



GRANDE ENTREVISTA

“Renováveis são uma vaca leiteira para o Estado”

Sá da Costa vai deixar a presidência da Associação de Energias Renováveis (APREN). Em entrevista, critica os políticos por quererem deixar uma “marca pessoal” no setor, pede mais eficiência nos licenciamentos e defende leilões graduais e mais pequenos para o solar. ● P4

Passes em Lisboa podem incluir viagens de bicicleta

O vereador para a Mobilidade e Segurança, Miguel Gaspar, revela que a CML está a desenvolver modelo para integrar bicicletas Gira e trotinetes na rede de transportes públicos.

● P8



Miguel Gaspar
Vereador de Lisboa para a Mobilidade

Os portugueses na base do sucesso das maiores petrolíferas

● P12

ENERGIA SOCIAL

Estudo aponta que tarifa social deve ser alargada ao gás de garrafa ● P13

RECURSOS HÍDRICOS

Galp: a energética é líder nas preocupações com água ● P3

SUSTENTABILIDADE

Portugal declara guerra ao plástico descartável ● P10

MOBILIDADE ELÉTRICA

ERSE vai vigiar preços de carregamentos do carro elétrico ● P2

EMPREENDEDORISMO

Os negócios que desejam tornar o planeta mais sustentável ● P14

PUB

O melhor investimento familiar é a educação dos seus filhos

International sharing school
madeira - portugal

sharing foundation

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

ENERGIA & AMBIENTE



Cristina Bernardo

MOBILIDADE ELÉTRICA

ERSE vai vigiar preços dos carregamentos

Regime piloto da rede de mobilidade elétrica deverá terminar este ano. A partir desse momento, o regulador ERSE vai vigiar os preços.

JOSÉ VARELA RODRIGUES
jrodrigues@jornaleconomico.pt

O regime piloto que vigora na rede de mobilidade elétrica deverá chegar ao fim ainda em 2019, por decisão do Governo, e a partir desse momento todos os utilizadores de veículos elétricos vão passar a pagar todos os carregamentos nos pontos ligados à rede de mobilidade elétrica. Questionada sobre a intervenção a ser feita pela Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE) no que respeita à regulação tarifária no fim do regime piloto, fonte oficial disse que caberá à ERSE “a monitorização e supervisão dos preços”.

Atualmente, os preços praticados são definidos em regime de mercado, uma vez que há postos gratuitos e outros pagos para o utilizador de veículos elétricos. A mesma fonte explicou que “o regime legal em vigor pretende, precisamente, que os preços para os utilizadores sejam estabelecidos em regime de mercado pelos comercializadores para a mobilidade elétrica e pelos operadores dos pontos de carregamento”. Com o fim do regime piloto, a “tarefa da ERSE será aprofundada” com o objetivo de monitorizar os preços, tal como “efetua nos restantes setores regulados em que os preços também são estabelecidos em regime de mercado”.

Contudo há dúvidas que persistem e que foram levantadas pelos deputados a 13 de março, quando o conselho de administração da ERSE foi ouvido no Parlamento, pela Comissão de Economia, Inovação e Obras Públicas, para apresentação do plano de atividades deste ano e para prestar esclarecimentos no âmbito da definição de tarifas e preços para a energia elétrica em 2019.

Sobre o atual momento do modelo piloto, ainda em vigor, fonte oficial explicou que “a regulação da ERSE tornar-se-á mais efetiva após o fecho do projeto piloto”.

“As informações que temos da



Cristina Bernardo

fase atual do projeto piloto, em que os pagamentos são feitos apenas nos pontos de carregamento rápido, indicam um bom funcionamento do sistema, sem prejuízo de alterações pontuais, que é normal que sejam necessárias dada a juventude do modelo”, acrescentou.

A grande questão levantada no dia 13, no que respeita aos carregamentos de veículos elétricos e respetivos custos, é o porquê de existirem, hoje, custos diferentes para os utilizadores, sem que haja uma perceção do tarifário aplicado. Algo que a ERSE explicou ao Jornal Económico, tendo em conta que apenas há custos nos postos de carregamento rápidos - desde 1 de novembro de 2018. “O utilizador paga duas parcelas principais”, foi explicado. Primeiro, os custos do posto de carregamento, como o investimento nos carregadores, no espaço e no serviço. “Estes preços encontram-se afixados nos postos e estão também disponíveis na página da Mobi.E - a entidade gestora da rede de mobilidade elétrica, sendo estes preços livres, estabelecidos em regime de mercado”. Depois, há os custos com a eletricidade, redes e comercialização.

“Somente duas parcelas, que são

refletidas nos preços pagos pelo utilizador, são estabelecidas pela ERSE: custos de acesso às redes para a mobilidade elétrica [valor fixado anualmente com as tarifas de energia elétrica]; e custos a pagar à entidade gestora [Mobi.E] pelos CEME [Comercializador de eletricidade para a mobilidade elétrica] e pelos operadores dos pontos de carregamento. À data, estes valores são zero”, especificou a ERSE.

