

# Energia & Ambiente

Energy & Environment

www.energiaeambiente.pt

N.º 7 | 26 de julho de 2019 | Diretor Filipe Alves | Diretor executivo André Cabrita-Mendes

## Suíços da Goldenenergy querem crescer

A conquista de quota de mercado na eletricidade é o principal objetivo do grupo público suíço Axpo, que comprou a operação da comercializadora portuguesa Goldenenergy. ● P3



Cristina Bernardo

### COMBUSTÍVEIS

## Grupo Alves Bandeira quer atingir 200 postos de combustível até 2024

A companhia portuguesa conta com 158 postos - com uma maior concentração na região norte e centro - atualmente e espera abrir entre sete a dez postos por ano até 2024. O objetivo é atingir os 200 postos no território nacional no espaço de cinco anos. ● P6

### MICROMOBILIDADE

Bicicletas da Uber querem mais ciclovias para pedalar na cidade de Lisboa ● P12



### MOBILIDADE

Sucesso do carro elétrico está a provocar uma corrida ao cobre ● P10

### FUTURO

“Voar perpetuamente”. O avião solar do ‘capitão’ Piccard ● P13



PUB



O melhor investimento familiar é a educação dos seus filhos

sharing foundation

Caminho dos Saltos, 6 - Funchal - Madeira - Portugal  
+351 965 015 333 | office@madeira.sharingschool.org

International sharing school  
madeira - portugal

Primary Years Programme  
Middle Years Programme



# ENERGIA & AMBIENTE



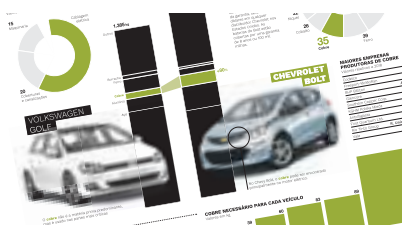
Cristina Bernardo

**4** **AXPO**  
**Suíços donos da Goldenergy estão a importar gás natural através do porto de Sines para abastecer 180 mil clientes**

**8** **Acciona quer dar mais energia a grandes empresas**

**10** **Carros Elétricos precisam de mais cobre que os convencionais**

**12** **Francisco Vilaça: “Gostáramos que houvesse mais ciclovias”**



**14** **Setor privado da água já investiu mais de 1,200 milhões de euros**

O Energia & Ambiente suspende a sua publicação durante o mês de agosto, regressando às bancas em setembro. Aos nossos leitores, um desejo de boas férias para um merecido descanso e votos de um regresso com muita energia.

## ESTATUTO EDITORIAL

*Energia & Ambiente é uma publicação especializada em temáticas de energia, ambiente e sustentabilidade, sem descuidar outros temas que correspondam às motivações e interesses de um público plural.*  
*Energia & Ambiente é uma publicação livre e independente de quaisquer poderes políticos, económicos, religiosos ou corporativos, norteando-se por princípios de rigor, isenção e qualidade jornalística, de modo a contribuir para uma opinião pública informada e interventiva, com um especial enfoque nos temas de energia, ambiente e sustentabilidade.*  
*Energia & Ambiente acredita num jornalismo económico de qualidade e responsável apenas perante os seus leitores, que terá mais valor quanto mais independente, isento, credível e rigoroso conseguir ser.*  
*Energia & Ambiente acredita no primado da pessoa humana, na democracia representativa e na defesa do interesse público, no contexto de uma sociedade aberta, onde cada cidadão tenha liberdade de escolha e de iniciativa e possa melhorar a sua condição com base no mérito.*  
*Energia & Ambiente procura estar em sintonia com a transformação tecnológica em curso na comunicação social, na medida em que as novas tecnologias permitam melhor servir os seus leitores e telespectadores.*

## FICHA TÉCNICA

Publicado mensalmente na primeira sexta-feira de cada mês. **Propriedade** – Megafin Atlantic - Sociedade Editora SA. **Acionistas detentores de mais de 5% do capital** – A.I. Arts Investments (84%), Filipe dos Santos Alves (6%) e Megafin Sociedade Editora, SA (10%). Registo na ERCS nº. 126936. NIPC 514101989. Nº Depósito Legal: 422057/17. **Sede e redação** – Rua Conde Carvalhal, 53, 9060-011 Funchal. [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt). **Diretor** – Filipe Alves **Diretores Adjuntos** - Shrikesh Laxmidas e André Cabrita Mendes (Diretor Executivo) **Diretor de Arte** – Mário Malhão / O Jornal Económico. **Paginação** – Rute Marcelino / O Jornal Económico. **Informática** – Rogério Júnior / O Jornal Económico. **Área comercial** – Cláudia Sousa (diretora). **Área financeira** – Ana Rita Silva. **Administração** – Luís Figueiredo Trindade. **Impressão** – Empresa Gráfica Funchalense SA, R. Capela Nossa Senhora da Conceição, 2715-511 Morelena. **Distribuição** – Vasp- Distribuidora de Publicações, SA - Quinta do Grajal, Venda Seca, 2739-511 Agualva, Cacém. **Tiragem** – 10.000. Nenhuma parte desta publicação, incluindo textos, fotografias e ilustrações, pode ser reproduzida por quaisquer meios sem prévia autorização do editor. Estatuto editorial disponível em [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt).

## OPINIÃO

# As emissões de GEE e as alterações climáticas



**ANTÓNIO COMPRIDO**  
Secretário-geral da Apetro

Quando se fala de emissões de gases com efeito de estufa (GEE) e nas consequências para o clima, há uma tendência redutora de nos focarmos nas emissões de CO2 e no setor dos transportes, ignorando outros gases e outras fontes emissoras que têm uma importância significativa nesta problemática.

Esta tendência, para além de criar uma perceção pública enviesada e incompleta, tem como consequência que nos foquemos quase exclusivamente na procura de soluções para esse setor, ignorando outras opções que muitas vezes poderão ser mais custo eficientes na obtenção do mesmo nível de redução de emissões de GEE, para além de terem também, outros impactos relevantes na nossa vida. Apenas como exemplo citarei dois casos: a desnuclearização da produção de eletricidade e os fogos florestais.

Como muito recentemente mostra um relatório da Agência Internacional de Energia, a produção de

energia elétrica por fontes renováveis está longe de conseguir suprir as necessidades crescentes de energia, em particular, na forma de eletricidade. Ora, as alternativas conhecidas são o carvão, o gás natural e a energia nuclear. As primeiras são importantes fontes de emissão de GEE e, por isso, só serão eficazes se acompanhadas de sistemas de Captura e Sequestro de Carbono (CCS) e/ou Captura, Sequestro e Utilização de Carbono (CCUS).

Em alternativa ou complementarmente, poderíamos recorrer à geração de eletricidade pela via nuclear. Mas o referido relatório aponta para um abandono progressivo dessa solução, com exceção dos

países asiáticos, o que a prazo poderá comprometer definitivamente as metas de redução acordadas em Paris.

Bem mais próximo de nós e com consequências sociais e económicas devastadoras, assistimos aos, infelizmente, cada vez mais habituais fogos florestais. Para além destes aspetos, o impacto nas alterações climáticas é também muito relevante e, por duas vias: a libertação de CO2 para a atmosfera, e a redução significativa do potencial sumidouro que o desaparecimento de amplas manchas verdes significa.

São dois temas a merecer a nossa atenção, embora o caso do nuclear esteja há muito descartado em Portugal. Mas a União Europeia deveria repensar o seu programa nuclear. Sabemos que não é uma opção inócua e fácil, mas parece-nos perigoso ser pura e simplesmente excluída.

Já no que respeita aos fogos florestais, é um tema bem presente na realidade portuguesa, embora não seja exclusivo do nosso país. Seria uma boa medida de transparência inventariar e tornar público o seu impacto climático, de modo a colocar esse aspeto na equação e permitir tomar as medidas adequadas, quer a nível de prevenção quer de combate e mitigação.

Afinal, o problema de emissão de GEE não é um exclusivo dos transportes... ●

**A UE deveria repensar o seu programa nuclear. Sabemos que não é uma opção inócua e fácil, mas parece-nos perigoso ser pura e simplesmente excluída**



Reuters





Cristina Bernardo

**JOÃO PALMA FERREIRA**  
jferreira@jornaleconomico.pt

“A nossa estratégia está focada no crescimento da operação em Portugal. Depois de termos conhecido o mercado português e a empresa Douro Gás e de termos concretizado a sua integração no nosso grupo – o que, habitualmente, é complicado num processo de M&A, embora no nosso caso tenha sido mais simples, porque já conhecemos a Douro Gás há cerca de quatro anos –, a nossa estratégia será fazer crescer a empresa, sobretudo na área da eletricidade, onde a EDP continua a ter uma posição dominante, com cerca de 80% do mercado. No gás temos uma quota de mercado de 12,7%, com cerca de 180 mil clientes. Acontece que o segmento da eletricidade é onde o grupo Douro Gás tinha menos experiência, mas a Axpo trouxe essa experiência. A experiência da Axpo permite fazer crescer a operação de eletricidade da Goldenergy, e estrategicamente foi essa a razão da aproximação da Axpo à Douro Gás”, explicou ao Jornal Económico o administrador da Goldenergy, Miguel Checa.

Sabendo que os acionistas da Axpo são os cantões suíços da zona alemã, isso “dá uma grande solidez financeira à Goldenergy, porque a Axpo beneficia do rating mais elevado do mercado”, explica Miguel Checa. A suíça Axpo é uma companhia integrada verticalmente que nasceu para operar a geração de eletricidade nos cantões da Suíça alemã, tendo sede em Baden, na mesma região onde nasceu o gigante tecnológico ABB. “No entanto, no mercado retalhista português, operamos com a Goldenergy, que é a empresa especializada em prestar serviço ao cliente final”, adianta ainda o gestor.

