global. Esse cenário existe devido às ineficiências associadas

com a importação de componentes principais, como o aço e o concreto, de forma que todo o sistema costuma ser suprido no país. Entre os produtores locais de sistemas de remoção de lodo estão a Vodatec, a Spur Ambiental, a TYBSA, a Ingenova Argentina e a Blasevich Hermanos. Essas empresas estão situadas na província de Buenos Aires e oferecem sistemas de remoção de lodo como parte de uma ampla variedade de equipamentos de saneamento ambiental.

O tipo de sistemas de remoção de lodo mais comum tem um formato circular e um raspador periférico que gira em torno de um motor centralizado. A maior parte dos componentes usados na construção do raspador, da ponte, das lâminas e de outros componentes de aço é obtida localmente. Por outro lado, o Brasil costuma ser o principal fornecedor de componentes de aço quando precisam ser importados. Os motores centralizados também costumam ser fornecidos por fabricantes locais importantes como a Sew, uma marca alemã com fábricas em Buenos Aires, e também pela Lentax e a Di Ninno.

A maioria dos sistemas de remoção de lodo no mercado é multifuncional e pode ser usada em aplicações de sedimentação primária e secundária, na limpeza de efluentes em tanques de sedimentação de forma superficial ou na remoção de lodo do fundo do tanque. Muitos desses sistemas são customizados de acordo com o tipo de estação de tratamento e de acordo com as dimensões e a profundidade dos tanques de efluentes. O preço médio dos sistemas de remoção de lodo fica entre US\$20.000 e US\$40.000.

### **Marcas importadas dominam categoria de centrífugas**

A Argentina depende da importação de centrífugas para atender à demanda local, já que a produção no país é muito pequena. Esta foi estimada em US\$2 milhões em 2017, o que representa aproximadamente 10% da demanda geral do mercado nacional. Há relativamente poucos fabricantes de centrífugas na Argentina e sua produção fica limitada a centrífugas de menor porte, que operam em velocidades mais lentas em aplicações de tratamento menos exigentes. Entre os produtores locais estão o Grupo Sigma SRL e a Vortecnica Industrial.

Por conta da limitada produção local e do foco em centrífugas de baixa velocidade, os fabricantes locais fornecem principalmente para produtores de alimentos e bebidas de pequeno porte e para estações de tratamento municipais. As centrífugas importadas são usadas por uma gama maior de setores e também podem ser empregadas em instalações de maior porte por conta de seus recursos tecnológicos de melhor qualidade e por sua maior durabilidade. Multinacionais de alimentos e bebidas, estações de tratamento de água, estações de tratamento de águas residuais de grande porte das principais áreas urbanas e o setor de petróleo e gás preferem as centrífugas importadas às nacionais. O preço mínimo desses produtos é de aproximadamente US\$70.000.

### **Produção nacional de secadores de lodo é muito baixa**

A produção local de secadores de lodo é pequena e foi estimada em US\$4,6 milhões em 2017, o que representa aproximadamente 5% da demanda geral do mercado doméstico. Essa presença limitada dos produtos locais se dá sobretudo porque a secagem de efluentes não é feita em grande escala no mercado local. No entanto, há um otimismo de que surgirão novas oportunidades no futuro com a aplicação mais ampla de secagem de lodo, principalmente com as eficiências de energia oferecidas pelas novas tecnologias.

A principal fabricante nacional de secadores de lodo atuando no mercado local é a Galaxie, que está situada na região metropolitana da Grande Buenos Aires e oferece uma variedade de tecnologias de secagem, como secadores por aspersão, secadores padrão, além de exportar tecnologia de secagem de efluentes e inovação para 23 países. Entre as outras fabricantes locais de secadores de lodo estão a Línea E Ingeniería, a Enviroline e a Metertech. O preço médio dos secadores de lodo fica entre US\$300.000 e US\$400.000.

### 3.3 EXPORTAÇÕES

- A exportação de equipamentos de saneamento ambiental selecionados caiu significativamente de um valor total de US\$30,4 milhões em 2014 para US\$15,4 milhões em 2017, o que representa uma queda de 15,6% no crescimento médio anual.
- Essa queda se deve ao relaxamento no modelo de industrialização por substituição de importações desde 2016, que priorizou a indústria e a demanda locais. Isso gerou um efeito negativo na produção local, que perdeu sua competitividade, além de fazer com que muitos exportadores e produtores locais reduzissem a produção ou abandonassem o mercado.
- O equipamento de aeração (código SH 8479.89.99) é o principal produto de exportação, representando 57%, mas que teve a queda mais lenta ao longo do período de análise.
- A Argentina exporta para mais de 50 países, sendo que os dez destinos principais representam 82,4% do total de exportações. Os Estados Unidos foram o principal país de destino em 2017, com 22%. O Brasil deixou de ser o destino principal em 2014 e passou ao segundo lugar em 2017, com 15,7% do total das exportações argentinas.

#### Resumo das exportações - 2017

Posição	País	Porcentagem das exportações (%)	Valor exportado (US\$milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1	Estados Unidos	21,96%	US\$3,39	SH 8479.89.99
2	Brasil	15,66%	US\$2,42	SH 8479.89.99
3	México	12,35%	US\$1,91	SH 8479.89.99
4	Chile	8,66%	US\$1,34	SH 8479.89.99
5	Ucrânia	5,47%	US\$0,84	SH 8419.39.00
6	Uruguai	4,81%	US\$0,74	SH 8479.89.99
7	Paraguai	4,09%	US\$0,63	SH 8479.89.99
8	Colômbia	3,74%	US\$0,57	SH 8479.89.99
9	El Salvador	2,87%	US\$0,44	SH 8479.89.99
10	Peru	2,75%	US\$0,42	SH 8479.89.99
Outros	44 países	17,64%	US\$2,72	SH 8479.89.99
Total	54 países	100%	US\$15,44	SH 8479.89.99

Fonte: Comtrade

#### Exportações de equipamentos de saneamento ambiental selecionados estão em queda em todas as categorias

- Devido à alta produção local, o equipamento de aeração (código SH 8479.89.99) foi o principal produto exportado pela Argentina durante o período de análise, com 57,4% das exportações em 2017. As exportações desta categoria têm oscilado, mas apresentam uma queda no crescimento médio anual de 9,8%, de US\$13,4 milhões em 2014 a US\$8,9 milhões em 2017. A queda mais acentuada ocorreu entre 2016 e 2017 e foi de 46%. Muitos setores locais foram afetados pelo retorno do país aos mercados internacionais, o que levou à diminuição da demanda por produtos nacionais que, por sua vez, enfrentam maior concorrência dos importados. Além disso, os produtos argentinos são caros no mercado internacional por conta da inflação elevada do país.
- A segunda categoria mais relevante é a de secadores de lodo (código SH 8419.39.00), com 25,4% do total das exportações em 2017 e que está avaliada em US\$3,9 milhões. Assim como

os equipamentos de aeração, o crescimento médio anual dessa categoria de produto caiu 22%, em termos de valor, entre 2014 e 2017, com a maior queda registrada entre 2015 e 2016.

- Os sistemas de remoção de lodo representam 14,1% do total de exportações de equipamentos de saneamento ambiental selecionados em 2017, com um valor total de US\$2,1 milhões. Esta categoria também teve queda, encolhendo 12% entre 2016 e 2017. O crescimento médio anual das exportações caiu 20% desde 2014.

### Apesar da queda nas exportações totais, as exportações para os Estados Unidos apresentaram crescimento substancial

- Os Estados Unidos são o principal país de destino de equipamentos de saneamento ambiental selecionados, com 22% das exportações e com avaliação de US\$3,4 milhões em 2017. Mesmo com uma queda nas exportações em geral, as exportações para os Estados Unidos tiveram forte crescimento desde 2014, um aumento de 38% no crescimento médio anual. O principal produto de exportação para os Estados Unidos é o equipamento de aeração (código SH 8479.89.99). O forte crescimento econômico dos Estados Unidos teve um papel fundamental nesse avanço.
- O Brasil é o segundo principal país de destino, com 15,7% das exportações em 2017. O valor total diminuiu de US\$7,3 milhões em 2014 para US\$2,4 milhões em 2017, uma queda de 24,1% no crescimento médio anual. A principal categoria de exportação para o Brasil é a de equipamento de aeração (código SH 8479.89.99). O comércio com o Brasil é importante para a Argentina por conta dos benefícios oferecidos pelo acordo do Mercosul.
- Com 12,4%, o México é o terceiro maior *player* para as exportações da Argentina. As exportações para o México caíram de US\$2,6 milhões em 2014 para US\$1,9 milhão em 2017 e entre 2016 e 2017 sofreram queda de 26%. A principal categoria de produto é a de equipamento de aeração (código SH 8479.89.99), com quase 80% das exportações. A queda na exportação de equipamentos de aeração afetou negativamente as vendas para o México.
- Em quarto lugar está o Chile, com 8,7% das exportações e com avaliação de US\$1,3 milhão em 2017. As exportações tiveram queda de 33,2% entre 2016 e 2017. Os equipamentos de aeração (código SH 8479.89.99) são a principal categoria de produto e representam mais de 54% do total de exportações para o Chile.

## 3.4 ACORDOS COMERCIAIS<sup>1</sup>

### Mercado Comum do Sul (Mercosul)

- O Mercosul é um bloco comercial de países sul-americanos que está em vigor desde a assinatura do Tratado de Assunção, em 1991. O bloco todo representa 295 milhões de pessoas e tem um PIB combinado de cerca de US\$3,5 trilhões.
- Há diferentes categorias de Estados-membros, incluindo quatro membros plenos (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e sete associados (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Peru e Suriname). Os Estados associados são membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) com os quais o Mercosul subscreve acordos de livre comércio e, por esse motivo, recebem reduções tarifárias em transações comerciais com os membros plenos, mas não têm

---

<sup>1</sup> As informações relativas aos acordos comerciais devem ser consideradas até a data de julho de 2018.

poderes de voto ou livre acesso aos mercados desses países. Além disso, existem dois Estados observadores (México e Nova Zelândia) e um país suspenso desde 2016 (Venezuela). Os Estados plenos do Mercosul adotaram a tarifa externa comum, ou TEC, e aderiram a outros acordos e protocolos, entre eles, a incorporação de acordos com outros países ou grupos de países.