O facto de os pontos de carregamento normal, isto é não-rápido, incluídos na rede de mobilidade elétrica ainda não têm custos para o utilizador. “É esta a explicação para a existência de postos gratuitos para o utilizador e outros pagos pelo utilizador. Não depende da propriedade (pública ou privada) do posto”, sublinhou.

Por agora, o Jornal Económico sabe que a fase atual do projeto piloto já permitiu concretizar um conjunto de atualizações tecnológicas nos sistemas informáticos da Mobi.E e da EDP Distribuição, que permitam que o modelo esteja em funcionamento - o que permitirá concretizar o Manual de Procedimentos da Atividade da Entidade Gestora, que a ERSE colocará em consulta pública em breve. ●

4 ENTREVISTA

António Sá da Costa, presidente da Associação de Energias Renováveis, defende menos burocracia no setor.

8 Vereador Miguel Gaspar quer menos carros em Lisboa.

9 Trotinetes da Bird já podem entrar na capital.

10 Portugal declara guerra ao plástico descartável.

12 Os portugueses na base do sucesso das maiores petrolíferas

13 Estudo: Tarifa social deve chegar ao gás de garrafa.

14 Os negócios que querem um planeta mais sustentável



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. **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.



Arquivo

QUALIDADE DA ÁGUA

Galp é líder nas preocupações com a água

Dois terços das empresas a nível global identificaram um aumento das preocupações sobre a qualidade da água, mas não reduzem o consumo.

ÂNIA ATAÍDE

aataide@jornaleconomico.pt

A Galp é a empresa portuguesa com a melhor classificação sobre as preocupações relativas à segurança da água, de acordo com um relatório da CDP - Disclosure Insight Action, publicado esta sexta-feira.

No "Treading Water: Corporate Responses to Rising Water Challenges", a CDP analisa as maiores empresas mundiais e conclui que apesar de identificarem riscos crescentes sobre a qualidade da água, a sua utilização tem aumentado.

A CDP explica que o número de empresas que identificam riscos hídricos aumentou nos últimos anos, passando de 75% de empresas a identificarem a exposição a riscos hídricos substanciais, mais 0,5 pontos percentuais do que em 2015. A maioria dos riscos identificados são físicos (76%) e estão relacionados com a escassez de água e o declínio da qualidade da água. Já 16% identificaram riscos regulatórios e 6% riscos relacionados com a reputação e mercados. As empresas apontam que esses riscos podem interromper a produção, causar danos à marca e levar à perda da

licença para operar em determinadas regiões.

Em declarações ao Jornal Económico, Cate Lamb, diretora de segurança hídrica da CDP, defende que "as estratégias empresariais a longo prazo devem urgentemente trabalhar para ter segurança hídrica".

"As empresas da lista de segurança hídrica da CDP - como a portuguesa Galp Energia SA - demonstram como fazê-lo: gerenciam regularmente as questões da água em toda a cadeia de valor, realizam avaliações de risco abrangentes e compreendem como a água tem impacto no seu desempenho financeiro", explica.

Na avaliação a CDP coloca a também portuguesa EDP no segundo grau de classificação (B).

"A EDP informa que as suas descargas de água foram muito mais baixas em 2017 do que em 2016 devido à seca severa na Península Ibérica, que causou uma diminuição de 47% na geração de energia hidráulica", refere o relatório. "Como a geração de energia hidroelétrica representa mais de 99% das descargas da EDP para águas doces superficiais, a empresa espera que esta descida das descargas continue à medida que aumenta a capacidade eólica no seu portfólio de geração".

Cate Lamb diz que os dados a ní-

vel global são particularmente preocupantes no setor do retalho, que ficou atrás das empresas de combustíveis fósseis em termos de transparência, com apenas 24% das empresas a responder ao inquérito.

"As empresas estão a sofrer com a deterioração da qualidade da água, diminuindo os abastecimentos, o que dificulta que as empresas tenham acesso à água nas quantidades que precisam", refere.

Apesar da crescente consciência sobre o risco e o número de empresas que estabelecem metas a utilização de água, houve um aumento de quase 50% no número de empresas que reportam maiores utilizações de água no mesmo período (2015 - 2018), principalmente na Ásia e América Latina.

Para a responsável da CDP, apesar da resposta apropriada estar também dependente do setor e da localização da empresa, é preocupante que à medida que a disponibilidade e a qualidade da água diminuem, as empresas não apresentem qualquer redução de consumo nesse período.

"Em algumas áreas, isso resume-se à seca; em outras, está relacionado com a diminuição dos volumes de água subterrânea, que estão a ser bombeados a taxas sempre insustentáveis", conclui. ●

OPINIÃO

Os pilares da descarbonização



ANTÓNIO COMPRIDO

Secretário-geral da Associação Portuguesa de Empresas Petrolíferas - APETRO

A descarbonização da economia para combater as alterações climáticas deverá ser um desígnio global, pois só assim se conseguirão atingir os objetivos sem criar distorções entre cidadãos, empresas, países ou mesmo regiões. Não é uma matéria fácil, face às muitas diferenças existentes nas várias economias, nomeadamente em relação ao seu estado de desenvolvimento e consequentes níveis de consumo e eficiência energética.