O mercado português do gás tem 1,2 milhões de consumidores, enquanto o mercado da eletricidade tem cerca de 6 milhões de clientes. “O nosso foco é a eletricidade, fornecendo serviço conjunto de gás. E estamos a estudar parcerias no sector do gás em botija, mas nós não vamos entrar nesse segmento, nem queremos ter esse tipo de logística”, garante Miguel Checa.

“Como em Portugal há muito bons engenheiros e boas empresas de software, o mercado português vai ser um banco de testes que provará como será desenvolvida a nossa atividade através da nova plataforma digital. Será a partir do modelo testado em Portugal que passaremos a expandir essa solução para outras geografias onde estamos”, detalha o gestor. O grupo suíço, a nível ibérico, controla a Axpo Ibérica – com 100 funcionários –, e opera a Axpo Portugal – com seis funcionários –, que vende a clientes B2B e a mercados grossistas. Em Espanha tem 10 mil clientes apenas

no segmento grossista, mas aos quais vende volumes muito superiores aos que vende no mercado português.

Note-se que em Portugal o desenvolvimento da operação do grupo Axpo integra um “grau de sofisticação considerável porque o grupo suíço já fez o primeiro *Purchase Power Agreement* (PPA) com um parque fotovoltaico em 2018, que se conseguiu financiar sem qualquer tipo de subsídios. Tal como também fizemos PPA’s em Espanha e estamos em todos os segmentos do sector liberalizado da energia”, diz.

Miguel Checa clarifica a estratégia da Axpo, refutando o cenário de novas compras futuras no mercado português. “Em princípio não faremos mais compras. Estamos focados na Goldenergy; queremos modernizar mais a empresa; temos um plano de investimentos na digitalização e em software, em formação e na contratação de novas pessoas para reforçar a equipa; estamos focados no serviço, no B2C e no segmento residencial”. “Portugal é um mercado em que será desenvolvido um serviço de alta qualidade, com recurso a novas ferramentas que permitem dar uma resposta muito rápida as necessidades do cliente”, adianta o gestor.

“A estratégia da Axpo caracteriza-se pela forte participação no sector do *power*, da eletrificação. O grupo suíço pretende aproveitar a atual tendência de desenvolvimento das soluções de eletrificação e das energias renováveis, e de digitalização, utilizadas na mobilidade elétrica, no autoconsumo, e na geração a partir de painéis fotovoltaicos. As *smart grids* racionalizam a eficiência de utilização de todas estas novas tendências – aproveitando o facto do mercado da energia estar a sofrer uma profunda alteração que o levará a ser totalmente diferente em 20 anos, à semelhança do que está a acontecer em outros sectores, como no setor dos media”, explica Miguel Checa.

Quanto à futura oferta comercial da Goldenergy dirigida ao mercado português, “ainda é prematuro estar a dar indicações, mas podemos garantir que em Portugal a oferta não será diferenciada por regiões. Temos um serviço, com um projeto para o caminho digital – esta empresa tem oportunidade de crescer no mercado residencial, apoiada nas ferramentas digitais que permitirão prestar um serviço melhor, mais rápido e com propostas de preços mais baixas, o que nos permitirá sermos mais baratos, mas com melhor serviço, com maior proximidade e informação sobre as necessidades do cliente, de forma a conseguirmos que, num mercado com rácios de satisfação baixos, essa limitação tradicional não nos impeça de estarmos mais próximos aos clientes”. ●

ELETRICIDADE

# Suíça Axpo quer aumentar clientes de eletricidade

A conquista de quota de mercado na eletricidade é o principal objetivo do grupo suíço AXPO - que comprou a operação da Goldenergy.

## ENERGIA &amp; AMBIENTE

ELETRICIDADE

# Axpo importa gás via Sines para abastecer 180 mil clientes em Portugal

O grupo suíço Axpo já reforçou a atividade da sua participada Goldenergy no mercado de gás natural, importando GNL através do terminal de Sines para abastecer os seus 180 mil clientes em Portugal.

JOÃO PALMA FERREIRA

jferreira@jornaleconomico.pt

O gigante suíço Axpo – controlado pelos cantões da Suíça alemã – aposta na sua operação ibérica no segmento do gás natural, operando diretamente compras de gás natural liquefeito (GNL) que são abastecidas ao mercado por via marítima. Trata-se da compra de grandes quantidades de gás a preços “competitivos” – refere o administrador Miguel Checa – que permitem estruturar ofertas de mercado com preços tendencialmente mais baixos também para Portugal, sendo um mercado com uma dimensão muito inferior à do mercado espanhol, onde o maior número de consumidores e o efeito dos contratos grossistas permitem ter custos mais reduzidos.

“Em Espanha o mercado do gás natural GNL representa um segmento importante do sector energético, que está interligado a Portugal pelos pipelines da rede do gasoduto. Conjugando as unidades de regaseificação existentes em Espanha com o terminal portuário de Sines, em Portugal, há infraestruturas relevantes para formar preços competitivos no segmento do gás natural no mercado ibérico. Os preços ibéricos são marginais e o sector local também beneficia pelo facto de utilizar tecnologias muito evoluídas”, refere o administrador Miguel Checa, que gere em Portugal a Goldenergy, do grupo Douro Gás controlado pelos suíços da Axpo.

“A Goldenergy pretende apostar mais no mercado de gás natural por via das compras de GNL que é descarregado por navio em Sines. A Axpo tem feito compras de GNL no mercado internacional e recebe esse gás pelo terminal de Sines o que tem permitido aproveitar as oportunidades de abastecimento de gás natural a preços baratos. Na realidade, o gás natural não tem de vir todo da Argélia por gasoduto. Pode ser abastecido onde houver

disponibilidade para fornecê-lo, a preços mais baixos, dos EUA, ou da Rússia – e é inegável que os navios carregados de gás russo são mais baratos que o gás proveniente da Argélia –, mas também pode vir de outras geografias, até mais distantes, como a Austrália”, refere o gestor.

“O mercado do gás natural é um mercado global, que já não está indexado à cotação do petróleo, nem à evolução do Brent. Havia um spread entre o Brent e o preço do gás natural e nos últimos meses notou-se definitivamente que os dois mercados funcionam separados, porque a evolução do Brent e do gás natural foram completamente diferentes. Esta realidade é muito recente e deve-se ao aumento da produção de gás natural, desde o que é produzido nos EUA, ao gás que vem da Austrália. Também surgiram novos canais de produção”, explica Miguel Checa.

Mas há uma questão prévia a esclarecer: para a Axpo e a Goldenergy apostarem mais no mercado português de gás natural terão de ter armazenamento próprio? Miguel Checa diz que “o custo logístico do armazenamento de gás natural é um custo regulado”. Por isso defende que podem “otimizar esse custo se aumentarmos a nossa quota de mercado, fornecendo maior volume de gás ao mercado português, o que reduzirá as necessidades de armazenamento de gás natural. Face às previsões dos clientes que temos em Portugal, é expectável que o gás que colocamos em Portugal não seja esgotado em menos de um determinado número de meses, o que implicará pagarmos custos de armazenamento, mas se aumentarmos o número de clientes, escoamos para o consumo o gás que temos armazenado e baixamos esses custos regulados”.

“Se, por exemplo, fornecermos ao mercado português o carregamento de um navio de gás natural a cada dois meses, os nossos encargos de armazenamento baixam e o volume

de gás faturado em cada mês aumentará. Este será o nosso objetivo no segmento do gás natural”, refere Miguel Checa. “Acreditamos que a atividade da Axpo trará maior liquidez ao mercado grossista de gás natural em Portugal, e somos market maker do MIBGas, além de sermos há muitos anos operadores do mercado elétrico no OMIP”, explica o gestor.

O gás natural nunca teve uma rede de abastecimento a particulares em Portugal. Nunca teve capilaridade. Por isso o mercado nacional do gás natural surge quase como um parente pobre da mobilidade de nova geração, incapaz de assegurar a transição para veículos com zero emissões poluentes. Nesse sentido, “a aposta da Axpo é na eletrificação, com soluções de painéis fotovoltaicos e gestão de carregamentos feita por smart grids. Para soluções de armazenamento, prevemos a utilização de baterias que permitirão acumular durante o dia a energia que será parcialmente utilizada de noite”, comenta Miguel Checa. No entanto, “para os veículos pesados de transporte de passageiros, geridos por redes de transportes públicos, pensamos que o gás natural fará mais sentido”, adianta o gestor.

Aliás – acrescenta Miguel Checa – “a tendência de autoconsumo, de produção de energia pelos particulares que permita um elevado nível de independência energética, nunca será dinamizada pelo modelo de negócio do gás natural – que também dificilmente permitirá situações de autossuficiência ou de independência energética dos países. A eletricidade sim, permite modelos de autoconsumo e de independência energética. Além disso, as energias renováveis têm vindo a descer de preços e atingiram agora a paridade tarifária na rede. Há maior eficiência nas renováveis. Em Espanha havia subsídios para os painéis fotovoltaicos de 550 euros por MW, mas hoje, passados oito anos, já não há subsídios”, remata o gestor. ●

## Carro elétri

**Miguel Checa diz que a Axpo quer ter uma oferta sofisticada para o segmento de clientes da mobilidade elétrica.**

A alta tecnologia de painéis fotovoltaicos será uma das soluções tecnológicas que a Goldenergy terá para o segmento de clientes da mobilidade elétrica, a quem fornecerá “eletricidade 100% verde”, refere o administrador Miguel Checa. “No segmento da mobilidade elétrica, as soluções tecnológicas são cada vez mais sustentáveis, devido à conjugação de painéis solares utilizáveis para carregar as ba-





Cristina Bernardo

# “Eletricidade mais cara que em França”

A grande diferença nos preços da luz é notada em relação aos preços praticados em França.