- Os produtos fabricados nas nações do Mercosul têm direito a benefícios comerciais ao entrarem na Argentina e, na maioria dos casos, recebem isenção de impostos, embora alguns deles tenham limitação de cota. Importações dos produtos pesquisados provenientes de países de fora do Mercosul devem pagar impostos entre 14% e 35% do valor CIF (*Cost, Insurance and Freight*), sendo que os secadores de lodo estão sujeitos à maior taxa média. Sendo membros plenos do Mercosul, a Argentina e o Brasil têm direito à isenção, proporcionando às exportações brasileiras uma vantagem competitiva frente a outros países.
- O Protocolo de Contratações Públicas do Mercosul, assinado em dezembro de 2017, permite que empresas de Estados-membros participem de licitações de contratos públicos por produtos, serviços e obras públicas em outros Estados-membros e que sejam tratadas como empresas nacionais. Isso permite que empresas brasileiras participem de obras públicas na Argentina, no Paraguai e no Uruguai e dá a elas tratamento preferencial em relação a empresas de fora do Mercosul.

### Acordo de Livre Comércio entre Argentina e Chile

- A Argentina e o Chile assinaram um acordo bilateral de livre comércio em novembro de 2017. Este é visto como um passo importante no desejo da Argentina de abrir o seu mercado e buscar novos acordos comerciais para promover o crescimento futuro do país. Ele também é analisado como um sinal dos planos da Argentina de aderir à Aliança do Pacífico em um futuro próximo, o que integrará o país a algumas das principais economias da região.
- Esse acordo comercial foi o primeiro a ser assinado pelo governo argentino, permitindo que empresas estrangeiras participem de licitações de contratos públicos em condições favoráveis. Isso pode aumentar a concorrência de empresas chilenas que pretendam participar de licitações em projetos como de infraestrutura e de ampliação de serviços de saneamento e água potável na região norte do país, bem como de exploração de petróleo e gás na região da Patagônia.

### Acordos Futuros

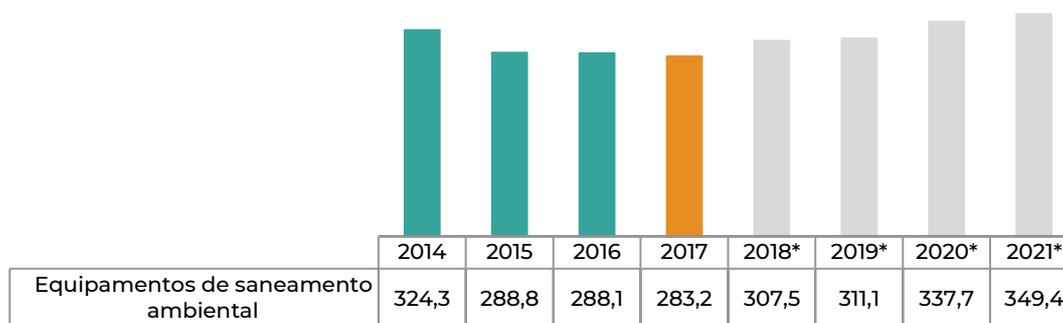
- Em março de 2016, a Argentina e os Estados Unidos assinaram um Tratado Marco de Investimento e Comércio (TIFA) bilateral, que expressa o interesse mútuo dos países em promover o comércio bilateral e as relações de investimento entre eles. Além disso, o presidente estadunidense Donald Trump removeu barreiras comerciais sobre produtos estratégicos importados da Argentina, como a carne e os limões, um sinal de que as relações comerciais entre os países podem continuar se estreitando em um futuro próximo.
- A Argentina é um Estado observador da Aliança do Pacífico, o segundo bloco comercial mais importante da América Latina. A aliança foi criada em 2011 e é composta por Chile, Colômbia, México e Peru, representando 38% do PIB da região.
- O bloco tem como principais objetivos integrar as economias dos Estados-membros e reforçar os laços regionais com os mercados asiáticos. Como Estado observador, a Argentina pode participar das reuniões e comprovar que compartilha dos princípios e objetivos dos Estados-membros. Seu status de observador é um sinal de que a Argentina busca fortalecer seus laços comerciais com mercados estratégicos tanto na América Latina quanto na Ásia, o que poderia abrir o mercado local à concorrência estrangeira em breve.

- A Argentina se beneficiaria das negociações em curso de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia. Futuras negociações serão realizadas durante a reunião do G20 em Buenos Aires entre os dias 30 de novembro e 1º de dezembro de 2018. Será a primeira vez que o G20 será sediado por um país sul-americano e é um sinal da ambição da Argentina de buscar mais oportunidades de comércio aberto com líderes mundiais.

## 4. ANÁLISE DE MERCADO

### 4.1 TAMANHO DE MERCADO – DESEMPENHO HISTÓRICO E FUTURO

#### Tamanho do mercado - Equipamentos de saneamento ambiental na Argentina (US\$ milhões)



Fonte: Euromonitor

\* Valores usam taxas fixas de câmbio de 2017. As estimativas futuras não consideram possíveis flutuações cambiais.

#### O mercado de equipamentos de saneamento ambiental sofreu queda como resultado do declínio econômico e dos controles sobre importação

- O mercado de equipamentos de saneamento ambiental teve queda devido ao fraco desempenho econômico da Argentina, que encolheu no crescimento médio anual em 4,4% em termos de valor entre 2014 e 2017. As importações diminuíram significativamente por conta dos controles cambiais que restringiam a capacidade dos importadores de terem acesso à moeda estrangeira necessária para pagamento das importações. Além disso, a aplicação das restrições por meio de licenças e autorizações afetou as importações. A inflação registrou 21,5% em 2014 e a desvalorização do peso argentino contribuiu ainda mais para a queda de valor.
- O setor público é o mais importante e impulsiona cerca de 60% da demanda por equipamentos de saneamento ambiental. Um exemplo claro disso é a operação de limpeza da bacia hidrográfica do rio Matanza-Riachuelo, um dos maiores projetos de obra pública do governo. Em 2008, a Corte Superior Argentina ordenou que os governos nacional e locais despoluíssem a bacia hidrográfica do rio Matanza-Riachuelo, que tem altos níveis de poluição e que alimenta o rio da Prata, uma das principais fontes de água potável da cidade de Buenos Aires. Os esforços de despoluição da Autoridade da Bacia Matanza-Riachuelo (ACUMAR), que incluem a instalação de sistemas de esgoto e de estações de aeração da cachoeira, devem ser concluídos até 2021, com um investimento total estimado de US\$1,2 bilhão.
- Contudo, as margens para operadores de estações de saneamento e de tratamento de água têm sido historicamente baixas, limitando a capacidade de investimento para a aquisição de tecnologias mais modernas e eficientes. Estima-se que apenas 60% dos custos operacionais da maioria dos operadores de estações de tratamento de água sejam recuperados na cobrança pelos serviços fornecidos aos usuários finais. Este déficit foi um fator fundamental pelo qual muitos prestadores de serviço público no setor municipal fizeram investimentos mínimos em melhorias tecnológicas. Isso gerou um impacto negativo no setor de equipamentos de

saneamento ambiental, uma vez que os operadores públicos não conseguem comprar novos equipamentos no mesmo ritmo que o setor privado. A maioria dos operadores públicos de tratamento de água fazem grandes aquisições de equipamentos de saneamento aproximadamente uma vez a cada 15 anos.

- O setor privado é responsável por cerca de 40% da demanda por equipamentos de saneamento ambiental. Dessa maneira, a queda em muitos setores privados teve um impacto negativo nesse mercado. Muitas empresas do setor privado entendem que a aquisição e a manutenção de equipamentos de saneamento são um custo e não um investimento. Dessa forma, com a queda na produção e a redução das margens de funcionamento, essa é uma das áreas em que as empresas mais devem cortar gastos e congelar investimentos para economizar custos, por considerarem os equipamentos de saneamento um dispêndio não produtivo. Os três principais setores que utilizam equipamentos de saneamento ambiental apresentaram um encolhimento no tamanho do valor de mercado em 2016: 13,8% no setor de alimentos e bebidas, 16,2% no de petróleo e gás e 8,8% no automotivo.

## Reformas de mercado devem gerar crescimento no setor de equipamentos de saneamento ambiental

- A melhora no cenário econômico, com o aumento da perspectiva de crescimento do PIB de -2,5% em 2014 para 3% em 2021, deve impulsionar a demanda futura por equipamentos de saneamento ambiental pelo setor privado e público. O crescimento da demanda do setor privado por equipamentos de saneamento ambiental deve ser um pouco maior em comparação ao setor público por diversas razões. Em primeiro lugar, há um número maior de empresas privadas que necessitam desse equipamento, como as de produção e de agricultura, que supera os investimentos em abastecimento de água e tratamento de esgoto e de resíduos. Além disso, as empresas privadas costumam substituir esse equipamento em um ritmo muito mais rápido que o setor público por conta da maior flexibilidade e do maior lucro que pode ser reinvestido em suas fábricas. O mercado de equipamentos de saneamento ambiental deve retomar o crescimento a um crescimento médio anual de 4,4% entre 2018 e 2021.
- A importância da política do governo de ampliar a atração de investimento estrangeiro para aumentar a produção industrial e fomentar o crescimento do PIB beneficiará setores privados, como o de petróleo e gás e o de alimentos e bebidas. Desde 2016, mais de 455 projetos foram anunciados, com investimentos chegando aos US\$60,9 bilhões. Investimentos significativos nesses setores ao longo dos próximos anos aumentarão a demanda por equipamentos de saneamento ambiental, como a expansão de US\$12 milhões da fábrica de bebidas Refres Now em La Matanza, Buenos Aires. A empresa estatal de energia YPF também planeja investir US\$21,5 bilhões entre 2018 e 2022 para aumentar a produção de petróleo em 26%.
- O *Plan Nacional de Agua Potable y Saneamiento* do setor público, implementado em 2016 e que exige um investimento de US\$13 bilhões, contribuirá com o crescimento do mercado de ESA. O plano pretende aumentar o acesso aos serviços de saneamento e a qualidade da água potável em áreas urbanas e rurais como também aumentar a rentabilidade dos prestadores de serviços e dos operadores de estações de tratamento de todo o país. Para tal, esse plano atrairá investimentos estrangeiros para a construção de mais estações de tratamento e reduzirá os custos de operação e de manutenção das estações, tornando-as mais eficientes.
- A ampliação dos serviços de água potável e de saneamento nas áreas rurais, sobretudo na região norte do país, aumentará a demanda por equipamentos de saneamento ambiental. O *Plan Belgrano*, anunciado no fim de 2015, implementou os planos do governo de garantir o acesso à água potável e aos serviços de saneamento para famílias de dez províncias do norte do país (Catamarca, Chaco, Corrientes, Formosa, Jujuy, La Rioja, Misiones, Santiago del Estero, Salta e Tucumán). Essas províncias possuem a maior parte da população vivendo em situação

de pobreza: há 77% mais domicílios com necessidades básicas insatisfeitas no norte do que no restante do país. Além disso, os custos logísticos são 30% a 40% mais altos na região norte devido à infraestrutura subdesenvolvida, o que historicamente dificulta o atendimento às necessidades básicas, como serviços de abastecimento de água e saneamento.

