

Programa de Capacitação Online – Módulo 3

Implementação de novos modelos de negócios

Nome do Instrutor: Vinícius Lemos

Preparado especialmente para : **Sindcon** – 18/05/2017

Modelos de Negócios e Inovação

O MODELO DO SETOR SANEAMENTO

Qual é o objetivo final?

- » Adução
- » Tratamento
- » Distribuição

- » Coleta
- » Tratamento
- » Disposição Final



QUAIS SÃO OS PROBLEMAS?

Uma lista resumida

- » Perdas reais e aparentes
 - Vazamentos
 - Pressões altas
 - Envelhecimento e dimensionamento dos medidores
- » Escassez de recursos
 - Hídricos
 - Financeiros
 - Humanos
 - Tecnológicos

INOVAÇÃO NO SANEAMENTO

O que é inovar?

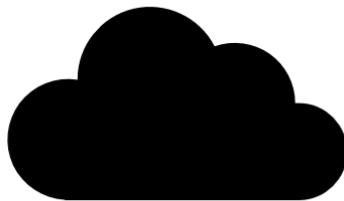


Novos Modelos de Negócio

OPORTUNIDADES DISPONÍVEIS

Para aplicação imediata

- » Novas tecnologias
 - Nuvem
 - Big Data
- » Novas modalidades de contrato
 - Serviços Gerenciados
 - Contratos de Performance



SERVIÇOS GERENCIADOS

Serviços seguros e flexíveis



Contratante



Contratada



Resultados

SERVIÇOS GERENCIADOS

Serviços que podem ser contratados

Leituras

Análises

Telemetria

TI

CONTRATOS DE PERFORMANCE

Inovação nos objetos dos contratos

- » Contratos não são baseados na entrega de um produto ou serviço, mas sim em resultados
- » Investimento é da contratada, que se responsabiliza por aplicar os melhores processos e tecnologias existentes
- » Remuneração é baseada na performance

Exemplos de aplicações

MATRIZ DE PROBLEMAS VS SOLUÇÕES

Inovação nos objetos dos contratos

- » Perdas reais e aparentes – Contratos de performance e Serviços Gerenciados
 - Vazamentos – Contratos de performance para localização de vazamentos
 - Pressões altas – Serviços gerenciados de controle da pressão
 - Envelhecimento e dimensionamento dos medidores – Análise de dados e gerenciamento do parque de medição
- » Escassez de recursos
 - Hídricos – Controle e redução dos vazamentos em contrato de performance
 - Financeiros – Contratos de performance
 - Humanos – Serviços gerenciados
 - Tecnológicos – Serviços gerenciados