A nível ibérico, recorrentemente surge a dúvida de saber se o mercado elétrico português, comparativamente ao espanhol, tem custos maiores e uma maior carga fiscal.

O JE questionou Miguel Checa, gestor espanhol, madrileno, sobre a perceção que um consumidor de Madrid pode ter sobre o mercado português: É mais caro? “Não é mais caro que o mercado espanhol. É verdade que em Portugal a fatura da eletricidade é complicada de entender. Há várias parcelas que temos de perceber para entendermos esta fatura. O IVA é mais caro. Em Portugal pagamos 23% de IVA e em Espanha ficamos em 21%. Depois há os custos de acesso: em Portugal há as ajudas às energias renováveis, enquanto em Espanha há a amortização das energias nucleares, há as taxas de resíduos e os impostos sobre emissões de carbono, que são as partes diferentes nos dois países. Mas depois o custo de produção de eletricidade é o mesmo nos dois mercados ibéricos, que estão unidos, em mais de 90% das horas, tendo preços semelhantes na geração. Onde há efetivamente uma diferença é em relação aos preços da energia praticados em França e em outros grandes mercados do norte da Europa. Se confrontarmos os preços praticados em França e na Alemanha, aí sim, há diferenças em relação aos valores praticados no mercado ibérico”, refere Miguel Checa.

“Por exemplo, no início de julho, o preço da geração elétrica em França e na Alemanha tinha 15 euros de diferença. Em Espanha, a geração estava a ser paga a 52 euros, mas em França custa menos, por causa da componente da produção nuclear”, adianta o administrador. Será que a indústria automóvel tem razão quando se queixa do preço da eletricidade em Portugal? “Sim, face a França, isso é verdade. Mas Portugal não tem eletricidade mais cara que em Espanha”.

Admitindo que as realidades de França e da Alemanha são diferentes, como se conseguirá criar um mercado elétrico com menos diferenças entre o norte e o sul na Europa? Para rebater as diferenças – e isso é um objetivo da União Europeia –, para reduzir a volatilidade e

aproveitar as tarifas mais baixas, será importante investir na melhoria das interligações a França. É preciso concretizar maiores investimentos. Fazem falta investimentos maiores para aumentarmos a capacidade de importação da eletricidade gerada em França a preços mais baixos”, defende.

No entanto, persiste uma dúvida “histórica” sobre os constrangimentos na capacidade de interligação elétrica nos Pirinéus: Espanha aceitaria ter feito mais interligações elétricas a França e admitiria, igualmente, a entrada em Espanha do gigante francês EDF? Miguel Checa analisa a questão de uma perspetiva diferente, admitindo que os principais entraves ao desenvolvimento de novos investimentos nesta geografia estiveram sempre mais do lado francês. “Julgo que as dificuldades existem porque França não tem tanto interesse no fornecimento da sua eletricidade a Espanha. Do ponto de vista da nossa empresa e do nosso acionista suíço, Axpo, teremos todo o interesse em que sejam aumentadas as interligações das redes elétricas espanholas e francesas. Tudo o que permitir aumentar a capacidade dos mercados, para quebrar a dependência aos produtores locais e ter um mercado maior, mais livre e mais global, será fabuloso”, considera o administrador. ● JPF

## co com “energia 100% verde”

terias dos automóveis, permitindo carregamentos com energia 100% verde. No entanto, o grande desenvolvimento tecnológico faz-se no sector das baterias, tal como no software para este segmento, ou no desenvolvimento das smart grid, e igualmente na tecnologia da ‘nuvem’, isto é, na Cloud”, refere o administrador da Goldenergy, Miguel Checa.

Atualmente “o consumidor já tem confiança nas tecnologias das renováveis e na mobilidade elétrica” – comenta –, e “a operação destes serviços também beneficia da imagem credível dos fornecedores, que, devido a essa imagem sólida, poderão gerir a sua rede de clientes cobrando-lhes um fee pelas soluções instaladas em cada casa. Por enquanto, para Portugal, ainda não temos disponível a nossa oferta por pacotes. Mas já temos no nosso grupo startups focadas neste tipo de trabalho”, diz.

Ao todo, o grupo suíço Axpo

tem “230 mil clientes em Portugal. Estabilizamos os clientes. No último ano nem sequer investimos mais porque estivemos concentrados na compra de 100% da Douro Gás, e temos maior quota de mercado no segmento do gás, onde temos 12,7% do mercado, com 180 mil clientes, ao passo que na eletricidade somos fracos, porque só temos uma quota de mercado de 2,7% - aqui o crescimento está naturalmente condicionado pelo facto da EDP continuar a deter uma quota de mercado em torno dos 80%”.

Sobre a possibilidade das smart grids gerirem os carregamentos de baterias da mobilidade elétrica e deste segmento da mobilidade poder vir a ter uma rede própria da Goldenergy, Miguel Checa não avança detalhes: “Estamos a estudar as alternativas existentes, pois em Portugal já há uma rede muito forte da Mobi.e”, diz Miguel Checa. ● JPF

**“Estamos a estudar as alternativas existentes, pois em Portugal já há uma rede muito forte da Mobi.e”, segundo Miguel Checa**

**“Se confrontarmos os preços praticados em França e na Alemanha, aí sim, há diferenças em relação aos valores praticados no mercado ibérico”, refere o administrador da Goldenergy**

# ENERGIA & AMBIENTE



## “Queremos chegar aos 200 postos até 2024”

Pedro Mascarenhas, diretor de marketing do grupo Alves Bandeira, revela a estratégia para competir com as grandes marcas e aborda os desafios da eletrificação dos carros. “Estamos preparados”.

**ANTÓNIO VASCONCELOS MOREIRA**

amoreira@jornaleconomico.pt

Há quem sinta dificuldades em explicar como é que há tantos postos de combustível a abrir no país. De acordo com a Entidade Nacional para o Setor Energético (ENSE), existem atualmente 3.068 postos de abastecimento no país. “Portugal, ao nível de rede de postos para o cliente, tem muita oferta”, refere Pedro Mascarenhas, diretor de marketing do grupo Alves Bandeira, uma *holding* que atua no setor petrolífero.

Ainda assim, garante Pedro Mascarenhas, “apesar de ser um mercado maduro, continua a ter oportunidades para abrir novos postos”.

Numa espécie de luta ‘Golias contra David’, a rede de postos de

abastecimento em Portugal é dominada pelas grandes empresas, mas a Alves Bandeira tem uma estratégia bem definida: “estamos onde os outros não estão”, explica o diretor de marketing.

Segundo o *site* oficial, a Galp tem 900 postos de abastecimento, bem à frente da Repsol, que tem 460, e da BP, que conta com 434. A Alves Bandeira, com sede na Mealhada, conta atualmente com 158 postos, espalhados de norte a sul do país, ainda que com maior concentração nas regiões centro e norte.

“As grandes companhias acabam por estar dentro do mercado das massas, e nós trabalhamos na zona de maior proximidade local”, frisa o diretor da Alves Bandeira. “Temos uma estratégia de proximidade local e esse acaba por ser o nosso grande ponto diferenciador”.

Esta estratégia será para manter. “Os postos que teremos no futuro

serão onde as pessoas também estão”, diz Pedro Mascarenhas. Atualmente com uma quota de 5% no mercado de postos de abastecimento, a Alves Bandeira tem “em mente abrir entre sete a dez postos” por ano, garante. “O nosso objetivo é chegar aos 200 postos entre três a cinco anos”.

“Vamos criando o nosso espaço muito por causa desta proximidade com o cliente”, revela Pedro Mascarenhas.

### Reestruturação e os desafios do setor

Nascido em 2014 depois de uma “fusão peculiar no mercado”, que juntou sob a alçada de um grupo três famílias concorrentes - Alves Bandeira, Monjardim e Mascarenhas - o grupo Alves Bandeira é hoje um universo de 16 empresas que operam nos mercados doméstico e externo. É o resultado da fu-

são entre “a Petroibérica, que era uma empresa que vinha da altura do grupo Lena e que foi vendida, passando a integrar o grupo da família Monjardim e da Alves Bandeira”, conta Pedro Mascarenhas.

Mas a estrutura acionista da Alves Bandeira parece não ser ainda um assunto encerrado.

Num comunicado divulgado em abril de 2018, o grupo Alves Bandeira anunciou que o grupo Manuel Champalimaud, através da OZ Energia, reforçou a sua posição no sector dos combustíveis líquidos ao entrar no capital da Alves Bandeira, em 50%. No documento, este grupo escreveu que “o negócio unifica a actividade de retalho de combustíveis líquidos de ambas as empresas”.

No entanto, mais de um ano depois deste anúncio, o “processo ainda está a desenrolar-se e não está totalmente fechado”, revela

Pedro Mascarenhas. Em todo o caso, frisa, “é um tema do fórum da administração”.

O processo de fusão de 2014 foi estratégico. Ao aumento da capacidade negocial junto dos fornecedores, com “um grupo mais forte com mais postos em vez de três empresas separadas”, juntam-se “a melhoria da oferta”, “ganhos de escala”, “redução dos custos operacionais” e “redução dos custos financeiros”, explica o diretor de marketing da Alves Bandeira.

No ano passado, o grupo faturou mais de 500 milhões de euros, facto que não passa despercebido a Pedro Mascarenhas. “Em termos consolidados, estamos entre os 50 maiores grupos do país ao nível da faturação”, salienta. Mas o “objetivo será atingir os 600 milhões nos próximos cinco a três anos”, revelou o diretor de marketing.