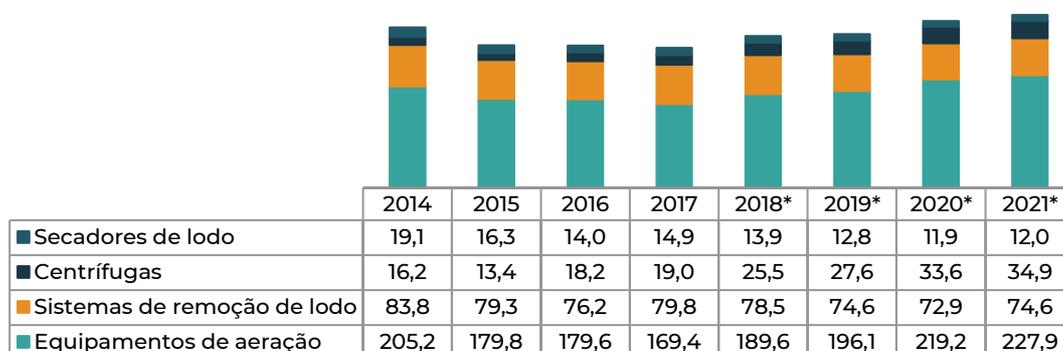
- A automação de processos para coleta e análise de amostras de serviços de tratamento de água é uma tendência que vem se tornando popular nos últimos cinco anos e impactará o setor ambiental e de saneamento nos próximos anos. Com empresas buscando maneiras de aumentar sua eficiência operacional, há uma procura intensa por novas tecnologias que as tornem mais benéficas ao meio ambiente e que automatizem seus processos, o que lhes permitirá reduzir custos operacionais e, ao mesmo tempo, atender a padrões de qualidade.

## Impulsionadores e desafios

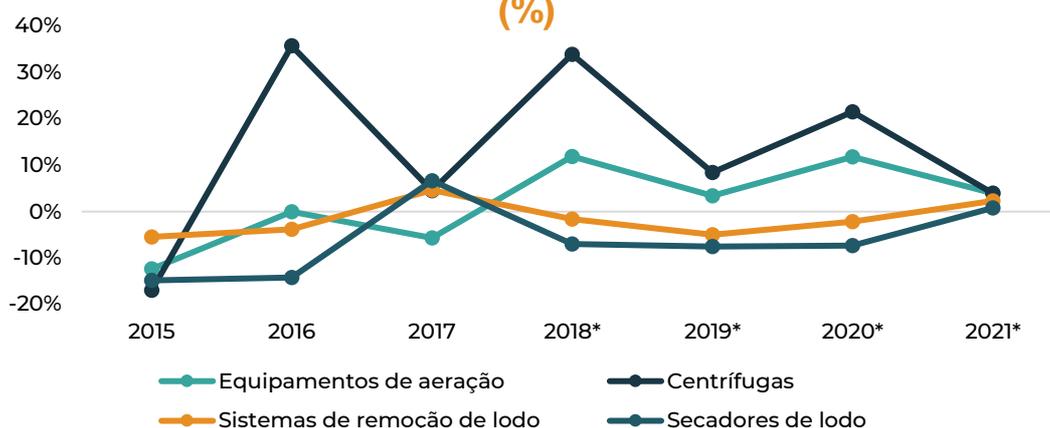
Impulsionadores e desafios	
<b>Impulsionadores</b>	<p><u>Aumento do investimento estrangeiro</u>: uma política de governo reforçada e uma economia favorável para a atração de investimentos estrangeiros impulsionarão os aportes em infraestrutura e em obras públicas que exigem equipamentos de saneamento ambiental no longo prazo. O crescimento do PIB deve aumentar de -2,5% em 2014 para 3% em 2021.</p> <p><u>Crescimento populacional</u>: a população argentina deve crescer e chegar a 45,9 milhões em 2021, em um crescimento médio anual de 1%, o que pressionará pela melhoria de serviços de saneamento.</p> <p><u>Requisitos regulatórios</u>: requisitos regulatórios mais rigorosos de proteção ambiental e sustentabilidade levarão à adoção de novas tecnologias e aplicações de saneamento. A lei de energia renovável nº 27.191 (conhecida como <i>RenovAr</i>), aprovada no final de 2015, exige que fontes de energia renovável representem pelo menos 8% do consumo de energia até 2018 e tem uma meta de 20% para 2025. A aprovação da lei tem gerado maior adoção de tecnologias como a de secagem de lodo como um meio de geração de fontes de energias renováveis.</p>
<b>Desafios</b>	<p><u>Inflação</u>: a Argentina está sofrendo com uma alta inflação, que estava em 25,5% em 2017 e que deve se manter em 10% em 2021. Há risco de a alta inflação reduzir os gastos do governo e levar à redução dos investimentos no setor público, como o de água e saneamento. A inflação também está reduzindo o poder de compra do consumidor devido ao aumento dos preços, o que acaba reduzindo a demanda. Uma menor demanda diminui a produção de muitos setores estratégicos para equipamentos de saneamento ambiental, como os setores de alimentos e bebidas.</p> <p><u>Câmbio</u>: o peso argentino tem se depreciado frente ao dólar americano, o que encarece as importações. Em um esforço para conter a desvalorização da moeda, o Banco Central aumentou as taxas de juros a 40%, elevando o custo dos empréstimos. Existe um risco de os setores público e privado adiarem ou suspenderem grandes investimentos de capital.</p> <p><u>Investimentos limitados no setor público</u>: as margens de funcionamento dos operadores de usinas de tratamento de água têm limitado a capacidade de investimento em tecnologias mais novas e eficientes.</p>

## 4.2 CATEGORIAS

### Tamanho do mercado - Equipamentos de saneamento ambiental na Argentina - Categorias (US\$ milhões)



### Equipamentos de saneamento ambiental na Argentina - Crescimento das categorias (%)



Fonte: Euromonitor

\*Os valores usam taxas fixas de câmbio de 2017. As estimativas futuras não consideram possíveis flutuações cambiais.

### Equipamentos de aeração retomam crescimento em 2018

Equipamentos de aeração são os produtos de saneamento ambiental mais amplamente utilizados na Argentina por conta do seu uso difundido e do seu custo relativamente baixo em muitos setores em comparação a outras categorias. O tamanho total desse mercado chegou aos US\$169,4 milhões em 2017, o que representa quase 60% de todo o mercado de equipamentos de saneamento ambiental. Não obstante, o crescimento médio anual da demanda por equipamentos de aeração sofreu queda de -6,2% entre 2014 e 2017, pressionada sobretudo por condições macroeconômicas adversas, como a estagnação do PIB e o impacto negativo sobre as importações por conta das restrições ao comércio internacional.

Apesar de a demanda por equipamentos de aeração vir dos setores público e privado, este último representa o maior potencial de crescimento para os próximos cinco anos. As indústrias de

petróleo e gás, de papel e de alimentos e bebidas são os principais usuários de equipamentos de aeração no setor privado. Por exemplo, a empresa de agronegócio argentina Molinos Río de la Plata, uma das maiores da América Latina, implementou recentemente uma nova estação de tratamento industrial de águas residuais, que tratará 100% dos efluentes produzidos na fábrica de Esteban Echeverría em reposta à crescente pressão ambiental. Em relação ao setor papelero, o governo lançou o *ForestAr* em junho de 2018, uma iniciativa cuja missão é alcançar 2 milhões de hectares plantados até 2030, criando, assim, 11 mil empregos e fornecendo matéria-prima para mais de 2 mil serralherias. Com a recuperação da economia, projetos como esses devem continuar e gerar um ambiente favorável para o aumento do investimento em equipamento de aeração.

Os aeradores importados têm preferência sobre os produzidos localmente devido às suas vantagens tecnológicas. Os operadores de estações de tratamento veem as importações de forma mais favorável, pois, por conta dos seus custos de manutenção e de sua maior durabilidade, são um investimento melhor em longo prazo. Os equipamentos de aeração contam com uma ampla variedade de configurações e tecnologias diferentes. O tipo de aerador depende das características específicas da estação em que será usado, incluindo tamanho, processo industrial e tipo de efluente a ser tratado. Em geral, os tipos mais comuns de aeradores usados na Argentina são os de bolha fina totalmente submersos (*aeradores de burbuja fina*), por conta de sua durabilidade e de seus baixos custos de manutenção, ao passo que os aeradores de superfície são usados com menos frequência. Estes são geralmente padronizados, enquanto os submersos costumam passar por algum nível de customização. Devido a essas variações, os preços no mercado oscilam de US\$10.000, em modelos básicos produzidos na região, como os da Repicky, da Metertech e da Enviroline, a até US\$50.000, em modelos mais sofisticados e importados, como os da WRL e da Aquaturbo.

As perspectivas do mercado de aeradores são positivas e deve haver crescimento a partir de 2018, especialmente devido ao aumento da produção industrial nacional em setores como o de petróleo e gás e o de alimentos e bebidas, além dos planos de expansão do fornecimento de serviços de saneamento e água potável para uma maior parte da população das áreas rurais e urbanas. O mercado deve aumentar 6,3% ao ano de 2018 até 2021 e chegar aos US\$227,9 milhões.

### **Sistemas de remoção de lodo apresentam retração gradual e têm seu potencial limitado**

Os sistemas de remoção de lodo são a segunda maior categoria depois dos equipamentos de aeração, representando 28,2% do mercado. Essa categoria é composta principalmente pela produção nacional, que representa 75% da demanda local e é atendida por fabricantes nacionais. A relativa falta de variedade e a presença limitada de produtos importados demonstram que a categoria está vulnerável à volatilidade econômica do país e à retração da indústria local, como comprovado pela queda constante no crescimento médio anual de 1,6% em termos de valor de 2014 a 2017.

A demanda por sistemas de remoção de lodo vem sobretudo do setor público. Embora existam algumas aplicações industriais para esses produtos, sobretudo nas indústrias papelera e petroquímica, mas também na produção de alimentos e bebidas, eles são utilizados com menor frequência, o que acaba limitando bastante o uso desses sistemas pelo setor privado. Além disso, os altos custos operacionais limitam o potencial de crescimento dos operadores públicos de usinas de tratamento de águas e de esgoto por conta da queda de investimentos frente à incerteza que esses operadores têm em sua capacidade de recuperar seus investimentos. O preço médio desses sistemas fica entre US\$20.000 e US\$40.000.