Por isso eu elegeria esta dimensão global como um dos pilares da descarbonização. Sem ele, os contributos isolados de países, ou mesmo blocos económicos, poderão ser totalmente anulados por atuações menos comprometidas de outros.

Para além disso há os aspetos tecnológicos, sociais e económicos. A ideia de que uma solução satisfaz todas as necessidades não poderá conduzir a bons resultados face à diversidade de situações que enfrentamos. Isto significa que outro pilar da descarbonização é a inclusão de todas as tecnologias e soluções disponíveis, dando-lhes iguais condições para desenvolverem as suas soluções e apoiando, de forma neutra, os esforços de investigação e desenvolvimento necessários.

Num mundo em acelerada mudança, a probabilidade de antevermos com pequena margem de erro o futuro a médio e longo prazo é reduzida. Basta recordar muitas das previsões e planos feitos no passado, nos mais variados setores de atividade e compará-los com a realidade atual. Uma boa percentagem apresenta desvios significativos, havendo mesmo casos de falhanços estrondosos ou, em oposição, afirmações inesperadas. Daí considerar-

mos que a flexibilidade o terceiro pilar da descarbonização. A capacidade de irmos aprendendo com a realidade e sermos capazes de redefinir prioridades e linhas de ação, ao longo do percurso temporal, é essencial ao êxito desta batalha que deve ser de todos e para todos, e não só de alguns para uns poucos.

Nem todos os cidadãos, empresas, países ou blocos económicos terão a mesma capacidade e meios para investir nesta jornada. Daí ser necessário que os mais ricos e desenvolvidos apoiem os que têm menos recursos, mas que precisam igualmente de participar. A solidariedade será pois mais um dos pilares essenciais.

Poderão estranhar esta abordagem, mas considero que a criação do "clima" de entendimento sobre estas matérias é uma condição indispensável para salvarmos o clima e o planeta. Num próximo artigo voltarei às questões mais concretas em termos de pilares tecnológicos. Se calhar hoje deveria ter-lhes chamado alicerces... ●

É necessário que os mais ricos e desenvolvidos apoiem os que têm menos recursos, mas que precisam igualmente de participar

ENERGIA & AMBIENTE

ENTREVISTA **ANTÓNIO SÁ DA COSTA** Presidente da Associação Portuguesa de Energias Renováveis (APREN)

“Renováveis são uma vaca leiteira muito grande do Estado”

“A ânsia de deixar uma marca pessoal” por parte dos políticos nas renováveis tem prejudicado o setor ao longo dos anos, considera António Sá da Costa, que vai deixar o cargo em breve.

**ANDRÉ CABRITA-MENDES
E INÊS PINTO MIGUEL**
amendes@jornaleconomico.pt

António Sá da Costa foi um dos fundadores da Associação Portuguesa de Energias Renováveis (APREN) em 1988. Aos 70 anos, o presidente da APREN está de saída do cargo, depois de ter ocupado várias posições na associação ao longo de trinta anos. O seu substituto deverá ser Pedro Amaral Jorge, atual vice-presidente, cujo nome vai ser votado na próxima semana pelos associados. Em entrevista ao Jornal Económico, na hora da despedida, Sá da Costa aborda o passado, o presente e o futuro do setor energético em Portugal no seu estilo frontal e direto.

A taxa CESE [Contribuição Extraordinária sobre o Setor Energético] acabou mesmo por ser estendida ao setor das renováveis. É mais um exemplo de que as renováveis são o abono de família do Estado?

Sim. O setor é uma vaca leiteira muitíssimo grande para o Estado. Já tive oportunidade de dizer ao António Mendonça Mendes [secretário de Estado dos Assuntos Fiscais], que não faz sentido nenhum tributar as renováveis. E não faz sentido porque precisamos das renováveis e se as formos tributar é um desincentivo para os investidores. Quem paga mais imposto são os projetos mais recentes, que estão menos amortizados.

Questões como a taxa CESE nas renováveis, atrasos nos licenciamentos, ou alterações legislativas afastam os investidores internacionais?
Sim, afastam. Houve investidores que eram para fazer determinado tipo de investimento e deixaram de o fazer, nomeadamente expansões.

Chegou a acusar o anterior secretário de Estado da Energia, Jorge Seguro Sanches, de estar refém do Bloco de Esquerda. Considera que isso mudou com a chegada de João Galamba e a passagem da tutela para o Ministério do Ambiente?

De uma maneira geral, para o setor, o João Galamba foi uma agradável surpresa. As pessoas conheciam o João Galamba dos debates parlamentares, em que era muito agressivo, e agora foi chamado para um setor que era de fora, onde aprendeu rapidamente. É uma pessoa que sabe ouvir e sabe decidir pela sua cabeça. Diria que o João Pedro Matos Fernandes não foi uma agradável surpresa porque já era uma certeza, as pessoas gostam dele e de como faz as coisas.

Sente que as renováveis estão mais apoiadas com a dupla Matos Fernandes/Galamba do que com a dupla Caldeira Cabral/Seguro Sanches?

Não é uma questão de serem apoiadas. É uma questão de estarem a ser consideradas de outra forma.