O combustível tem um peso significativo no grupo. “A Alves Bandeira é a nossa rede retalho de postos de abastecimentos, e integra ainda os cartões de fidelização virados para as empresas e para o cliente final”, explica Pedro Mascarenhas. “Depois temos a Petroibérica, que complementa com o negócio do granel, ou seja, aquelas grandes transportadoras e empresas que acabam por ter um depósito na sede e que compram combustível”. “Ambas as empresas são negócio de *fuel* e se considerarmos apenas o *cluster* formado pela Alves Bandeira e pela Petroibérica, estamos a falar entre 80% a 90% da faturação anual do grupo, ou seja,



Cristina Bernardo

ingrato”, diz Pedro Mascarenhas. “Nós compramos às companhias que vendem combustível, e depois revendemos ao consumidor final. Logo aí dá para ver que o nosso preço poderia ser mais caro que o do concorrente”, revela.

“É importante referir que o preço a que comparamos combustível tem uma carga de impostos associada muito grande”, explica o diretor de marketing. “Estamos a falar de 50% a 60%, que são impostos sobre o combustível. Logo aí, grande parte da representatividade do preço final já está quase definida”.

Mas a fusão trouxe vantagens competitivas. Desde logo o facto de “todo o processo de logística ser feito no seio do grupo”, explica Pedro Mascarenhas. Por essa razão, a Alves Bandeira conseguiu “antecipar rapidamente” as consequências da greve dos motoristas de matérias perigosas, que quase parou o país em abril deste ano. “Prevendo o pré-aviso de greve, tínhamos um contingente preparado para os postos. Entre todas as zonas que cobrimos, o nosso posto da Mealhada foi o último a deixar de ter combustível”, revela o diretor de marketing. “Conseguimos salvar todos os postos até ao limite e conseguimos levar as cargas suficientes de combustível para que as nossas empresas clientes aguentassem o pico da greve”.

Se o desafio da greve dos motoristas de matérias perigosas foi ultrapassado - numa altura em que os sindicatos já emitiram um pré-aviso de greve para 12 de agosto -, os planos para responder aos desafios do futuro já começaram a ser delineados, nomeadamente a eletrificação dos veículos, o que, claro, terá impacto no setor dos combustíveis.

“Nós costumamos dizer que hoje podemos vender combustível e amanhã vendermos energia”, diz Pedro Mascarenhas. “Os nossos postos estão preparados para isso”.

A mudança (total) para o elétrico, no entanto, não é um dado totalmente assegurado para o diretor de marketing do Grupo Alves Bandeira. “Assim como há muitos anos se fala no GPL (gás natural), que vinha para renovar, agora fala-se também no hidrogénio e no biodiesel”, lembra. “É um processo que vai ser longo, teremos um mercado com carros elétricos e carros a combustão durante muito tempo, e teremos de ver se os elétricos vêm para ficar ou não”, observa Pedro Mascarenhas.

Ainda assim, pelo sim, pelo não, a Alves Bandeira vai avançar com projetos de postos de abastecimento de energia elétrica. “Temos três a quatro postos em que pretendemos pôr a energia elétrica, em paralelo com o combustível, a partir de 2020”, remata. ●

entre 350 a 400 milhões de euros por ano”, frisa o diretor do Grupo Alves Bandeira.

Questionado sobre se uma grande empresa do setor já teria feito uma abordagem para adquirir o grupo, Pedro Mascarenhas optou por não responder.

Apesar das sinergias adquiridas com a fusão, a Alves Bandeira não refina combustível, o que significa que está sujeita a comprar combustível aos preços de mercado.

“Falar do preço do combustível é

**O grupo Alves Bandeira quer abrir entre sete a dez postos por ano. O objetivo é chegar aos 200 postos entre três a cinco anos**

# Catástrofes naturais levam 351 milhões às seguradoras

**Incêndios de outubro de 2017 e tempestade Leslie foram os eventos naturais extremos que mais custaram às seguradoras em indemnizações.**

JÉSSICA SOUSA

jsousa@jornaleconomico.pt

As catástrofes naturais e os desastres provocados pelo homem provocaram perdas económicas de 155 mil milhões de dólares (139 mil milhões de euros) em todo o mundo em 2018. Deste montante, os seguros cobriram 76 mil milhões de dólares (68 mil milhões de euros) em todo o mundo dessas perdas, de acordo com o relatório mais recente da Swiss Re.

Em Portugal, o valor fixa-se nos 351,3 milhões de euros em indemnizações pagas pelas seguradoras entre 2017 e 2018.

De acordo com os dados avançados pela Associação Portuguesa de Seguradoras (APS) ao Jornal Económico, só nesse período foram reportados 190.578 sinistros cobertos por apólices de seguros, sendo que desse número, 159.766 foram sinistros relacionados com danos à habitação o que corresponde a um valor agregado de 46,7 milhões de euros.

Face a estes valores José Galamba Oliveira, presidente da APS sublinha o compromisso que as seguradoras assumem no combate às alterações climáticas, o grande impulsionador destes eventos. “Se estamos preocupados? Sem dúvida, na medida em que podem originar catástrofes naturais responsáveis por avultadas perdas humanas e económicas”, explica, acrescentando que os incêndios, tempestades e inundações são as principais causas de perdas pelas seguradoras.

Em outubro de 2017, na sequência dos grandes incêndios florestais foram apurados 200 milhões de euros em indemnizações dos seguros, num total de 4.636 sinistros. As habitações registaram o maior número de sinistros reportados, ascendendo 3 mil ocorrências e acumulando 2,1 milhões em indemnizações.

De acordo com a APS, esse é o valor mais elevado registado nos últimos dois anos superando de longe os estragos causados pelos incêndios de Pedrógão Grande, Castanheira de Pera e Figueiró dos Vinhos que juntos acumulam um total de 21 milhões de indemnizações pagas e 543 sinistros.

A tempestade Leslie, que provocou 28 feridos ligeiros, 61 desalo-



Miguel A. Lopes/Lusa

jados e quase 2 mil ocorrências comunicadas à Proteção Civil, custou às seguradoras 100,7 milhões de euros em indemnizações. As habitações foram, mais uma vez, as mais afetadas reportando mais de 31 mil sinistros entre 12 a 14 de outubro de 2018.

As seguradoras portuguesas não são todavia as mais afetadas por eventos extremos naturais. Em 2018, os custos para seguradoras com as catástrofes naturais foram de 76 mil milhões de dólares, o quarto valor mais elevado nos 50 anos desde que a Swiss Re Institute faz o balanço anual de perdas das seguradoras. Os custos com as catástrofes naturais em 2017 e 2018 foram de 219 mil milhões, o maior valor de sempre para um período de dois anos. Mas as perdas económicas são superiores. Em 2018, as perdas económicas foram de 155 mil milhões de dólares, inferiores às de 2017, que foram de 330 mil milhões de dólares, quase o dobro dos 188 mil milhões de dólares de 2016. Nos últimos 10 anos, a média anual foi de 190 mil milhões.

Como se lê no artigo “Between

Climate Change and Human Intervention”, publicado no site da seguradora italiana Generali, “o impacto dos desastres naturais, que afligem o planeta nos últimos vinte anos, atingiu mais de 5,4 mil milhões de pessoas, causou mais de 1,7 milhão de vítimas e 2,9 biliões de dólares em danos”.

Para contribuir para uma resposta nacional para estes eventos, a APS apresentou ao Governo uma proposta de Sistema de Proteção de Riscos Catastróficos (SPRC), um mecanismo assente em dois eixos: um orientado para o risco sísmico e um segundo, orientado para outro tipo de catástrofes como grandes incêndios ou inundações, “duas realidades muito diferentes que devem ser tratadas de forma distinta”, sublinha o presidente da APS. Com esta iniciativa, em caso da ocorrência de um sismo de elevada escala, o Estado poderá forçar-se na recuperação dos bens coletivos como hospitais e escolas, cabendo às seguradoras a recuperação dos bens privados, através de uma resposta previamente estruturada”. ●



# ENERGIA & AMBIENTE



Reuters

**ANDRÉ CABRITA-MENDES**  
amendes@jornaleconomico.pt

A Acciona vai continuar a apostar em dar energia às grandes empresas em Portugal. A companhia espanhola entrou no mercado liberalizado nacional em 2015 e vai manter a sua estratégia.

“Do ponto de vista da comercialização, temos vindo a crescer. Temos clientes de referência a nível nacional, como a Altice, a Autoeuropa, o grupo Bosch, Makro, Sonae, Arauco, Coca-Cola, entre outros. Temos um leque de clientes corporativos e industrial muito grande, e é aí que nos vamos manter focados”, diz Aprígio Guimarães da Acciona.

No segmento de grandes consumidores, a Acciona ocupa a sexta posição, com uma quota de mercado de 4,4% em termos de consumo. Entre os consumidores industriais, surge na sétima posição, com uma quota de mercado de 3,3%, segundo os dados mais recentes da Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE).

Estes dois segmentos de mercado são dominados como a Iberdrola, Endesa ou a EDP, com a Acciona a enfrentar estas gigantes ibéricas. “Este é um mercado bastante competitivo, um mercado com volumes muito grandes de energia e de negócio, mas com margens reduzidas”, destaca Aprígio Guimarães. “É um mercado difícil, mas é um mercado onde temos vindo a ter um crescimento muito significativo. Desde 2016 temos vindo a crescer, atualmente temos um terawatt de energia comercializado com cerca de 500 contratos”, adianta.

Os contratos neste mercado têm, habitualmente, uma curta duração, mas este cenário tem vindo a mudar. “Tipicamente, o mercado português tende a negociar contratos anualmente, o que se revela um risco, mas penso que o mercado está a mudar”, analisa o responsável. “Há uma tendência clara dos clientes de olharem para o mercado no médio prazo. Temos feito muitas negociações a três e a cinco anos, alguns dos clientes que referi têm contratos com esta maturidade”.