Em curto prazo, haverá uma queda constante no crescimento médio anual de -1,7% de 2018 a 2021, dada a incerteza atual do setor público. Além disso, as tendências em prol do uso alternativo

de resíduos de lodo como fonte de energia renovável ainda podem inibir o crescimento dos sistemas de remoção de lodo, já que as empresas dos setores público e privado estão explorando novas tecnologias para reutilizar lodo buscando participação ativa na economia circular. O mercado terá uma queda gradual para US\$74,6 milhões até 2021.

## O uso de centrífugas por setores estratégicos indica cenário positivo

As centrífugas são uma categoria pequena e representam 6,7% do mercado. Esses produtos são usados em diversas indústrias do setor privado, não só na de alimentos e bebidas e na de petróleo e gás, mas também na produção de papel e celulose e na siderúrgica, bem como na maioria das usinas de tratamento de resíduos e de água do setor público. No caso particular da Argentina, o país possui um forte setor de laticínios, que utiliza esses equipamentos. As maiores empresas de laticínios do país são a Danone, a Mastellone e a Sancor. No entanto, a categoria tem sofrido queda, com retração de 1,6% entre 2014 e 2017, totalizando US\$19 milhões em 2017.

O mercado de centrífugas depende muito do comércio internacional, com cerca de 90% da demanda sendo atendida por grandes marcas multinacionais. As principais são estrangeiras, lideradas pela Alfa Laval e a GEA Westfalia, que, juntas, representam aproximadamente dois terços do mercado. Outras marcas importantes são a Peralisi (Itália), a Andritz (Alemanha) e o Grupo Centrix (Brasil). Existem dois tipos de centrífugas no mercado: as horizontais e as verticais. As centrífugas com orientação horizontal são mais usadas em estações de água e de esgoto no tratamento de efluentes, enquanto as centrífugas com orientação vertical são usadas para separar líquidos principalmente no setor de alimentos e bebidas, no qual as empresas de laticínios são as principais usuárias desse equipamento. As centrífugas horizontais representam cerca de 70% do total usado no mercado. As centrífugas representam investimentos significativos de capital, com preços mínimos entre US\$70.000 e US\$80.000, mas que podem ultrapassar os US\$100.000 no caso de produtos importados de ponta.

O futuro do mercado de centrífugas é promissor e tem crescimento médio anual previsto de 11,1% de 2018 até 2021, chegando aos US\$34,9 milhões. Essa categoria será especialmente beneficiada com as reformas voltadas ao mercado implementadas pelo atual governo argentino. Como resultado dessas reformas, no médio prazo, o aumento dos investimentos em setores estratégicos, como o de produção de alimentos e o de exploração de petróleo e gás estimularão a demanda por centrífugas. Além disso, a melhora do ambiente econômico e da produção industrial favorecerá o acesso a financiamento e capital operacional para indústrias locais, permitindo que façam investimentos em equipamentos e máquinas de capital intensivo.

## Queda de secadores de lodo pode gerar oportunidades no futuro

Os secadores de lodo são a menor e menos relevante categoria de equipamentos de saneamento ambiental na Argentina. A categoria teve uma queda significativa no crescimento médio anual, em termos de valor, de -8% entre 2014 e 2017, já que a desvalorização do peso argentino frente ao dólar teve um impacto muito negativo no segmento.

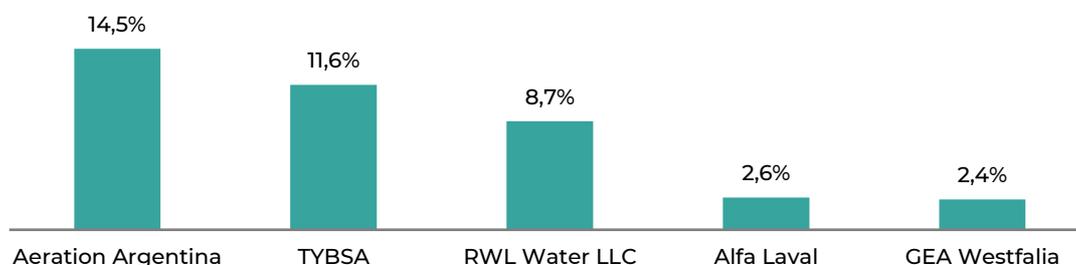
A maioria das empresas locais que oferecem serviços ambientais e de saneamento não contam atualmente com secadores de lodo em seus portfólios por duas razões principais: a primeira é o fato de os clientes desses produtos serem, em sua grande maioria, do setor público, que enfrentam problemas de baixa rentabilidade e margens operacionais insuficientes na última década como resultado de programas de subsídios federais, o que reduziu sua capacidade de investir em novas tecnologias. Em segundo lugar, a secagem de efluentes não é feita historicamente em grande escala na Argentina, o que apresenta desafios em termos de conhecimento técnico por parte dos operadores de usinas. Os preços médios variam entre US\$20.000 e US\$40.000.

Há certa expectativa no mercado de que os secadores de lodo possam apresentar potencial de crescimento futuro no setor de equipamentos de saneamento ambiental. As tendências indicam que o número de empresas que buscam fontes alternativas de energias renováveis, como a biomassa, continue crescendo como parte de um movimento mais abrangente visando à proteção ambiental e à sustentabilidade. Em julho de 2016, o governo argentino anunciou o programa *RenovAr* para desenvolver energias renováveis cujo objetivo é atingir 8% do consumo elétrico total do país usando fontes renováveis até 2018 e 20% até 2025. Parte deste plano requer que 6,5% da capacidade energética necessária venha de fontes de biomassa, o que faz com que essa seja a terceira fonte renovável mais importante do país atrás da energia eólica e da solar. A Veolia Water Argentina, subsidiária local da multinacional Veolia, é um exemplo de empresa que planeja começar a fabricar sua tecnologia de secagem de lodo BioCon na Argentina nos próximos três anos a partir de componentes importados e locais.

A perspectiva do mercado de secadores de lodo é de maior redução durante o período de análise, uma vez que a depreciação do peso argentino e as taxas de câmbio desfavoráveis continuam afetando negativamente o crescimento em curto prazo. Contudo, haverá uma desaceleração acentuada desse recuo em comparação aos três anos anteriores com o potencial de fontes de energias renováveis alternativas, trazendo novos operadores e tecnologias ao mercado para reutilização de lodos secos. A categoria terá redução no crescimento médio anual de -4,8% em termos de valor de 2018 a 2021, caindo para US\$12 milhões com novas tecnologias e aplicações sendo exploradas e buscando seu espaço no mercado em detrimento de antigas.

#### 4.3 CONCORRENTES

### Participação de mercado em termos de valor em 2017 - Equipamentos de saneamento ambiental na Argentina (%)



Fonte: Euromonitor

- As cinco principais empresas de equipamentos de saneamento ambiental são empresas locais que importam produtos. Essas empresas conquistaram seu posto de liderança oferecendo equipamentos de ponta para grandes clientes de diversos setores. Elas fornecem não só equipamentos, mas também têm conhecimento técnico especializado e oferecem serviços e soluções de valor agregado. A exceção à regra é a TYBSA, uma fabricante local e prestadora de serviços.
- As duas principais empresas no mercado, a Aeration Argentina e a TYBSA, são líderes devido à sua forte presença na categoria de equipamentos de aeração, tendo conquistado esse posto em todo o setor por seus equipamentos de aeração representarem cerca de 60% do mercado geral de equipamentos de saneamento ambiental. Essas empresas oferecem soluções para

empresas líderes de mercado em diversos segmentos dos setores público e privado. Além de aeradores, elas também oferecem uma variedade de equipamentos e serviços para tratamento de água.

- A RWL Water LLC é uma importante fabricante e fornecedora de produtos como equipamentos de aeração, equipamentos de remoção de lodo e secadores de lodo. Na Argentina, ela é representada pelo Water Products Group (WPG), líder no setor devido à grande variedade de tipos de produto que oferecem. No entanto, seus clientes são principalmente das indústrias química e petroquímica, o que acaba limitando seu alcance em comparação às duas principais empresas. A Alfa Laval e a GEA Westfalia figuram entre as cinco principais empresas devido ao seu domínio na categoria de centrífugas. Por outro lado, as soluções dessas empresas são em grande parte limitadas a essa categoria específica.
- O setor está relativamente consolidado, com muitas empresas multinacionais já estabelecidas competindo e sem a entrada de novos competidores no mercado nos últimos cinco anos. Contudo, os *players* locais estão prevendo que esse cenário possa mudar com as reformas de mercado implementadas pelo governo atual, as quais podem gerar mais concorrência, sobretudo com fabricantes asiáticos, que, historicamente, não têm uma presença significativa no mercado.

## Marcas internacionais dominam o mercado de equipamentos de saneamento ambiental

As principais concorrentes no setor de equipamentos de saneamento ambiental possuem presença no mercado em várias categorias de produtos. Geograficamente, elas estão localizadas na região da Grande Buenos Aires e atendem a clientes de todo o país, nos setores público e privado. Além de fornecer suas próprias marcas, em muitos casos, essas empresas também oferecem serviços, como instalação, manutenção e operação de usinas de tratamento de água e saneamento, o que as distingue da concorrência, pois oferecem soluções integradas para seus clientes.

### 1) Aeration Industries

Localização: Cidade Autônoma de Buenos Aires

Telefone: + 54 11 5263 9559

Ano de inauguração na Argentina: 1990

Setores atendidos: alimentos e bebidas, químico e farmacêutico, setor público

Produtos principais: aeradores de superfície, misturadores

Site: [www.aeration.com.ar](http://www.aeration.com.ar)

### 2) TYBSA

Localização: Cidade Autônoma de Buenos Aires

Telefone: + 54 11 4629 8026

Ano de inauguração na Argentina: 2001

Setores atendidos: alimentos e bebidas, petróleo e gás, papel, têxtil, químico, mecânico, construção, tabaco

Produtos principais: aeradores, centrífugas, sistemas de remoção de lodo, secadores de lodo, usinas de tratamento de água

Site: [www.tybsa.com](http://www.tybsa.com)

### 3) RWL Water LLC

Localização: Cidade Autônoma de Buenos Aires

Telefone: + 54 11 4864 4700

Ano de inauguração na Argentina: 2010

Setores atendidos: alimentos e bebidas, químico, farmacêutico

Produtos principais: aeradores

Site: [www.wpgsrl.com.ar](http://www.wpgsrl.com.ar)

### 4) Alfa Laval

Localização: Cidade Autônoma de Buenos Aires

Telefone: + 54 11 4786 3888

Ano de inauguração na Argentina: 1991

Setores atendidos: público (tratamento de água e esgoto), alimentos e bebidas, petróleo e gás, químico, papel

Produtos principais: aeradores, centrífugas, sistemas de remoção de lodo, secadores de lodo

Site: [www.alfalaval.lat](http://www.alfalaval.lat)

### 5) GEA Westfalia

Localização: Cidade Autônoma de Buenos Aires

Telefone: + 54 11 4864 4700

Ano de inauguração na Argentina: 1997

Setores atendidos: alimentos e bebidas, químico, farmacêutico

Produtos principais: centrífugas, decantadores

Site: [www.gea.com](http://www.gea.com)

## Empresas estrangeiras dominam a maioria das categorias

Posição	Aeradores	Sistemas de remoção de lodo	Centrífugas	Secadores de lodo
1	Aeration Industries	<b>Vodatec</b>	Alfa Laval	<b>Galaxie</b>
2	Aquaturbo	<b>Spur Ambiental</b>	GEA Westfalia	Huber
3	Tsurumi	<b>TYBSA</b>	Pieralisi	<b>Línea E Ingeniería</b>
4	<b>TYBSA</b>	<b>Ingenova Argentina</b>	Andritz	GeoTube
5	RWL Water LLC	<b>Blasevich Hermanos</b>	Centrix	Maccaferri

\*Em negrito indicadas empresas argentinas.