Há mais respeito?

Também não é a questão de respeito. É a questão de se ter percebido que as renováveis são incontornáveis e são uma atividade fundamental para o desenvolvimento do país.

O setor das renováveis tem sido muito atacado pelo Bloco de Esquerda. Já foram mais.

João Galamba disse que não pode haver cortes nas redes de energia rasgando contratos. A APREN dorme mais descansada com esta garantia?
Nesse sentido sim. Mas nós não sabemos o que vem a seguir. Por isso, só dormimos descansados enquanto ele estiver lá porque depois muda.

Qual foi o secretário de Estado com quem gostou mais de lidar ao longo destes anos?

Foi o António Castro Guerra. Não vou dizer que foi o melhor, mas foi o mais franco, e com quem se conseguiu obter resultados. De vez em quando tínhamos reuniões e ele chamava para essas reuniões o diretor-geral, e quando apresentávamos os nossos assuntos, discutíamos entre todos, e ele virava-se para o diretor-geral e dizia “ouviu? Faça. Implemente”. Há que ser pragmático desse ponto de vista. Não estou a dizer que foi aquele em que tivemos mais sucesso ou que foi o melhor ou o pior, não. Mas foi o mais pragmático.

E o pior?

Há vários piores. Havia uma situação que se repetiu por vários: este setor tem uma história e havia muitos deles que quando chega-

vam ignoravam a história que estava para trás e o que estava definido. Disse a vários secretários de Estado que o comboio está em marcha, e que não é possível voltar atrás.

São atitudes irresponsáveis?

Eu não lhe chamava irresponsáveis, embora de fora pareçam assim. Eu diria que são duas coisas: uma é desconhecimento e a outra é a ânsia de deixar uma marca pessoal. Levamos muito tempo a planejar e licenciar e leva-se bastante tempo a construir. O nosso interlocutor são os políticos, o seu único ativo são os votos, e fazem de tudo para maximizar os seus votos. Como é que podemos dialogar com um político que tem um horizonte médio de dois anos, enquanto nós temos um de 30 anos?

Existe muito ego?

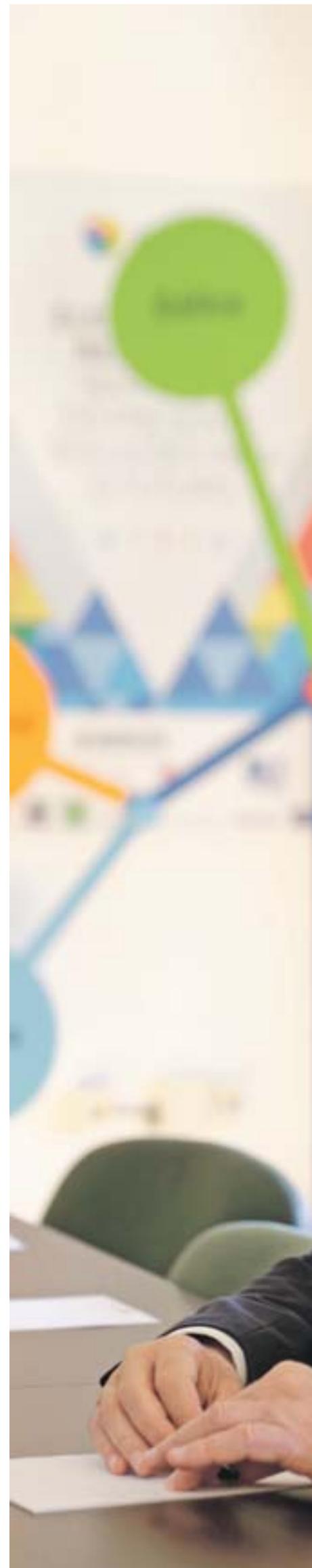
É, há muitos que querem ser reconhecidos. Mas isso a história o dirá. Por exemplo, agora em Espanha apareceu mais de 300 milhões para pagar, relacionados com o corte dos contratos.

A tutela anterior impôs mudanças no regime do sobre-equipamento.

Como é que está esta situação?
Não voltou ao regime anterior. Levou um corte. Já não tem de ir à ERSE [Entidade Reguladora do Setor Energético]. No anterior regime, estava com 60 euros por megawatt hora (MWh) e agora passou a 45 euros/MWh. Acho que esta decisão foi tomada com algum desconhecimento do que se passa e com uma informação enviesada.

Está a decorrer uma comissão parlamentar de inquérito sobre as supostas rendas excessivas na eletricidade. Mais de 50 audições depois, qual a conclusão possível?
Eu diverti-me (risos). Acho que se diz-se lá muita coisa que depois não se põe em prática. ●

“**Houve investidores que eram para fazer determinado tipo de investimento e deixarm de o fazer, nomeadamente expansões [de centrais]**”



Cristina Bernardo

Leilões de solar mais pequenos

Com o primeiro leilão de energia solar previsto para junho, o presidente da APREN defende que o Governo deveria optar por leilões faseados.

Depois de vários anos de impasse, o Governo vai lançar este ano um leilão para promover a construção de centrais solares. Para António Sá da Costa, o ideal seria lançar vários leilões, de forma gradual ao longo do anos.