A comercializadora espanhola sublinha que o “mercado está a mudar. O consumidor passou a estar no centro com os comercializadores a responderem às necessidades dos clientes: contratações de longo prazo, energia verde, os chamados PPA [contratos de venda de energia de longo prazo]. Há aqui uma procura de temas que antigamente não existiam e aos quais nós somos obrigados a dar resposta”.

Sobre os certificados de garantia de origem, a empresa diz estar interessada nos mesmos quando forem regulamentados em Portugal.

Questionado sobre se a Acciona

poderia vir a apostar em vender eletricidade a famílias, a companhia garante que esse não é o objetivo. “O nosso foco é o setor industrial. O doméstico não está previsto ser o nosso foco, mas eventualmente podemos alargar os nossos horizontes em termos de clientes mais pequenos”, afirma Aprígio Guimarães.

A comercializadora está com uma expectativa otimista para o mercado nacional para os próximos anos. “A nossa missão é crescer, claramente”, afirma, por seu turno, o diretor-geral da Acciona Portugal, Manuel Barbosa.

O gestor, no entanto, rejeita avançar com previsões para o crescimento. “Não existe um número mágico”, afirmou, destacando que a empresa “começou do zero em 2015” e que agora vende um terawatt hora.

Tal como em Espanha, a Acciona também produz eletricidade renovável em Portugal, contando com 16 centrais eólicas com uma potência de 120 megawatts (MW) e com a central solar fotovoltaica da Amareleja, distrito de Beja, com 46 MW. Questionado sobre se pretendia entrar no leilão de energia solar, a Acciona optou por não avançar agora.

“Estrategicamente, face ao nosso plano de desenvolvimento de atividades de crescimento em Portugal, a nossa decisão foi não avançar. O que não invalida que nós nas próximas fases não o reconsidereemos, numa lógica de crescimento da nossa atividade de produção de energia”, afirmou Manuel Barbosa. ●



**APRÍGIO GUIMARÃES**  
Comercialização de Energia  
na Acciona Portugal



**MANUEL BARBOSA**  
Diretor geral da Acciona Portugal

ELETRICIDADE

## Acciona quer dar mais energia a grandes empresas

A comercializadora espanhola entrou no mercado nacional em 2015, mas já conta com 500 contratos firmados. A Acciona vai manter a sua aposta nos grandes consumidores e na indústria nos próximos anos em Portugal.





# International sharing school

taguspark-portugal

## Unique International Curriculum

- 10 years of Mandarin
- 8 years of German
- 5 years of Russian
- After school activities

## Currículo Internacional Único

- 10 anos de mandarim
- 8 anos de alemão
- 5 anos de russo
- Atividades extracurriculares

At International Sharing School we offer international, multicultural and multilingual education, for lifelong learners aged 4 months up to 18 years old. Through our unique international curriculum, we aim to form individuals that help create a better and more peaceful world, through sharing knowledge and mutual respect.

Na International Sharing School oferecemos uma educação internacional, multicultural e multilingue para alunos dos 4 meses aos 18 anos. Através do nosso currículo internacional único, temos como objetivo formar indivíduos que ajudem a criar um mundo melhor e mais pacífico, através da partilha de conhecimento e do respeito mútuo.

**OPEN ENROLMENTS**  
**MATRÍCULAS ABERTAS**

+351 92 444 7 666  
office@taguspark.sharingschool.org  
www.sharingschool.org  
Taguspark  
Av. Dr. Mário Soares, 14  
2740-119 Porto Salvo





# ENERGIA & AMBIENTE

## COBRE

# CARROS ELÉTRICOS PRECISAM DE MAIS COBRE QUE OS CONVENCIONAIS

O setor automóvel tem aumentado o seu uso do cobre ao longo das últimas décadas, devido ao maior peso da eletrónica no automóvel moderno. Mas o crescimento do carro elétrico está a tornar a indústria automóvel ainda mais dependente deste minério, cujos maiores produtores mundiais são o Chile, Peru e China.

ANDRÉ CABRITA-MENDES  
amendes@jornaleconomico.pt

O crescimento das vendas do carro elétrico está a provocar uma verdadeira corrida ao cobre. Este metal sempre foi utilizado pela indústria automóvel, mas o peso do seu uso tem crescido com o automóvel elétrico.

Um automóvel convencional, de combustão interna, conta com 8 a 22 quilos de cobre no seu interior. Já um carro 100% elétrico conta com 83 quilos de cobre no total. No caso de um autocarro elétrico, são necessários 369 quilos deste metal.

Os maiores produtores de cobre a nível mundial são o Chile, onde a produção atingiu as 5.800 toneladas métricas em 2018. Segue-se o Peru (com 2.400 toneladas métricas) e a China (com 1.600 toneladas métricas).

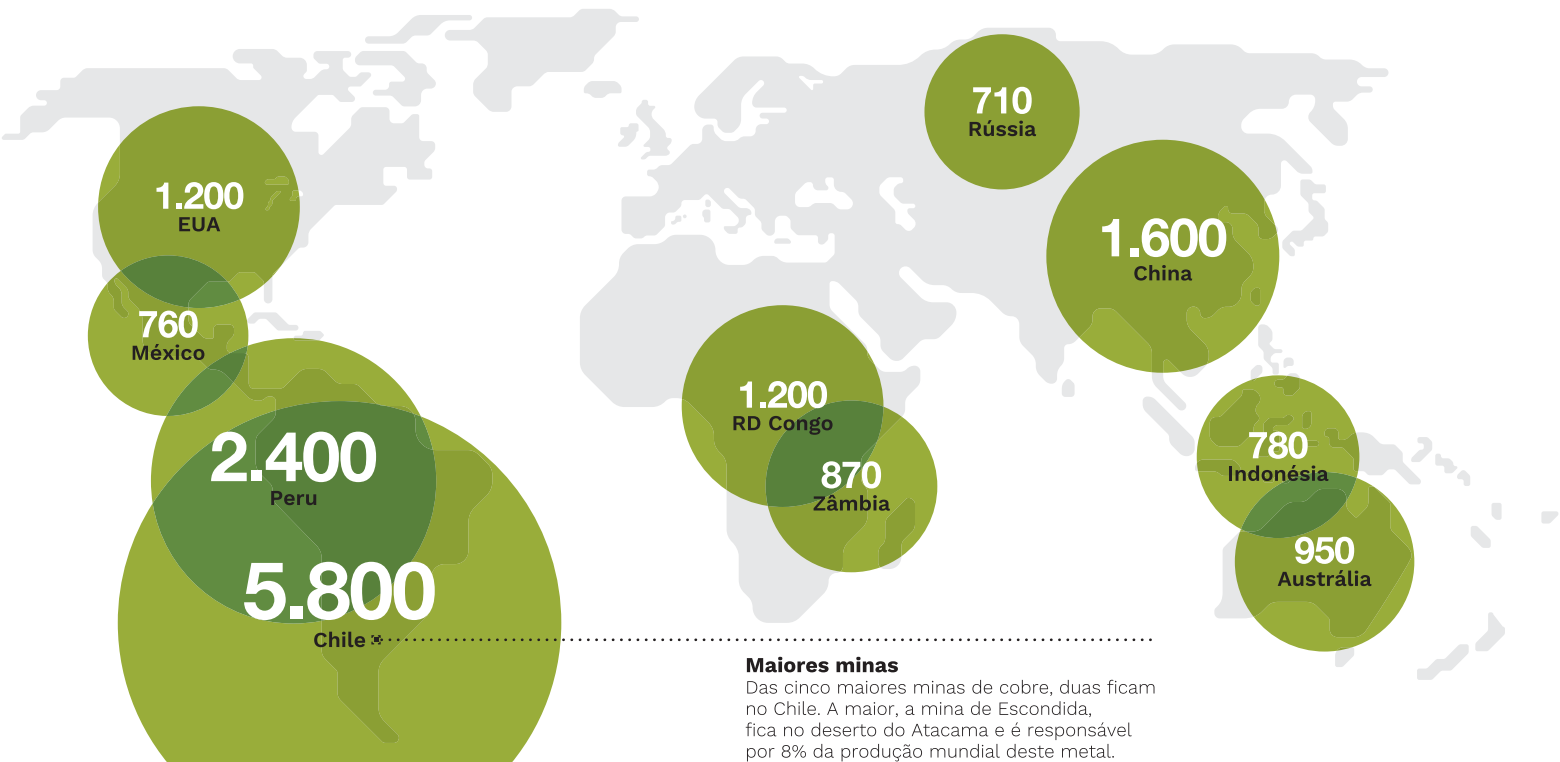
As maiores empresas mundiais produtoras de cobre são a Codelco do Chile, a Freeport-McMoran dos Estados Unidos, a BHP Billinton da Austrália e a Glencore da Suíça.

Com a subida das vendas dos carros elétricos, a procura por matéria-prima disparou. O lítio, usado nas baterias de carro elétrico, subiu 2.896%, seguido do cobalto com uma subida de 1.928%, e do grafite com um aumento de 655%.

Com o aumento da procura, os preços do cobre nos mercados também sofreram uma forte subida. No ano 2000, este metal negociava abaixo de um dólar, mas ao longo da década o seu valor foi subindo até atingir a sua cotação máxima em quase 20 anos em 2011, acima dos quatro dólares.