## O mercado é liderado pela importação de aeradores de ponta

O mercado de equipamento de aeração na Argentina é muito competitivo e conta com a participação de marcas locais e importadas. A marca líder Aeration Industries, fundada em 1974, em Minnesota, Estados Unidos, é distribuída pela Aeration Argentina em todo o país. Esta representa outras empresas estrangeiras com produtos de ponta, como a Aquaturbo Systems

(importados da Bélgica e dos Estados Unidos) e a Tsurumi (importados do Japão). Outras marcas líderes são a RWL Water LLC, uma fabricante estadunidense de alto padrão distribuída na Argentina pelo Water Products Group (WPG), e a TYBSA, uma fabricante local que produz uma ampla variedade de equipamentos de aeração de ponta, como equipamentos de aeração de alta e de baixa velocidade submersíveis e de superfície.

### **Os sistemas de remoção de lodo são desenvolvidos e concebidos no país**

A categoria de sistemas de remoção de lodo tem uma forte presença de fabricantes locais, pois os principais componentes oferecem mais eficiência e custo-benefício quando adquiridos localmente. Entre as principais marcas estão a Vodatec, a Spur Ambiental, a TYBSA, a Ingenova Argentina, a Blasevich Hermanos SRL, o WPG, a Delta Ingeniería e a Acualite Proyectos S.A. A maioria dessas empresas também instala estações de tratamento de efluentes e sistemas de remoção de lodo, porém lhes falta o porte e a escala das grandes prestadoras de serviços ambientais para que também possam oferecer serviços de operação e manutenção para essas instalações.

### **Fabricantes estrangeiros de centrífugas com presença local direta são mais bem-sucedidos**

A categoria de centrífugas é dominada por fabricantes europeus que marcam presença no mercado local de forma direta ou por meio de distribuidores. A Alfa Laval, sediada na Suécia, tem um escritório de vendas diretas em Buenos Aires e também é representada pela Aeration Argentina. A GEA Westfalia é um conglomerado alemão com presença direta na região. Essas empresas tornaram-se líderes no mercado devido à sua atuação direta no mercado, reduzindo os *mark-ups* dos produtos e maximizando a eficiência de vendas e de suporte. A Pieralisi, uma fabricante italiana, tem um escritório regional no Brasil e é representada na região pela SEPSOL SRL. A Andritz é uma fabricante austríaca representada no país pela Altamiranda & Asociados. A Centrix é uma empresa brasileira que exporta diretamente para a Argentina.

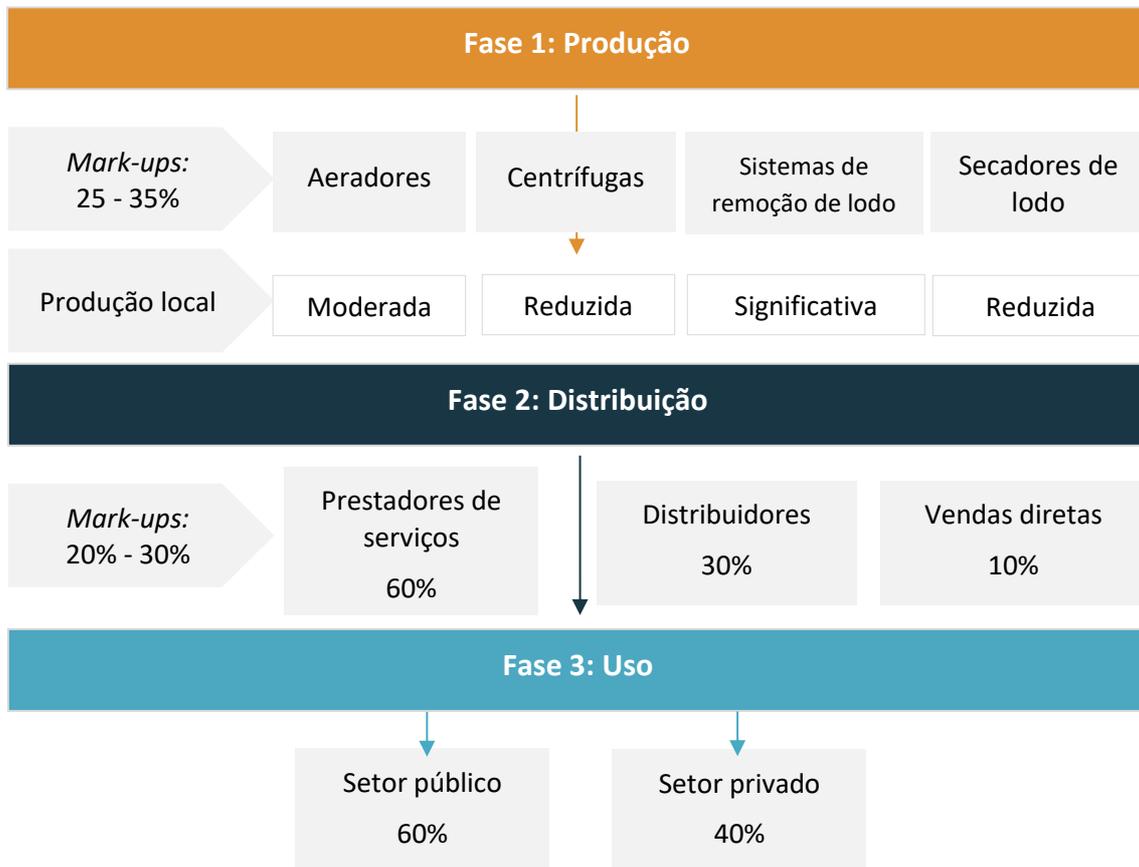
### **As empresas fabricantes de secadores de lodo são amplamente especializadas**

O mercado local de secadores de lodo é relativamente pequeno, com a maioria dos concorrentes de grande porte que operam em outras categorias no setor de equipamentos de saneamento ambiental não tendo participação ativa nesta categoria. Por outro lado, existem fabricantes locais que se destacam, como a Galaxie, que é líder de mercado devido à sua gama diversificada de produtos e à sua ampla presença internacional. A marca alemã Huber, líder mundial em tecnologias de águas residuais, como secadores de lodo, está presente na Argentina e é representada pela distribuidora Serviur. Criada em 1991, a Serviur é um grande *player* do setor e fornece para diversas indústrias, como empresas do setor de petróleo e gás, água e saneamento, avícola, de panificação e de bebidas. Exemplos de empresas de menor porte que conquistaram seu espaço oferecendo soluções de secadoras de lodo de tubo com menor custo incluem a australiana GeoTube, com distribuição pela Metertech, e a italiana Maccaferri, que produz contêineres de secagem têxtil MacTube e tem distribuição pela Enviroline na Argentina.

## **4.4 DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS**

- A cadeia de valor do mercado de equipamentos de saneamento ambiental passa por três fases: produção, distribuição e uso. Os níveis de produção local variam por categoria, com os sistemas de remoção de lodo sendo produzidos em grande parte na Argentina, enquanto os aeradores têm produção local moderada, ao passo que as centrífugas e os secadores de lodo dependem

sobretudo das importações. Os *mark-ups* em fase de produção e distribuição variam entre 20 e 30% por etapa de distribuição (detalhadas abaixo). Além disso, o diagrama a seguir exemplifica a cadeia de distribuição para o mercado de equipamentos de saneamento ambiental na Argentina:



- A produção é o primeiro passo na cadeia de distribuição da indústria. Em geral, há uma proporção maior de importações no mercado em comparação a produtos locais, uma vez que equipamentos de saneamento de ponta, como aeradores, centrífugas e secadoras de lodo possuem tecnologias avançadas que são desenvolvidas sobretudo na Europa e nos Estados Unidos. Os equipamentos produzidos na região são geralmente considerados de qualidade inferior e com menor durabilidade, o que limita suas aplicações na produção industrial de pequena escala ou em estações de tratamento de água em regiões de menor população. Na Argentina, há uma ampla presença de fabricantes de sistema de remoção de lodo que costumam adquirir componentes, como raspadeiras, pontes, placas e outros produtos feitos de aço, no país.
- Após a produção, os produtos são distribuídos para os usuários finais por meio de diferentes *players*. Como a maioria dos produtos na Argentina é importada, esta fase é composta principalmente por dois *players* que importam e distribuem. Primeiramente, há os prestadores de serviços ambientais, que reúnem soluções de usinas de tratamento com equipamentos de saneamento ambiental adquiridos diretamente de um fabricante local ou estrangeiro. Em seguida, temos os distribuidores, que não oferecem serviços ambientais, mas compram e representam marcas importadas. Os fabricantes locais costumam escolher o canal de venda direta.

- Os prestadores de serviços ambientais são os maiores *players* na fase de distribuição, pois oferecem uma solução integrada, que inclui instalação, operação e manutenção de equipamentos de saneamento e de água potável. Essa vantagem competitiva reduz os custos operacionais do cliente e permite que esses prestadores se concentrem em sua atividade principal.
- Os usuários finais que compram e utilizam equipamentos de saneamento ambiental são predominantemente do setor público, mas também do setor privado.
- As empresas do setor público incluem operadoras de gestão de resíduos e de abastecimento de água municipais e provinciais. Estas usam diversos equipamentos de saneamento ambiental no tratamento de contaminantes para fornecer água potável e tratar águas residuais de redes domésticas de esgoto a fim de despejar efluentes que não apresentam riscos ambientais.
- Os fabricantes locais prestam serviços às empresas do setor público por meio de licitações públicas e abertas, que favorecem fabricantes nacionais, enquanto contratos do setor privado são negociados entre as duas partes. As principais entidades que abrem licitações no setor de equipamentos de saneamento ambiental são a *Aguas y Saneamientos Argentinos S.A. (AySA)*, o *Ministerio del Interior, Obras Publicas y Vivienda* e o *Ente Regulador de Agua y Saneamiento (ERAS)*.
- As empresas do setor privado agregam fabricantes de diversos setores da indústria que utilizam equipamentos de saneamento ambiental por meio da água como insumo e também na gestão adequada dos resíduos produzidos em seus processos de fabricação.