O ministro do Ambiente e da Transição Energética anunciou recentemente o lançamento de leilões de energia solar. Qual a sua opinião?

Acho bem que façam os leilões para solar porque é a que tem mais potencial de desenvolvimento e onde estamos mais atrasados na implementação. Já não acho tão bem que no primeiro leilão coloquem 1.350 megawatts (MW), acho que devem pôr menos. É preferível fazer três leilões de 450 megawatts do que um de 1.350 MW. É o primeiro e de certeza que vai haver erros, de várias naturezas, e que nos próximos se podiam corrigir. O Governo diz que precisa de fazer, até 2030, 8 mil megawatts. Como temos 10 anos, podíamos dividir os leilões. E aqui não é só a questão de correção dos erros, é porque vão existir evoluções tecnológicas e os ganhos devem ser partilhados entre promotor e consumidor. Acho que se deviam fazer leilões mais pequenos, mas agora já foi dito e não podem voltar atrás com a palavra.

O ministro também disse que ia haver um leilão para os pequenos produtores e para os grandes.

Eu estive a falar com alguns associados da APREN e encontrei grandes que querem ir ao leilão dos pequenos, e pequenos que querem ir ao leilão dos grandes. O secretário de Estado [João Galamba] disse uma coisa na Assembleia da República que eu não percebi. Ele disse que vão fazer uma pré-ausultação de quem quer ir a um e quem quer ir a outro, mas mais à frente disse que os leilões iam ser por nós-de-rede porque as pessoas estão a competir por nós-de-rede. E ele disse que iam haver 51 leilões. Mas vamos admitir que há um nó-de-rede e há dois interessados, em que um quer ir pela via A e outro pela B. Como se escolhe e se

compara um CFD [contracts for differences, um dos modelos de contrato que existem para remunerar a produção de eletricidade renovável] com um que varia com o mercado? Para fazer uma comparação para perceber qual é a melhor para o sistema, tenho de assumir um padrão e um valor. Vão fazer uma previsão? Eu já disse que gostava mais do CFD mas acho que só devia de haver um tipo de leilão. Não podemos negar a pre-

sença dos grandes nos leilões dos pequenos nem vice-versa. O que é um maior produtor? Não podemos dizer que um grande é a partir dos 30 megawatts, enquanto um pequeno produtor pode ter um único projeto de 40 megawatts, e nada os impede de frequentarem. O problema está nos detalhes.

O Governo também falou em dois tipos de contratos diferentes para cada leilão.

Sei que existem 2 tipos de leilão, mas um não percebo porque não vi as coisas escritas. O leilão com os CFD eu percebo e acho bem, e o outro é o desconto ao valor de mercado. Aqui depende do que for o desconto. Preciso de saber mais, porque tem de ser um desconto que seja interessante. A minha questão é: se algum dia a eletricidade estiver a zero, eu ainda tenho de dar esse valor? Há coisas que não percebo como vão ser no futuro. João Galamba disse agora que se deveriam fazer períodos de 12 ou 15 anos para os contratos, mas eu acho melhor os 15 anos porque os bancos financiam entre 80 a 90% do prazo, e se for a 12 anos financiam para menos de 10 anos. A nova diretiva europeia obriga a que haja uma previsão com cinco anos de antecedência do que se vai fazer. Agora falou que ia fazer 1.350 MW em junho/julho e 700 MW em janeiro, mas com a nova diretiva vai ter de haver um novo horizonte.

Tem denunciado que muitos promotores de centrais solares pediram licenciamentos para estarem na linha da frente quando o Governo lançasse um leilão. O que deveria ser feito nestes casos?

Há dois tipos de projetos. Os que estão bem instruídos e os que estão mal instruídos. Os que estão mal instruídos, arrumava-os. Dos que estão bem instruídos, há dois tipos de projetos: os que têm ponto de ligação, em que há potência, e os em que não há potência. Os que há potência seguem, os que não há potência, limpava-os do sistema, não têm direito a nada. Não há, não há. Não existem, ficam de fora. Quando houver potência, emite-se um aviso e atribui-se potência. ● ACM e IPM

“

Acho bem que façam os leilões para solar porque é aquela que tem mais potencial de desenvolvimento e onde estamos mais atrasados. Acho que se deviam fazer leilões mais pequenos

ENERGIA & AMBIENTE



ENTREVISTA **ANTÓNIO SÁ DA COSTA** Presidente da APREN

“Há pessoas com tarifa social a vender eletricidade aos vizinhos”

O presidente da APREN denuncia que existem casos de fraude entre os beneficiários da tarifa social que custa mais de 100 milhões de euros por ano aos produtores de eletricidade.

**ANDRÉ CABRITA-MENDES
E INÊS PINTO MIGUEL**
amendes@jornaleconomico.pt

Em Portugal existem cerca de 778 mil beneficiários da tarifa social na eletricidade com direito a um desconto de 33% na fatura mensal da luz. Este benefício social é pago pelos produtores de eletricidade e vai ter um custo previsto de 103,7 milhões de euros. O presidente da APREN alerta para a existência de fraudes por parte dos beneficiários.