### MAIORES PRODUTORES DE COBRE EM 2018

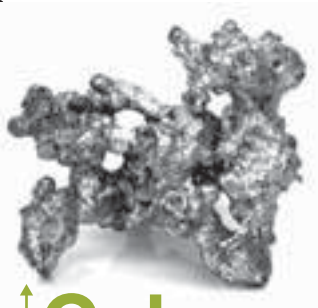
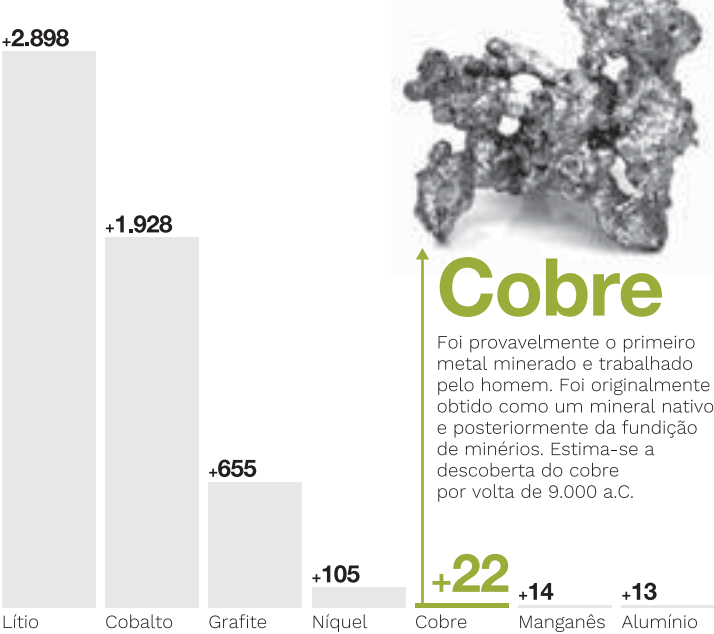
Valores em milhares de toneladas métricas



**Maiores minas**  
Das cinco maiores minas de cobre, duas ficam no Chile. A maior, a mina de Escondida, fica no deserto do Atacama e é responsável por 8% da produção mundial deste metal.

### CRESCIMENTO DA PROCURA DE 'COMMODITIES' PARA CARROS 100% ELÉTRICOS

Valores em %

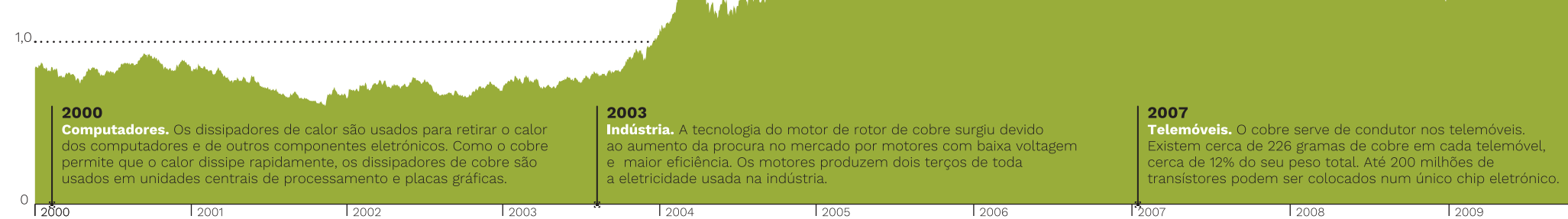


## Cobre

Foi provavelmente o primeiro metal minerado e trabalhado pelo homem. Foi originalmente obtido como um mineral nativo e posteriormente da fundição de minérios. Estima-se a descoberta do cobre por volta de 9.000 a.C.

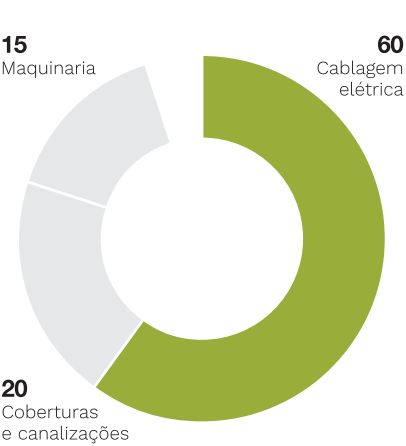
### EVOLUÇÃO DA COTAÇÃO DO COBRE

Valores em dólares





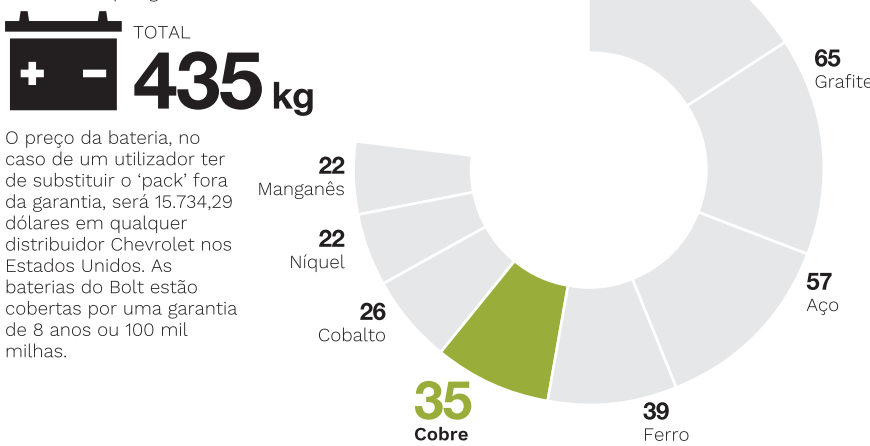
PRINCIPAIS APLICAÇÕES DO METAL



PRINCIPAIS MATERIAIS USADOS NA CONSTRUÇÃO DE UM AUTOMÓVEL



PRINCIPAIS MATERIAIS USADOS NA BATERIA DO CHEVY BOLT



O preço da bateria, no caso de um utilizador ter de substituir o 'pack' fora da garantia, será 15.734,29 dólares em qualquer distribuidor Chevrolet nos Estados Unidos. As baterias do Bolt estão cobertas por uma garantia de 8 anos ou 100 mil milhas.

VOLKSWAGEN GOLF



O **cobre** não é a matéria prima predominante, mas é usado nas partes mais críticas

CHEVROLET BOLT



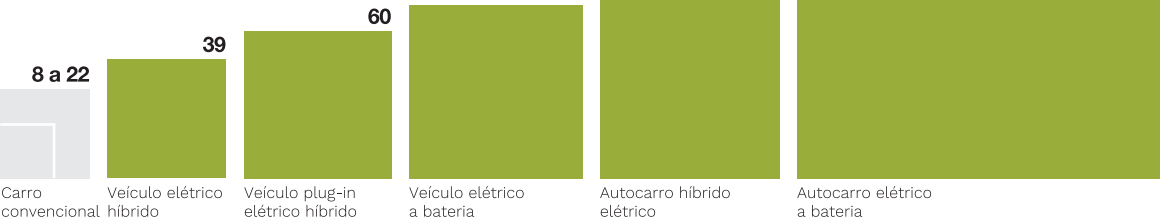
No Chevy Bolt, o **cobre** pode ser encontrado principalmente no motor elétrico.

MAIORES EMPRESAS PRODUTORAS DE COBRE

Valores relativos a 2018

|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| Codelco               | Chile              |
| Freeport-McMoRan      | EUA                |
| BHP Billiton          | Austrália          |
| Glencore              | Suíça              |
| Southern Copper Corp. | México             |
| KGHM Polska Miedz     | Polónia            |
| Antofagasta           | Chile              |
| First Quantum Ltd.    | Canadá             |
| Rio Tinto Group       | R. Unido/Austrália |
| Vale                  | Brasil             |

COBRE NECESSÁRIO PARA CADA VEÍCULO



**2010**  
**Empresas.** O cobre é usado para aumentar a tecnologia RFID que é usada na monitorização de segurança e em sistemas de compras, em vários setores, como o retalho, produção, transporte e distribuição.

**2019**  
**Automóvel.** Se um carro convencional usa muito cobre, o carro elétrico usa muito mais. Um carro convencional utiliza entre 8 a 22 quilos de cobre, um valor que tem aumentado ao longo dos anos devido ao desenvolvimento da eletrónica automóvel. Já um carro totalmente elétrico utiliza 83 quilos de cobre, como na bateria e no motor elétrico, incluindo mais de 1,6 quilómetros de fios de cobre. O cobre também é usado nos postos de carregamento de carros elétricos.

## ENERGIA &amp; AMBIENTE



Cristina Bernardo

MICROMOBILIDADE

# Jump: “Gostaria que houvesse mais ciclovias” em Lisboa

Lisboa atravessa “revolução de mobilidade” que se traduz na aposta das empresas de micromobilidade em bicicletas e trotinetes. Diretor-geral da Jump diz que o “foco do investimento” no setor tem sido a trotinete e pede mais ciclovias na capital.

JOSÉ VARELA RODRIGUES

jrodrigues@jornaleconomico.pt

A empresa de bicicletas detida pela Uber defende que deveria haver uma maior aposta no crescimento da rede de ciclovias na capital portuguesa. Em declarações ao Jornal Económico, o diretor-geral da Jump, Francisco Vilaça, afirmou que “gostaria que houvesse mais ciclovias” na cidade de Lisboa, embora as bicicletas Jump cheguem já “a muitas zonas onde não existem ciclovias”.

“A Jump está no centro desta revolução de mobilidade” que está em curso na capital portuguesa, o que para Francisco Vilaça se traduz numa adequação da oferta “à procura que existe” sendo, por isso, necessária a adequação da via. A Jump está sempre “atenta ao mercado e ao cenário português”.

A leitura que o homem que lidera as operações da Jump em Portu-

gal, desde que as bicicletas da marca chegaram às ruas de Lisboa, em fevereiro deste ano, está em linha com os objetivos da autarquia para a micromobilidade: “Não vemos como impossível o plano dos 200 quilómetros de ciclovia”. O atual executivo camarário, que tem no vereador Miguel Gaspar o “gestor” da mobilidade da cidade, quer deixar no final do mandato (2021) uma rede ciclável de 200 quilómetros, embora existam apenas pouco mais de 90 quilómetros de via ciclável.