## Principais canais de distribuição

Principais canais de distribuição	
Prestadores de serviços ambientais	Instalam, operam e fazem a manutenção de estações de tratamento industriais e municipais, oferecendo diversos serviços e tecnologias.
Distribuidores	Representam marcas estrangeiras e/ou nacionais no mercado local, oferecendo produtos e assistência técnica.
Vendas diretas	Fabricantes nacionais ou estrangeiros que gerenciam diretamente operações locais, como marketing, vendas e distribuição.

## Prestadores de serviços ambientais

- Os prestadores de serviços ambientais são o principal canal de distribuição de equipamentos de saneamento ambiental na Argentina. Eles fornecem cerca de 60% dos equipamentos de saneamento ambiental no mercado. Essas empresas atuam na montagem, instalação e operação de estações de tratamento de água, além de oferecer serviços de análise e medição, entre outros. Normalmente, essas empresas fazem recomendações e fornecem equipamentos de saneamento ambiental como parte de uma solução integrada.
- Muitas delas importam equipamentos de saneamento ambiental de outros países por conta dos padrões de qualidade mais elevados e da durabilidade desses produtos. Não é tão comum essas empresas utilizarem equipamentos produzidos na região, pois os consideram de qualidade e durabilidade inferiores em relação aos produtos importados, o que acaba aumentando os custos operacionais e reduzindo sua rentabilidade. Essas empresas geralmente trabalham com um número limitado de marcas por categoria, as incluem em um pacote oferecido aos clientes e, então, fornecem serviços pós-vendas e de manutenção para otimizar as operações das fábricas.
- Os clientes de prestadores de serviços ambientais e de saneamento são divididos uniformemente entre os setores público e privado, sendo que cada um representa 50% de suas

vendas. Embora as estações municipais de tratamento de esgoto e de água sejam maiores tanto em tamanho da operação quanto em área, o que exige que tenham mais equipamentos e padrões mais elevados de tratamento, os clientes industriais oferecem maiores volumes por conta dos vários setores que utilizam esses produtos. Os três principais setores são o de alimentos e bebidas, petróleo e gás e o automotivo.

- Os principais fornecedores de equipamentos e serviços de saneamento ambiental são empresas locais como a Serviur, a Ecoprener, a Aeration Argentina, a Aguas y Procesos e a Faisan, bem como empresas multinacionais, como a Veolia, a PPE, a Suez/Degremont e a Fluence, que têm presença direta por meio de subsidiárias locais.

## Distribuidores

- Os distribuidores compõem o segundo canal mais importante, fornecendo para cerca de 30% do mercado. Essas empresas compram e importam produtos de fabricantes estrangeiros para vendê-los a clientes no mercado local. Elas tendem a trabalhar com os fabricantes para representá-los por meio de acordos de exclusividade, tornando-se os únicos distribuidores autorizados a vender esses produtos na Argentina. No entanto, o distribuidor normalmente representa diversas marcas dentro de uma determinada categoria de produto, bem como em diferentes categorias. Ou seja, ele é o representante exclusivo de uma marca, sem que ela possa vender por meio de outro distribuidor, mas não necessariamente distribuirá apenas aquela marca.
- Os distribuidores são responsáveis pelo marketing e por atividades promocionais das marcas que representam. Ao contrário dos prestadores de serviços ambientais, os distribuidores vendem somente equipamentos de saneamento ambiental e não oferecem serviços, como instalação e operação de plantas, o que os deixa em desvantagem em comparação aos prestadores de serviços que oferecem soluções totalmente integradas.
- Os *mark-ups* de distribuidores variam de acordo com o tipo de produto e com o cliente final e geralmente ficam entre 20 e 30%. Os *mark-ups* dos distribuidores para clientes do setor público são normalmente mais elevados, pois, em muitos casos, as instalações de tratamento são mais antigas e exigem operações de manutenção mais caras e frequentes. Além disso, os distribuidores aumentam frequentemente as suas margens para clientes do setor público, pois eles estão mais propensos a suspender pagamentos aos prestadores em comparação a clientes do setor privado.
- Entre os distribuidores estão a PYAT, a Interbion, a General Water Company Argentina e o Water Products Group (WPG), que representam uma ampla variedade de fabricantes internacionais de equipamentos de saneamento ambiental no país em diferentes categorias de produtos.

## Vendas diretas

- As vendas diretas são o canal de vendas menos relevante no setor local de equipamentos de saneamento ambiental por conta da presença elevada de marcas importadas que comercializam seus produtos por meio de prestadores de serviços ou de distribuidores locais. Além disso, os fabricantes locais que fazem venda direta de produtos aos usuários finais são normalmente de pequeno porte com baixa produção, se comparados a marcas importadas vendidas por meio de distribuidores. Os fabricantes nacionais raramente vendem produtos por meio de distribuidores, mas preferem comercializá-los de forma direta aos usuários finais por conta de seu pequeno porte e de seus produtos de menor custo.
- Entre as empresas locais com produção nacional e que vendem diretamente para clientes finais estão a Repicky, a Ingecol e a Línea E Ingeniería. Também existem grandes empresas

multinacionais que possuem operações no mercado para promover, importar e vender seus produtos diretamente aos usuários finais. Entre essas empresas estão a Alfa Laval, a GEA Westfalia, a KSB Compañía Sudamericana de Bombas e a Bombas Grundfos da Argentina.

## Eventos do setor

- O [Encuentro sobre Estrategias Ambientales](#) é um evento anual organizado pela *Cámara Empresaria de Medio Ambiente* (CEMA) e é realizado em Buenos Aires. O encontro tem um foco técnico, onde os principais *players* do setor se reúnem para discutir temas como tendências tecnológicas e regulatórias, gestão de resíduos, economia circular, energias renováveis, mineração e sustentabilidade, entre outros. Dentre os participantes estão os principais fabricantes e empresas de serviços do setor de saneamento ambiental, bem como representantes do governo. O evento ocorre anualmente em setembro, e a edição de 2018 foi realizada no dia 13 de setembro em Buenos Aires. A data e local da próxima edição ainda não foi confirmada.
- A [Feria Internacional de Tecnologías del Medio Ambiente, el Agua y las Energías Renovables \(FITMA\)](#) é um evento bienal organizado pela *Asociación Argentina de Ingeniería Sanitaria y Ciencias del Ambiente* (AIDISAR), que reúne os principais *players* dos setores de proteção ambiental e saneamento. Os principais objetivos da feira são apresentar conquistas, avanços e inovações em serviços e produtos que influenciaram a indústria, além de compartilhar conhecimentos sobre melhorias técnicas e fortalecer a imagem do setor na comunidade. O evento tem um aspecto comercial e conta com um salão de exposições onde os participantes exibem suas tecnologias mais recentes. Entre os expositores da última edição estão líderes do setor local e estrangeiro como o WPG, a Ecopreneur, a Xylem e a RWL, assim como prestadores de serviços públicos como a Agua y Saneamientos Argentinos S.A. O próximo evento está programado para 2019.

## Tarifas, impostos e preços

- As importações para a Argentina estão sujeitas a diversas tarifas e impostos que serão descritos nesse capítulo. As tarifas de importação e a taxa de estatística de importação são aplicadas ao valor CIF do produto. Todos os outros impostos nacionais são aplicados ao valor CIF, mais tarifa de importação e taxa de estatística de importação.
- As importações de países sem acordos preferenciais estão sujeitas a tarifas de importação que variam entre 14% e 35% no caso de equipamentos de saneamento ambiental. O Brasil não tem importação tarifada no âmbito do acordo do Mercosul. Uma taxa de estatística de importação de 0,5% também é aplicável a mercadorias importadas.
- Os impostos domésticos incluem o imposto sobre valor agregado (IVA) de 10,5% ou 21%, IVA adicional (10%), imposto sobre os lucros (6%) e imposto sobre rendimento bruto (2,5%). Os equipamentos de saneamento ambiental devem pagar IVA de 10,5%.

## Imposto sobre vendas (IVA):

10,5%

## Preços e impostos de importação por código SH:

Código SH	Preço médio geral (US\$)	Imposto sobre importação do Brasil (%)	Imposto sobre importação para exportador nº1 (%)
8419.39.00	US\$350.000	0%	Itália: 35%
8421.19.90	US\$90.000	0%	Alemanha: 14%
8421.29.90	US\$30.000	0%	Estados Unidos: 14%
8479.89.99	US\$35.000	0%	Estados Unidos: 14%

Fonte: Comtrade

## 4.5 OPORTUNIDADES DE MERCADO

### Investimento do setor público gera oportunidades para equipamentos de aeração

#### Oportunidades e desafios

<b>Oportunidades</b>	Realização de parceria com um provedor de serviços ambientais ou com empresas da região que instalem, operem e façam manutenção de estações de tratamento. Ampliação de serviços de água potável e de esgoto na região norte do país gerará oportunidades atrativas.
<b>Desafios</b>	Grande presença de importações da Europa e dos Estados Unidos. Altos padrões tecnológicos.

Os equipamentos de aeração são a categoria de produto mais diversa, com aplicações que apresentam muitas oportunidades na Argentina. Eles são utilizados em quase todos os setores que precisam tratar água e efluentes, como usinas de tratamento de água potável e de esgoto do setor público, bem como diversos setores de produção industrial. Os aeradores de bolha fina são os mais procurados no mercado. No entanto, os aeradores de superfície são vistos positivamente caso estejam dentro de um padrão técnico aceitável. Muitos operadores de plantas de tratamento entendem que a manutenção dos aeradores de superfície é difícil e custosa. Por essa razão, dá-se preferência, quando possível, a aeradores totalmente submersos.

O aumento na demanda do setor público para estações de tratamento na região norte da Argentina cria oportunidades para os exportadores brasileiros. Para entrarem no mercado e suprirem a demanda de futuros projetos no norte do país, o mais indicado é que os exportadores brasileiros façam parcerias com empresas que oferecem soluções totalmente integradas. Os equipamentos de aeração são predominantemente fornecidos por prestadores de serviços que instalam, operam e fazem manutenção em estações de tratamento de água. Além disso, empresas do setor privado, como a Nestlé, também buscam maneiras de terceirizar as operações de suas plantas de tratamento para esses prestadores de serviços a fim de reduzir custos operacionais.