A tarifa social custa 100 milhões de euros por ano aos produtores. É uma fatura pesada para as empresas?

Sabe que há pessoas abrangidas pela tarifa social que pediram aumento de potência? Sabe que há pessoas com a tarifa social a vender eletricidade aos vizinhos? O problema é que ninguém diz nada porque têm medo de perder contratos. A tarifa social só deveria ser dada às pessoas que estão no IRS. Porque há pessoas que moram na mesma habitação e fazem IRS em separado. Uma pessoa só tem direito a 500 kilowatts hora (kWh) por ano, com este apoio. Mas se o aglomerado for de 2 pessoas, que não gastam o dobro da eletricidade, deveria haver um limite de 800 kWh por ano. Se forem 3 pessoas são 1.000 kWh, e se for superior a 4 pessoas o limite seria de 1.200 kWh. Mas não há limite. Há pes-

soas com tarifa social que estão a vender eletricidade aos vizinhos. Basta aumentar a potência, fazer uma puxada e os vizinhos ajudam a pagar conta. É um roubo e ninguém diz nada, nem os comerciais que têm medo de perder o contrato. Isto é falta de civismo. E podiam ouvir-nos sobre isto. Se não o fizessem há 30 anos atrás, era compreensível porque não tínhamos um único 1 kilowatt para vender, mas agora podiam ouvir.

Os produtores deveriam continuar a pagar a tarifa social?

Espanha é cinco vezes maior que Portugal. Em Espanha, há 120 mil consumidores com a tarifa social, e em Portugal há 800 mil. Estou de

acordo com a tarifa social, apenas não estou de acordo que esta seja paga pelo setor elétrico. A tarifa deveria ser paga pelo Orçamento de Estado, mas quem tem de pagar é o sistema.

Olhando para o futuro, o Plano Nacional de Energia e Clima para a próxima década (PNEC 2030) foi apresentado recentemente. Este plano é suficientemente ambicioso?

Pode ser sempre mais e sempre menos. Acho que no setor da eletricidade é ambicioso o quanto basta. No setor dos transportes é um bocadinho ambicioso demais, mas preciso de perceber como é que as contas estão a ser feitas. No aquecimento/arrefecimento têm sempre números duvidosos que têm de ser clarificados. Mas agora é preciso adotar as medidas e políticas que nos permitam alcançar os objetivos. Nós temos a sensação que o pessoal no sistema de licenciamento recebe prémios pelos projetos que chumbam, e não pelos que aprovam.

Em relação às metas do plano para 2020, como é que estão?

Desde 2013 que dizia que não íamos cumprir as metas, e não as vamos cumprir. Se é compreensível que um efeito da crise, que se instalou de 2011 a 2013, tenha sido a retração no investimento no setor, houve algum desenvolvimento. Depois de 2014, não faz sentido aquilo que foi feito no nosso país. Foi metido um travão a fundo nes-

“

Sabe que há pessoas abrangidas pela tarifa social que pediram aumento de potência? Sabe que há pessoas com tarifa social a vender eletricidade aos vizinhos?



Cristina Bernardo

dizia que era um assunto muito complicado, que haviam umas dúvidas do ponto de vista legal, e que tinha pedido à IGF para fazer a auditoria para clarificar isto. Depois veio dizer que a IGF só avaliou o montante, não se pronunciou sobre o aspeto legal. Então mas, primeiro, o mais importante é saber se os apoios têm que ser devolvidos ou não. Depois, se os apoios tiverem que ser devolvidos, qual é o valor. O que tem piada é que os 140 milhões entraram nas tarifas da ERSE para 2017, para 2018 e para 2019.

A ERSE tem de compensar este valor, se os cortes não avançarem?

Quem é que controla o que a ERSE faz?

Como é que a avalia o papel do regulador ERSE?

O regulador só funcionou como independente no tempo do Jorge Vasconcelos.

Como avalia a prestação da atual presidente da ERSE Maria Cristina Portugal?

Prefiro não me pronunciar.

Considera que deveriam haver mudanças na forma como se nomeia o regulador?

Acho mal as regras que foram impostas pelo anterior secretário de Estado Seguro Sanches para a nomeação do regulador. Quando se diz que não se pode nomear uma pessoa que tenha estado numa empresa do setor nos últimos dois anos, nem nenhum trabalho de consultadoria para empresas do setor, a pergunta é: quem é que fica? Porque razão o Seguro Sanches introduziu isto?

Os últimos três anos foram perdidos para as renováveis?

Foi mais que os três anos. É muito fácil deitar uma coisa abaixo e é muito mais difícil reconstruir. E aqui não é só obra física, é também a perda de confiança que se instala nos investidores, porque depois é uma incógnita, e depois instituem-se no funcionalismo público que tem que fazer as licenças. São questões que são muito difíceis de mudar.

De que mais se orgulha de ter feito na liderança da APREN?