A concretização do objetivo de aumentar a rede ciclável está dependente da adaptação do espaço público, algo que Francisco Vilaça mostrou ter confiança nas opções da Câmara Municipal de Lisboa (CML) colocando a Jump noutro plano: “O nosso papel é ser parceiro na transição da mobilidade e contribuir para uma melhoria do planeamento, adequação do estacionamento necessário, ciclovias

onde são necessárias, e com isso tornar a cidade mais ciclável”.

O diretor-geral da Jump explicou que os novos meios de transporte na cidade, como as bicicletas elétricas partilhadas da empresa, cumprem a missão de “complemento aos transportes públicos” e é com essa missão que a empresa acredita contribuir para “uma melhoria na capacidade de mobilidade das pessoas”.

Mas quanto à possibilidade de

ver o serviço da Jump integrado na rede de transportes públicos um dia, Francisco Vilaça admitiu ser “uma boa ideia” e uma opção que a empresa está “sempre aberta a estudar”, contudo, por “envolver outras questões”, não é algo que se coloque atualmente. Ainda assim, salientou que “já há cidades onde há transporte públicos integrados, com uma pessoa a poder começar uma viagem numa bicicleta até ao comboio - o foco é que os meios de transportes estão integrados”.

A intermodalidade entre a rede pública e ofertas de micromobilidade pode existir, mas é necessário haver diálogo entre operadores e autarquia. E há. Em Lisboa, a CML reúne periodicamente com as empresas de micromobilidade para fazer o ponto de situação da oferta e como isso afeta as vias públicas tendo em vista uma melhoria dos serviços. “Não tivemos nenhum ponto de dificuldade nos acordos com a CML”, assegurou o diretor-

geral da Jump quando questionado pelas reuniões com a CML.

Um outro objetivo camarário a cumprir é que 10% da repartição modal corresponda aos meios de transporte suave, como as bicicletas Jump. Atualmente essa repartição modal é cinco vezes inferior ao pretendido, apenas 2%. Sem fazer previsões, Vilaça considerou o objetivo possível “em complemento com os transportes públicos e outros meios como as trotinetes”.

Questionado também por que motivo apenas existem duas empresas de micromobilidade a apostar em bicicletas, sendo uma delas uma empresa pública, o responsável pela Jump criticou: “o foco do financiamento em Lisboa tem sido a trotinete”. Sobre a possibilidade de a Jump chegar brevemente a outras cidades, ou sobre um possível alargamento da oferta de bicicletas aos utilizadores, o responsável pelas operações da Jump afirmou não ter “nada previsto”. ●

**“O foco do financiamento na micromobilidade em Lisboa tem sido a trotinete”**



SUSTENTABILIDADE

# “Voar perpetuamente”. O avião solar do ‘capitão’ Piccard

O ‘capitão’ Piccard quer convencer os líderes globais a apostar em ferramentas para proteger o ambiente. Com este objetivo, realizou a primeira viagem num avião movido a energia eficiente, com um painel solar no tejadilho.

INÊS PINTO MIGUEL

imiguel@jornaleconomico.pt

O seu apelido faz recordar outro explorador, o do capitão Jean-Luc Picard da série televisiva ‘Caminho das Estrelas’ (Star Trek). Mas a aventura corre nas veias deste psiquiatra suíço, que vem de uma família de exploradores. A sua grande aventura agora é trabalhar com o objetivo de combater as alterações climáticas.

Piccard esteve em Lisboa para falar sobre o novo projeto com que pretende ajudar o mundo: o desafio das mil soluções.

“Atualmente temos grandes desafios para ter uma melhor qualidade de vida”, esclarece o explorador ao Jornal Económico. “Estamos a lutar contra a pobreza, direitos humanos, governantes e ambiente”, destaca Piccard.

“A exploração já não está relacionada com descobrir novos territórios, mas sim com as novas soluções para combater estes desafios”, afirma. Com a Fundação Solar Impulse, Bertrand Piccard planeia explorar todas as soluções possíveis.

De forma a alertar para estas novas soluções, Bertrand Piccard voou com André Borschberg num avião que continha um painel solar no tejadilho. “A bateria era carregada durante o dia, em pleno voo, e isso permitia voar durante a noite. Este avião poderia voar perpetuamente”.

Aqui, o plano dos dois não era reduzir o consumo de energia, mas mostrar que é possível viver de forma eficiente a nível energético.

Piccard avança que “uniu o treino como explorador e a educação para servir os humanos e o planeta”, alertando que a principal ameaça são os próprios seres humanos. “A primeira ameaça é que os seres humanos vão sofrer, porque vamos viver com doenças tropicais em países temperados. Quando houver malária em Nova Iorque ou Paris não vai ser divertido”, sustenta.

“Hoje há soluções, e são bastante interessantes. É isso que eu estou a explorar com o Solar Impulse”, ex-

plica. “Lançámos o desafio de identificar mil soluções que podem ser introduzidas no meio ambiente, mas de uma forma lucrativa”, acrescenta.

Quais são as soluções existentes que permitem salvar o meio ambiente? “Existe um sistema de 500 euros que é colocado num motor a combustão, em que a emissão de partículas tóxicas é reduzida em 80% e o consumo de combustível reduz em 20%”. Este é apenas um exemplo oferecido por Piccard, com o explorador a garantir que existem muitos mais que “protegem o ambiente e re-

**António Guterres e Carlos Moedas são os dois portugueses elogiados por Piccard. Guterres é “corajoso” e Piccard gosta da forma como Moedas pensa**

duzem de forma significativa a pegada humana”.

No entanto, ainda é necessário convencer os decisores globais destas soluções já existentes. “Precisamos de mostrar que há vantagens económicas para estas mudanças”.

Como iria convencer Donald Trump a adotar estas soluções, alguém que assume que o aquecimento global não existe? “Essa é a minha referência para alterar visões”, explica Piccard. “Não podia chegar ao pé dele e dizer que tinha boas ideias para proteger o ambiente. Mas se lhe disser que tenho

mil soluções para tornar a ‘América grande outra vez’, que englobam mais crescimento, criação de emprego e mais lucros, ele ia ouvir-me”, acrescenta, abordando a vertente da psiquiatria.

Numa homenagem a Portugal, Piccard elogiou dois portugueses. “António Guterres é muito corajoso e está a forçar os países a adotar boas práticas ambientais”. Já Carlos Moeda, comissário europeu, também é um português que ficou na mente do explorador. “Gosto da forma como ele pensa. Trabalhámos juntos neste projeto”, elogia. ●



Bertrand Piccard

# ENERGIA & AMBIENTE

SETOR DAS ÁGUAS

## Setor privado da água já investiu mais de 1.200 milhões de euros

Existem 33 concessões que abrangem cerca de dois milhões de habitantes ao nível do abastecimento e 17% da população em termos de saneamento.

**RODOLFO ALEXANDRE REIS**  
rreis@jornaleconomico.pt

Entre investimentos realizados e retribuições pagas aos concedentes, o contributo do setor privado da água já superou os 1.200 milhões de euros. Esta é uma das principais conclusões a retirar do estudo da autoria da consultora Deloitte.

A população que já se encontra abrangida por abastecimento de água deste setor atinge os 20%, o equivalente a cerca de dois milhões de habitantes, enquanto os serviços de saneamento de águas residuais abrangem 17% da população portuguesa. O setor privado apresenta mais de 1.250 postos de trabalho afetos ao serviço de abastecimento de água e cerca de 650 postos de trabalho para o serviço de saneamento de águas residuais.

O estudo teve como principal foco as 33 concessões privadas que existem atualmente desde o momento em que nasceram, à gestão contratual e até ao seu desempenho.

Bruno Marques, associate partner da Deloitte, referiu em declarações ao Jornal Económico, que do “ponto de vista do desempenho geral algumas concessões estão já acima dos objetivos estabelecidos para o setor”, enquanto que “ao nível processual há muitas coisas que estão relativamente bem estruturadas”.

Questionado sobre a possibilidade de poderem haver mais concessões privadas e uma melhor relação com o setor público, o responsável da consultora destaca que “o facto da gestão privada ser maior ou menor depende de um conjunto de opções, de quem tem essa responsabilidade, designadamente os municípios”.

Contudo, Bruno Marques expli-

ca que “o que se verifica não só em Portugal, como em outros países é que a gestão privada pode trazer algumas coisas relevantes para o setor, porque tem, quer por via dos grupos internacionais que atuam no setor, quer por via de uma escala maior quando comparada com as municipais, de poder trazer melhores práticas e uma capacidade de gestão e desempenho melhores”.

Na conferência “Desafios de eficiência e regulação no setor da água”, que teve lugar em Lisboa no

dia 17 de junho, estiveram presentes representantes do setor da água de Espanha, que deram o seu ponto de vista e forma de trabalhar este mercado no país vizinho. Questionado sobre quais as práticas que Portugal poderia adotar de Espanha, Bruno Marques, sublinha que “quando estamos a falar de entidades que fazem parte de grupos internacionais e têm acesso à partilha de boas práticas isso é bom para todos e funciona nos dois sentidos”.

O responsável da consultora Deloitte acrescenta ainda que “muitas vezes focamo-nos muito na possibilidade de que temos de trazer boas práticas para Portugal, mas em muitas situações há boas práticas em Portugal que também são válidas para fora. Obviamente que quem tem essa capacidade de atuação tem outra capacidade de inovar e trazer coisas diferentes”.

Com base nesta troca de partilhas o estudo da Deloitte apresenta os modelos seguidos em Espanha e França, onde a titularidade dos ativos é pública, com controlo dos municípios, à semelhança do que acontece em Portugal e a atividade concessionada a privados é por um período limitado, no seguimento de um processo concursal.

Já no que diz respeito ao modelo adotado por Inglaterra e País de Gales, a titularidade dos ativos é dos privados (*full privatization*), existindo um regulador que tem um papel interventivo no estabelecimento de incentivos, níveis de serviço e definição de tarifas, promovendo o equilíbrio entre a sustentabilidade financeira do operador e a proteção dos consumidores.