A maior parte dos equipamentos de aeração é importada; apenas 34% são fabricados na Argentina. No entanto, os produtos do Brasil terão a concorrência dos Estados Unidos e da Europa e, em menor proporção, do Japão, por conta de sua reputação de alta qualidade e durabilidade

dos produtos. Atualmente, há uma presença limitada de equipamentos de aeração importados do Brasil no mercado argentino. Entre os principais concorrentes estão a Aeration Industries, a Aquaturbo e a Tsurumi. A Repicky é a marca líder no mercado interno.

Entre os prestadores de serviços que merecem atenção especial estão a Serviur, a Fluence, a Veolia, a Vatten e a Ecopreneur. Essas empresas distribuem marcas estrangeiras com exclusividade e oferecem seus produtos como parte de uma solução integrada. Seus preços variam de US\$10.000 a US\$50.000, dependendo do modelo específico e da aplicação.

## O investimento direto estrangeiro terá grande impacto nas oportunidades para centrífugas

Oportunidades e desafios	
<b>Oportunidades</b>	A licitação do Plano de Exploração de Neuquén oferece oportunidades para centrífugas no setor de petróleo e gás. Produção de alimentos e bebidas apresenta crescimento estável e impulsiona investimentos em plantas produtivas.
<b>Desafios</b>	Alta concentração de marcas importadas que possuem escritórios de vendas na Argentina. Incerteza econômica adia altos investimentos de capital.

As centrífugas podem ser amplamente usadas, oferecendo oportunidades nos setores público e privado. Assim como os segmentos de água e saneamento, as indústrias de alimentos e bebidas e de petróleo e gás, duas das maiores do setor privado na Argentina e onde empresas multinacionais são predominantes, são grandes compradores de centrífugas.

A categoria de centrífugas conta com uma concentração elevada de produtos importados, que representam cerca de 80% do mercado local. Os dois principais fornecedores são a Alfa Laval e a GEA Westfalia, que, juntas, atendem à maior parte da demanda. As duas empresas têm presença direta no mercado, o que as coloca em vantagem em relação a outras marcas líderes representadas na região por distribuidores, como a Pieralisi e a Andritz. Há uma presença limitada de produtos importados do Brasil, sendo que a marca brasileira líder no mercado argentino é o Grupo Centrix.

As vendas diretas são o canal de distribuição apropriado, com os usuários finais normalmente comprando esses produtos diretamente do fabricante. Dessa forma, investimentos são necessários para a criação de relacionamentos duradouros com potenciais compradores e com empresas locais que participarão de licitações de grandes contratos.

Dois grandes projetos que oferecem oportunidades para o uso de centrífugas são o Plano de Exploração de Neuquén e o projeto de xisto de *Vaca Muerta*. Este fica na província de Neuquén e possui a segunda maior reserva de óleo e gás de xisto do mundo. Mesmo com projetos e expansões já em andamento, o campo de *Vaca Muerta* continua em grande parte inexplorado. O governo e as empresas petrolíferas privadas têm pressionado para que haja mais exploração, o que aumentará a demanda por tecnologias de águas residuais, como as centrífugas. Atualmente, entre as empresas que estão realizando projetos na região estão a YPF, a Total, a Tecpetrol, a Shell, a ExxonMobil e a Pan American Energy.

A Gas y Petróleo del Neuquén S.A. (GyP) é uma empresa pública que pertence à província e lançou o Plano de Exploração de Neuquén, uma licitação pública para a exploração e desenvolvimento de 46 reservas de hidrocarbonetos da província, incluindo o campo de xisto de *Vaca Muerta*. As propostas se encerraram em agosto de 2018 e atraíram muitas empresas multinacionais. A

exploração dessas áreas aumentará substancialmente a produção de petróleo e gás na Argentina, aumentando ainda mais a demanda por centrífugas.

## Secadores e sistemas de remoção de lodo oferecem melhor oportunidade para entrada de novos concorrentes no mercado

Oportunidades e desafios	
<b>Oportunidades</b>	<p>Aproveitar as tendências da economia circular que visam a um planejamento preventivo de poluição e resíduos, à manutenção de produtos e materiais em uso e à recuperação de sistemas naturais.</p> <p>Valorizar os benefícios da biomassa seca como fonte de energia renovável.</p> <p>Empresas estão buscando ativamente soluções para tratamento de lodo.</p>
<b>Desafios</b>	<p>Historicamente, a secagem de lodo não é uma prática comum.</p> <p>Sistemas de remoção de lodo são predominantemente fornecidos por empresas locais.</p> <p>O mercado de secadores de lodo é pequeno e pode levar vários anos para alcançar todo seu potencial.</p>

Os secadores de lodo apresentam melhores oportunidades do que os sistemas de remoção de lodo por conta da transição global para uma economia circular e da pressão crescente pela incorporação de práticas de desenvolvimento sustentável por parte das indústrias. Apesar do mercado ainda ser pequeno (US\$14,9 milhões em 2017), as empresas privadas estão buscando ativamente soluções econômicas para gerar fontes de energias renováveis. Essa tendência deve continuar com a entrada em vigor da Lei de Energia Renovável 27.191 e sua consequente expansão no mercado. Como resultado dessa lei, mais de 8% do consumo de eletricidade deve vir de fontes renováveis até 2018 e chegar a 20% até 2025.

Os secadores de lodo importados dominam o mercado argentino. Entre as marcas líderes estão a empresa local Galaxie e a norte-americana Huber, representada na Argentina pela Serviur. Os secadores de lodo costumam ser vendidos diretamente pelo fabricante ao usuário final e, por isso, é importante criar relações duradouras com potenciais clientes corporativos. Em relação aos sistemas de remoção de lodo, eles costumam ser fornecidos por empresas locais capazes de instalar, operar e fazer a manutenção de usinas de tratamento.

A fim de aproveitar o aumento da demanda por secadores de lodo, os exportadores brasileiros podem promover os benefícios dessas tecnologias para empresas que adotam práticas ambientalmente sustentáveis que promovam sua participação na economia circular. A *Asociación Argentina de Energías Renovables y Ambiente (ASADES)* pode ser uma fonte de bons contatos para os exportadores brasileiros. Os investimentos devem ser feitos com foco no longo prazo, já que essa nova tecnologia pode demorar vários anos para atingir todo seu potencial em um ambiente macroeconômico de incerteza.

## 5. LEIS E REGULAMENTAÇÕES

### 5.1 AUTORIDADES RELEVANTES

As três autoridades mais importantes responsáveis pela constituição do quadro regulatório e pelo controle do setor de saneamento e água potável na Argentina são o *Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable*, o *Ente Regulador de Agua y Saneamiento* (ERAS) e a *Asociación Federal de Entes Reguladores de Agua y Saneamiento* (AFERAS). O Ministério estabelece as políticas e as leis que regulam o setor, a entidade reguladora é responsável por fiscalizar e garantir o cumprimento das leis, e a associação reúne todas as agências regulatórias e de controle de âmbito regional e nacional para promover as melhores práticas e oferecer treinamentos técnicos.

#### ***Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable***

- Ministério do governo responsável pela criação de políticas de proteção ambiental, sustentabilidade e de uso de recursos naturais como água, florestas, fauna e flora e alterações climáticas. Executa planos, programas e projetos relacionados à prevenção da contaminação ambiental.
- A resolução 410/18<sup>2</sup> determina os requisitos para o manejo sustentável de lodo e de biossólidos gerados em estações de tratamento de água e de esgoto dos setores público e privado.
- Publica e supervisiona licitações públicas relacionadas ao meio ambiente e a projetos de desenvolvimento sustentável em nome do governo federal.

#### ***Ente Regulador de Agua y Saneamiento (ERAS)***

- Entidade autônoma e interjurisdicional que supervisiona a qualidade dos serviços de água e saneamento em Buenos Aires.
- É responsável por exercer o controle no que se refere ao fornecimento de serviços de água potável e de esgoto na Cidade Autônoma de Buenos Aires, bem como nos seguintes distritos na província de Buenos Aires: Almirante Brown, Avellaneda, Esteban Echeverría, Ezeiza, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Morón, Quilmes, San Fernando, San Isidro, San Martín, Tres de Febrero, Tigre y Vicente López.
- Supervisiona as licitações para a contratação de serviços relacionados ao saneamento e à água potável em sua área de jurisdição.

#### ***Asociación Federal de Entes Reguladores de Agua y Saneamiento (AFERAS)***

- Associação sem fins lucrativos que reúne entidades públicas de regulação e controle dos serviços de saneamento na Argentina.
- A associação realiza estudos e pesquisas relacionados ao setor de saneamento e água potável. Essas atividades dão ênfase especial à regulamentação e ao controle dos serviços de água potável e de saneamento e têm influência na formação de políticas oficiais.
- Promove a formação de controladores e profissionais regulatórios de vários setores, mantém um vínculo permanente com organismos regulatórios nacionais e estrangeiros e prestadores de serviços.

---

<sup>2</sup> Para ler o texto da resolução integralmente, clique [aqui](#).

## 5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE

### Requisitos técnicos e de qualidade

- Em geral, o governo argentino não impõe regras ou leis específicas em relação a equipamentos de saneamento ambiental. No entanto, recomenda-se que as empresas que desejem exportar ofereçam um padrão de qualidade semelhante ao alto padrão de produtos dos Estados Unidos e da Europa.
- Os principais fabricantes e distribuidores de equipamentos de saneamento ambiental do mercado com presença na Argentina detêm certificações ISO 9001:2008 para sistemas de gestão da qualidade e ISO 14001 para sistemas de gestão ambiental.
- Quanto a sistemas de remoção de lodo, todos os componentes de aço como placas, raspadeiras, pontes e outros devem ter, no mínimo, o grau SAE 1020.

### Aspectos que os exportadores brasileiros devem observar

- Tradicionalmente, o mercado argentino é caracterizado pelos altos preços, pelos custos elevados e pela competição entre empresas relativamente baixa. O atual governo argentino tem buscado eliminar restrições sobre as importações como uma medida para impulsionar a economia nacional e fomentar o comércio exterior.
- Em dezembro de 2015, o governo implementou atualizações no Sistema Integral de Monitoramento de Importações (SIMI): mais novo, rápido e eficiente para promover a competitividade e facilitar o comércio, ao mesmo tempo que manteve controle suficiente sobre as importações.
- Com esse sistema, um conjunto padrão de informações deve ser enviado por meio do site da Administração Federal de Receitas Públicas (AFIP), que será distribuído para todas as agências ligadas à liberação de mercadorias por meio da *Ventanilla Única de Comercio Exterior* (VUCE). As autoridades responsáveis por autorizar a entrada de mercadorias devem, então, responder no prazo de dez dias. As informações submetidas ao SIMI serão válidas por 180 dias a contar da data de aprovação.
- Entre as novas flexibilidades há:
  - Um prolongamento de 120 a 180 dias do período em que os documentos alfandegários de importação dos bens atuais já pagos deverão ser apresentados às autoridades;
  - A remoção da exigência de aprovação de pagamento de importações pelo Banco Central;
  - A eliminação de restrições sobre pagamentos de importações.
- O decreto 2646/2012<sup>3</sup> impõe restrições sobre as importações de produtos usados para facilitar a entrada de novas máquinas ou equipamentos no mercado. O decreto se aplica a importações de equipamentos de saneamento ambiental (como consta no Capítulo 84 sobre SH) e declara que os equipamentos usados devem ser remodelados pelo fabricante original, ou, caso sejam remodelados na Argentina, o importador deverá solicitar autorização prévia ao Instituto Nacional de Tecnologia Industrial.