A primeira foi que começámos do zero, e passados 30 anos representamos 93% da potência renovável do país e mais de metade da eletricidade consumida em Portugal vem de associados nossos. Depois, o facto de o setor da eletricidade renovável passar a ser percebido pelo público e de estes reconhecerem a sua necessidade; o roteiro da neutralidade carbónica, com objetivos para 2050, e o plano nacional Energia & Clima 2030, em que fixa os objetivos para isso. ●

“Centrais não deitam foguetes”

A APREN denuncia que a nova legislação para os incêndios florestais está a criar problemas para os promotores obterem licenças para as centrais.

A tutela da energia voltou para o ministério do Ambiente. Faz sentido este regresso?

Fiquei contente porque temos a estrutura de ministro, secretários de Estado e direções-gerais, e é nestas últimas que se licenciam os projetos: na DGEG (Direção-Geral de Energia e Geologia) e na Agência Portuguesa do Ambiente (APA), que estavam em ministérios diferentes. Estes quando não se entendem, têm de ir aos seus superiores e se eles não se entendem, têm de chegar até ao primeiro-ministro. Isto demora muito tempo. Se estiver tudo debaixo da mesma tutela, as coisas resolvem-se mais depressa. E os objetivos são comuns, quer do Ambiente quer da Energia, e aí só têm a ganhar.

Tem denunciado ao longo dos anos muitos atrasos nos licenciamentos de centrais. Porque razão a DGEG não é mais eficiente?

Disse a todos os secretários de Estado com quem lidei para reforçarem a equipa de técnicos das direções regionais, e continuo a dizer a mesma coisa. Mas não aconteceu nada, bateu na trave. Espero que esta equipa governativa e este diretor-geral, que tem muita sensibilidade para este tema e conhece a estrutura toda, façam a diferença. O que todos os secretários de Estado se queixaram foi do ministro das Finanças, que estava interessado em sugar a receita que vinha da DGEG, que gera receitas próprias e tem uma contribuição positiva para o Orçamento de Estado. A DGEG tem um quadro, na casa das 150 pessoas, e na última vez que falei com um diretor-geral sobre o assunto, que acho que foi com o Carlos Almeida, tinham menos de 90 pessoas no quadro. Isso quer dizer que eles tinham 60% do pessoal que deviam ter, quando foi instituído o quadro. A partir dessa data, foram atribuídas à DGEG um conjunto adicional de competências sem um reforço dos quadros. Nomeadamente quando se encerraram as direções regionais de economia que triavam muitos dos processos de licenciamento.

As centrais eólicas estão a ser afetadas pela nova legislação para as zonas florestais devido ao risco de incêndios?

Passámos uma situação má com os incêndios, e agora fez-se uma legislação em que não se pode fazer edificações. Mas será que um painel solar é uma edificação? Nós não conseguimos licenciar projetos nos municípios porque têm medo que aconteça o mesmo que nos incêndios. Se for olhar para a mancha ardida em Pedrógão, e tentar perceber porque razão o fogo não saiu dali, é porque tudo à volta está limitado por centrais eólicas. As zonas destas centrais são limpas e há gestão de combustível e não passou para o outro lado. Não houve um único aerogerador que ardesse, houve sim uma pá que ficou defeituosa e teve de ser subs-

tituída. Ainda não perceberam que as zonas das eólicas são limpas, vigiadas e servem de corta-fogo. Há uns anos houve um incêndio no Caramulo que parou nas centrais eólicas. Dizem que há uma lei e que esta tem muita força, mas porque razão não fazem uma norma interpretativa e não se altera isto?

Esta legislação está a criar confusão aos associados da APREN?

Sim. Estou a preparar uma nota para o secretário de Estado da Energia sobre o assunto. Muitas vezes a DGEG e a APA não vão aos sítios porque não têm dinheiro para as deslocações. Antes para aliviar isso, nós dávamos boleia e levávamos os funcionários aos sítios. Só que entretanto saiu uma norma em que ficaram proibidos de fazer isso. Como não há verba, eles não podem ir aos sítios. Não faço ideia como é que eles tomam decisões sem ir aos sítios.

Em relação a esta legislação, referiu que os incêndios criaram problemas para as centrais já existentes. Para as novas centrais também vai criar problemas?

Está a criar problemas para as novas. Não as licenciam. Estive na zona de Pampilhosa da Serra, onde tínhamos planeado começar a construir uma central eólica em março. E em dezembro, que foi seco, houve pessoal que fez queimadas e depois não nos queriam deixar construir a central porque estava numa zona ardida. Tive de ir à GNR, Bombeiros e Câmara Municipal para provar que o incêndio tinha origens em queimadas.

Existe um fundamentalismo ambiental em Portugal?

Eu não queria dizer isso, mas existem algumas coisas. Quando falam em condicionamentos e acessos, fizeram exceções das medidas, como a utilização de parques de lazer, autoestradas, mas quando toca a renováveis não existe nada. Acho muito bem a questão dos fogos e das queimadas controladas, dos foguetes e maquinaria. Mas nós não deitamos foguetes nem fazemos queimadas. ● ACM e IPM

te processo e não se continuaram a criar as infraestruturas necessárias para os objetivos que se tem, nem se criou a confiança nos investidores para continuarem a desenvolver. Houve uma desaceleração brusca e agora que se pretende acelerar, não há regras ou forma de tirar partido dessa vontade, de uma forma estruturada, coerente e que se possam ver os resultados.