Com base nestes modelos a Associação das Empresas Portuguesas para o Setor do Ambiente (AEPSA), através do seu presidente, Eduardo Marques acredita que



Foto cedida por Luis Miguel Sousa

o modelo regulatório por contrato é, sem dúvida, o único modelo regulatório que se pode aplicar em Portugal às entidades gestoras concessionadas, pois é o único que viabiliza novos contratos de concessão, atribuídos por concursos públicos, dado que o principal ato regulatório é feito através do concurso público.

A Deloitte apresenta também cinco pontos que devem ser vistos como oportunidades de melhoria: Atribuição de risco, no qual deve existir uma clarificação e atribuição dos riscos inerentes à gestão concessionada entre concedente, concessionário e utilizador, devendo ser prosseguida a tendência de transferir o risco para o concessionário, nomeadamente o risco da procura.

Promoção da qualidade de serviço, com a incorporação de incentivos e penalidades para desvios de indicadores de qualidade de serviço.

Uma partilha de benefícios benefícios entre a concessionária e o

concedente, com uma revisão das cláusulas de partilha de benefícios de modo a facilitar a sua ativação por parte da entidade concedente e definir períodos *standard* obrigatórios (por exemplo 5 anos) para análise das condições contratuais e analisar eventuais eventos previstos contratualmente que justifiquem reequilíbrios económicos e financeiros do contrato.

Mais transparência no investimento, com um reforço dos mecanismos de controlo das alterações aos planos de investimentos após a atribuição da concessão, de modo a garantir a manutenção da competitividade e subsequentemente da tarifa aplicada, como por exemplo, a submissão a concurso público as obras correspondentes a alterações de investimento acima de um determinado montante.

Por fim, a standardização do processo, de forma a fixar períodos de revisão contratual e assim uniformizar o processo concursal e estabelecimento de um contrato tipo a utilizar nas concessões. ●



## SETOR DAS ÁGUAS

# “Conjetura política não é favorável ao maior envolvimento do setor privado”

**Eduardo Marques, presidente da AEPSA, defende alterações na legislação do serviço da água que considera serem fundamentais para Portugal.**

A Associação das Empresas Portuguesas para o Setor do Ambiente (AEPSA) defende a alteração do decreto-lei 194/2009, que diz respeito ao regime jurídico dos serviços municipais de abastecimento público de água, de saneamento de águas residuais e de gestão de resíduos urbanos.

No entender desta associação, as propostas passam por densificar e definir claramente a matriz de risco, a eliminação do conceito de proveitos mínimos existente na legislação vigente, incluir no caderno de encargos indicadores obrigatórios de qualidade de serviço, atribuir ao concedente o direito de exigir a reposição do equilíbrio económico-financeiro do contrato de concessão, prever revisões programadas a cada cinco anos e estabelecer que essas revisões quinquenais são as únicas permitidas.

Em declarações ao Jornal Económico, Eduardo Marques assume que estas propostas são “um mecanismo normal de aprofundamento da legislação”, recordando que “o regulador no início do ano passado tanto quanto sei enviou para o Governo uma proposta de alteração do decreto-lei 194/2009 ainda incompleta, porque haviam situa-

ções das concessões que ainda não estavam estabilizadas”.

O responsável realça que “em conversações posteriores com o secretário de Estado nessa altura, achou-se oportuno a AEPSA dar um contributo ao propor de uma maneira formal e sistemática adaptações ao decreto-lei que permitisse resolver grande parte dos problemas nacionais neste setor”.

Contributo que foi dado pela AEPSA em março deste ano numa reunião com o secretário de Estado, “onde apresentamos as nossas propostas e com todos os artigos a serem alterados no sentido de dinamizar o setor para uma legislação mais adequada aos dias de hoje e que de certa forma permitam criar equidade e que permitam que o setor privado tenha mais interferência e aqui foi algo consensual que é fundamental para o país”, refere Eduardo Marques.

O líder da AEPSA acredita que vai existir bom-senso para que as alterações sejam aceites. “Tenho esperança que sim. Não sei se será resolvido antes ou depois com o próximo Governo, de qualquer forma a nossa obrigação e movimento de alterações está feito”, diz Eduardo Marques, que define

estas alterações como “fundamentais para o país, porque há ainda indicadores que estão desajustados dos *targets* que foram assumidos e a gestão consegue chegar lá mais depressa”, alertando para os indicadores do PENSAR, “onde se vê que os indicadores do setor privado já atingiram ou ultrapassaram, e em muitos casos os indicadores das empresas públicas que estão muito longe de atingir esses objetivos.

Questionado sobre a possibilidade de existirem anticorpos em relação ao setor privado para não atingir esses objetivos, Eduardo Marques, afirma “acreditar que não, mas muitas vezes parece que sim”, deixando críticas em várias direções. “Diria que a conjuntura política, legislativa e regulatória não é favorável ao maior envolvimento do setor privado. Estamos cá para tentar travar essa posição, tentar mostrar que o país precisa de nós. Temos uma grande capacidade de financiamento para investir no país, por isso estamos convictos que o bom senso vem ao de cima e que vão perceber que sem o setor privado não é possível resolver os problemas em Portugal”, refere Eduardo Marques. ● RAR

## OPINIÃO

## Leilões de potência e o impacto na fatura da eletricidade



**ANTÓNIO SÁ DA COSTA**

Especialista em energia e ex-presidente da Associação Portuguesa de Energias Renováveis (APREN)

Há muitos anos que defendo um sistema de leilões para a atribuição de nova potência para centrais renováveis, como o que está atualmente a ser implementado em Portugal. É o caminho para resolver muitos problemas, entre os quais a descarbonização da economia, o cumprimento dos compromissos internacionais a que nos obrigámos – Acordo de Paris, Protocolo de Quioto, Diretiva das Renováveis, etc. –, além de ajudar a compor a Balança de Pagamentos porque diminui a importação de combustíveis fósseis, e a controlar o valor da fatura mensal da eletricidade.

Quando digo controlar o valor da fatura estou a pensar, em primeiro lugar, em não a deixar aumentar ao sabor dos custos dos combustíveis fósseis usados na produção de eletricidade. Se o valor a que for adjudicada essa nova potência for substancialmente inferior ao valor do mercado, ajuda a reduzir o preço da eletricidade, mas devo de chamar a atenção para o facto dessa redução ser sempre pequena, contrariamente ao que se diz, e levar a que alguns consumidores sonem já que a sua fatura vá ser metade.

Explicando: em Portugal, o custo da produção da eletricidade é cerca de um quarto do valor total da fatura, pelo que qualquer redução percentual no custo da produção de eletricidade vem dividida por quatro na fatura final.

Analisemos um exemplo numérico. Baseando-me num conjunto de pressupostos que elenco, o impacto deste leilão só terá efeito em 2023, o pri-

meiro ano em que toda a potência agora leiloadada deverá estar em operação. O leilão está a decorrer, pelo que não se sabe o valor de adjudicação, mas posso considerar o valor médio de adjudicação dos 1.350 MW postos a concurso venha a ser 35€/MWh, para uma produção média anual de 2,4 TWh, isto é 4,3% do consumo no continente nesse ano, que será da ordem de 55 TWh. Também se pode prever que nesse ano o valor médio no MIBEL será de 55€/MWh, semelhante ao que é hoje e que já foi excedido num passado recente.

Ora, esta poupança de 20€/MWh, que é muito, mas como contribuição para o total da produção é pequena, traduz-se numa redução de 0,89€/MWh no preço médio final. Importa perceber como é que esta redução se reflete na fatura mensal do consumidor. Em Portugal cada consumidor doméstico consome por ano 1,2 MWh, e cada agregado familiar tem em média 2,2 pessoas, portanto a poupança na fatura mensal é de 0,19€, ou seja 2,27€/ano, i.e., uma poupança anual de 0,47%.


É um valor pequeno, mas que significa muito. Estas poupanças irão aumentando à medida que a potência atribuída neste tipo de regime também for aumentando, e que as tarifas garantidas forem terminando. Também vai ser importante a redução na fatura pela diminuição da dívida tarifária. Tudo isto vai contribuir para que a nossa fatura não cresça, antes diminua.

Não tenho dúvidas que o caminho a seguir é este, como também não tenho dúvidas que se não tivesse havido por toda a Europa uma política de tarifas *feed-in* iniciada no final do século passado não seria possível obtermos agora estes benefícios. Aguardemos, pois, o resultado dos leilões, que os 64 inscritos se esforcem por baixar as ofertas sem cometer loucuras, e continuemos a apostar sempre na eletricidade renovável. ●




Foto cedida por Luis Miguel Sousa






**arts in**  
hotel  
conde  
carvalho

Hotel • Gallery • Lounge • Studio



+351 965 015 330  
reservations@artsin.com  
www.artsin.com  
Rua Conde Carvalho, 53 9060-011 FUNCHAL




**arts in**  
penthouse  
apartments  
for sale

**NEW arts in  
PROPERTY**  
*high standard*

PENTHOUSE APARTMENT  
TWO TOP FLOORS  
FUNCHAL CITY CENTER  
MADEIRA ISLAND

**New *unique*  
Experience**



SERVICED APARTMENTS • +351 965 015 330 • reservations@artsin.com • www.booking.com/artsin



**arts in**  
apartments  
pina



Telefone • +351 965 053 300  
Email • reservations@artsin.com  
Site • www.artsin.com  
Morada • Rua Nova do Pina 10 9050-067 Funchal  
SERVICED APARTMENTS



**arts in**  
city  
apartments  
Ponte Nova



Telefone • +351 965 053 300  
Email • reservations@artsin.com  
Site • www.artsin.com  
Morada • Rua da Ponte Nova 12 9050-440 Funchal  
SERVICES APARTMENTS