---

<sup>3</sup> Para ler o texto do Decreto 2646/2012 integralmente, clique [aqui](#).

- Perante a lei argentina 22.802/83<sup>4</sup>, a Agência de Regulação Comercial (*Dirección de Lealtad Comercial*) da Secretaria de Indústria do Ministério da Economia estabelece requisitos de etiquetagem para produtos na Argentina. A lei exige que as instruções e a etiqueta de produto apresentem todas as informações que o cliente precisa, que elas sejam verdadeiras e válidas e que estejam em espanhol.
- Todos os produtos não embalados vendidos na Argentina devem atender aos seguintes requisitos: nome (descrição do produto), país de origem e descrição de qualidade, pureza ou mistura. As etiquetas das mercadorias embaladas também devem indicar o peso líquido.

---

<sup>4</sup> Para ler o texto da lei 22.802/73 integralmente, clique [aqui](#).

## 6. ANEXOS

### 6.1 DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS

Taxa de câmbio para conversão de pesos argentinos em dólares americanos:

US\$ milhões (2017 fixado) para moeda local							
2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
8,10	9,30	14,80	16,60	20,80	23,50	25,70	27,60

### Definições e Siglas

Termo	Definição
ACUMAR	Autoridade da Bacia do Rio Matanza-Riachuelo
ADEFA	Associação de Fabricantes de Automóveis
AFERAS	Associação Federal das Entidades Reguladoras de Água e Saneamento
AIDISAR	Associação Argentina de Saneamento e Ciências do Meio Ambiente
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
AySA	Agua y Saneamientos Argentinos
BCRA	Banco Central da República Argentina
CAGR	Crescimento médio anual
CEMA	Câmara de Negócios Ambientais
Código SH	Sistema harmonizado
CIF	Custo, seguro e frete
ERAS	Entidade Reguladora de Água e Saneamento
ESE	Equipamento de saneamento ambiental
FDI	Investimento direto estrangeiro
FITMA	Feira Internacional de Tecnologias do Meio Ambiente, Água e Energias Renováveis
G20	Grupo dos 20
ISO	Organização Internacional de Normalização
Mercosul	Mercado Comum do Sul
PIB	Produto interno bruto
SAE	Sistema de qualidade do aço
SIMI	Sistema Integral de Monitoramento de Importações
TEC	Tarifa externa comum
TIFA	Acordo Marco de Comércio e Investimento

## Metodologia



## Fontes Consultadas

Fonte	Site
Aeration Argentina	<a href="http://www.aeration.com.ar">www.aeration.com.ar</a>
Agua y Saneamientos Argentinos S.A. (AySA)	<a href="http://www.aysa.com.ar">www.aysa.com.ar</a>
Aguas Cordobesas	<a href="http://www.aguascordobesas.com.ar">www.aguascordobesas.com.ar</a>
Aguas y Procesos	<a href="http://www.aguasyprocesos.com.ar">www.aguasyprocesos.com.ar</a>
Alfa Laval	<a href="http://www.alfalaval.lat">www.alfalaval.lat</a>
Andritz	<a href="http://www.andritz.com">www.andritz.com</a>
Asociación Argentina de Ingeniería Sanitaria y Ambiental	<a href="http://www.aidisar.org.ar">www.aidisar.org.ar</a>
Asociación de Fábricas de Automotores	<a href="http://www.adefa.org.ar">www.adefa.org.ar</a>
Asociación Federal de Entes Reguladores de Agua y Saneamiento	<a href="http://www.aferas.org.ar">www.aferas.org.ar</a>
Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR)	<a href="http://www.acumar.gob.ar">www.acumar.gob.ar</a>
Blasevich Hermanos	<a href="http://www.blasevichsrl.com">www.blasevichsrl.com</a>
Bombas Grundfos de Argentina S.A	<a href="http://www.ar.grundfos.com">www.ar.grundfos.com</a>
CEMA	<a href="http://www.camarambiental.org.ar">www.camarambiental.org.ar</a>
Delta Ingeniería	<a href="http://www.deltaingenieria.com.ar">www.deltaingenieria.com.ar</a>
Ecopreneur	<a href="http://www.ecopreneursa.com">www.ecopreneursa.com</a>
Ente Regulador de Agua y Saneamiento (ERAS)	<a href="http://www.eras.gov.ar">www.eras.gov.ar</a>
Envioline	<a href="http://www.enviolineargentina.com">www.enviolineargentina.com</a>
Feria Internacional de Tecnologías del Medio Ambiente y el	<a href="http://www.fitma2017.com.ar">www.fitma2017.com.ar</a>
Fluence	<a href="http://www.fluencecorp.com">www.fluencecorp.com</a>
Galaxie	<a href="http://www.galaxie.com.ar">www.galaxie.com.ar</a>
Gas y Petróleo de Neuquén (GyP)	<a href="http://www.gypnqn.com.ar/vacamuerta.html">www.gypnqn.com.ar/vacamuerta.html</a>
GEA Westfalia	<a href="http://www.gea.com">www.gea.com</a>
General Water Company	<a href="http://www.gwc.com.ar">www.gwc.com.ar</a>
Grupo Centrix	<a href="http://www.centrixcentrifugas.com.br">www.centrixcentrifugas.com.br</a>
Grupo Sigma SRL	<a href="http://www.gruposigmasrl.com.ar">www.gruposigmasrl.com.ar</a>
Ingeniería Bernoulli S.A.	<a href="http://www.ibernoulli.com">www.ibernoulli.com</a>
Ingenova Argentina	<a href="http://www.ingenovaargentina.com.ar">www.ingenovaargentina.com.ar</a>
Instituto Argentino de Petróleo e Gás	<a href="http://www.iapg.org.ar">www.iapg.org.ar</a>
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)	<a href="http://www.comex.indec.gob.ar">www.comex.indec.gob.ar</a>
Banco Interamericano de Desarrollo	<a href="http://www.iadb.org/">www.iadb.org/</a>
Interbion	<a href="http://www.interbion.com.ar">www.interbion.com.ar</a>
KSB Compañía Sudamericana de Bombas S.A.	<a href="http://www.ksb.com/ksb-ar">www.ksb.com/ksb-ar</a>
Línea E Ingeniería	<a href="http://www.lineae.com.ar">www.lineae.com.ar</a>
Metertech	<a href="http://www.metertech.com.ar">www.metertech.com.ar</a>
Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sustentable	<a href="http://www.argentina.gob.ar/ambiente">www.argentina.gob.ar/ambiente</a>
Ministerio del Interior, Obras Publicas y Vivienda	<a href="http://www.argentina.gob.ar/interior">www.argentina.gob.ar/interior</a>
Pieralisi	<a href="http://www.pieralisi.com/arg">www.pieralisi.com/arg</a>
Plan Belgrano	<a href="http://www.argentina.gob.ar/planbelgrano">www.argentina.gob.ar/planbelgrano</a>
Plan de Energías Renovables (RenovAr)	<a href="http://www.minem.gob.ar/">www.minem.gob.ar/</a>
Plan Nacional del Agua	<a href="http://www.argentina.gob.ar/interior-plandelagua">www.argentina.gob.ar/interior-plandelagua</a>
PYAT	<a href="http://www.pyatargentina.com.ar">www.pyatargentina.com.ar</a>

Repicky	<a href="http://www.repicky.com.ar">www.repicky.com.ar</a>
Reuters	<a href="http://www.reuters.com/">www.reuters.com/</a>
Serviur	<a href="http://www.serviur.com">www.serviur.com</a>
Spur Ambiental	<a href="http://www.spurambiental.com.ar">www.spurambiental.com.ar</a>
Suez/Degremont	<a href="http://www.degremont.com">www.degremont.com</a>
TYBSA	<a href="http://www.tybsa.com">www.tybsa.com</a>
Vatten	<a href="http://www.vatten.com.ar">www.vatten.com.ar</a>
Veolia Argentina	<a href="http://www.veolia.com.ar">www.veolia.com.ar</a>
Veolia Water Technologies	<a href="http://www.veoliawatertech.com">www.veoliawatertech.com</a>
Vodatec	<a href="http://www.vodatec.com.ar">www.vodatec.com.ar</a>
Vortecnica Industrial y Centrisys	<a href="http://www.vortecnica.com.ar">www.vortecnica.com.ar</a>
Water Products Group	<a href="http://www.wpgsrl.com.ar">www.wpgsrl.com.ar</a>

## 7. SOBRE A APEX-BRASIL



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Apex-Brasil coordena também os esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

## 8. SOBRE A EUROMONITOR



A Euromonitor International é uma das principais empresas de inteligência de negócios e análise estratégica sobre o mercado de bens de consumo e serviços no mundo. A empresa conta mais de 40 anos de experiência no levantamento de dados e publicação de relatórios detalhados sobre o mercado em âmbito internacional.

Além dos serviços especializados de consultoria, a Euromonitor pesquisa sistematicamente e anualmente 29 indústrias de consumo massivo e serviços, 80 setores industriais em 100 países e setores de recursos naturais em 210 países.

A companhia tem sede em Londres, com escritórios regionais em Chicago, São Paulo, Cingapura, Xangai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cidade do Cabo, Tóquio, Sydney e Bangalore, e possui uma rede de mais de 800 analistas em todo o mundo. Acompanhe nossas análises mais recentes em [blog.euromonitor.com](http://blog.euromonitor.com).

**ApexBrasil**

MINISTÉRIO DAS  
RELAÇÕES EXTERIORES



**PÁTRIA AMADA  
BRASIL**  
GOVERNO FEDERAL

Setor de Autarquias Norte - Centro Empresarial CNC  
Quadra 05, Lote C, Torre B, 12º ao 18º andar  
CEP 70.040-250 - Brasília - DF  
Tel.: 55 (61) 2027-0202  
[apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)