O anterior secretário de Estado Jorge Seguro Sanches decidiu pedir de volta 140 milhões de euros, alegando acumulação de apoios por parte dos produtores de renováveis.

Como é que está esse processo?
Este processo é a mesma coisa que passarem-me uma multa daqui a 20 anos por eu ter circulado na auto-estrada a 110 kms/hora em 2019. E eu digo ‘mas o limite de velocidade na altura era de 120 kms/hora’, e respondem-me, ‘pois, mas o limite agora é de 100 kms/hora’. Nós cumprimos as regras na altura, as contas foram auditadas, os projetos foram aprovados por Bruxelas. Apesar de nós pagarmos ao auditor, era o projeto que escolhia o auditor.

Vão haver alguns cortes aos produtores?

O secretário de Estado João Gálamba está à espera de receber o relatório final da IGF (Inspeção-geral das Finanças), e depois vai pedir um parecer à PGR. Houve uma entrevista em julho do ano passado, que o ex-secretário de Estado da Energia Seguro Sanches,



Existem exceções para autoestradas, mas não existe nada para as renováveis. Nós não deitamos foguetes nem fazemos queimadas

ENERGIA & AMBIENTE



Cristina Bernardo

ENTREVISTA **MIGUEL GASPAR** Vereador para a Mobilidade e Segurança da Câmara Municipal de Lisboa

“O carro tem de dar espaço aos novos meios de transporte”

Os novos meios de mobilidade - como as bicicletas ou as trotinetes - representam apenas 2% das deslocações na capital, mas o objetivo é atingir os 10% nos próximos anos.

JOSÉ VARELA RODRIGUES
jrodrigues@jornaleconomico.pt

A cidade de Lisboa atravessa um visível processo de transformação no que respeita à mobilidade urbana, não só por causa de uma nova aposta da Câmara Municipal de Lisboa (CML) na rede de transportes públicos, mas sobretudo pela proliferação de trotinetes e bicicletas, que são os novos meios alternativos. Em entrevista ao Jornal Económico, o vereador para a Mobilidade e Segurança, Miguel Gaspar, falou sobre o fenómeno das bicicletas e trotinetes que disse ser parte de uma mudança que começou “há dez anos”. O objetivo será o de tornar a capital numa “cidade mais humana, com mais espaço e prioritária para as pessoas”, contudo “o processo de evolução é lento”.

Ao que é que estamos a assistir em Lisboa?

Os desafios que existem em termos de qualidade do espaço público, qualidade do ar e o impacto que isso tem na vida das crianças, que nas últimas gerações passaram demasiado tempo no carro dos pais em vez de andarem na rua a conviver com o espaço público, fez-nos perceber que a cidade tinha de mudar. Essa mudança só acontece quando aliada a uma aposta no transporte público. Contudo, o transporte público não foi uma aposta nos últimos 30 anos. É aí que se junta os transportes alternativos partilhados, que surgem como um complemento à rede de transporte público.

Que estratégia está a ser seguida?

A nossa ambição é chegar a 2030

a subir não mais do que um terço no número de viagens que hoje são feitas de carro na cidade de Lisboa - tal só é possível com uma grande aposta nos transportes públicos e numa rede ‘ciclável’. Há dois anos atrás, as trotinetes e bicicletas não existiam na cidade de Lisboa como agora. Com a implementação do sistema Gira e das ciclovias assistimos a uma explosão na utilização de bicicletas na cidade de Lisboa. No entanto, esta explosão só vale 2% na repartição modal no seu todo e o nosso objetivo é chegarmos a 10%, ou seja, cinco vezes mais - estamos no início.

Quando percebeu que Lisboa é um chamariz para as empresas que operam trotinetes e bicicletas?

Lisboa preparou-se para os modos

suaves por causa da transformação do espaço público. A razão pela qual estas empresas estão a apostar na cidade de Lisboa tem a ver com uma cultura de empreendedorismo, de inovação, de tolerância na cidade a novas ideias mas muito convicta daquilo que é preciso salvar - a qualidade do espaço público e a segurança das pessoas.

O que pensa das queixas que vão surgindo sobre a má utilização de trotinetes e bicicletas?

Eu vou mais longe, há falta de civismo. Faz algum sentido que alguém que queira andar de trotinete a largue atravessada no meio de um passeio? É falta de educação, é falta de civismo e é ilegal.

Mas não é visível uma atuação das autoridades, quando o

código da estrada é claro.

Lisboa está em transformação e o momento que atravessa é que há uma massa crítica das trotinetes e bicicletas, e de todos estes novos modos. O condutor de automóvel estava habituado a ter todo o espaço para ele, mas terá de ser normal quem vai no carro saber que nessas ruas é normal ir a 20km/h ou a 30km/h. Com isto acrescem responsabilidades para os condutores de bicicleta ou trotinetes, que é cumprir o código da estrada - salvar o espaço público, não andar em cima dos passeios e respeitar os sinais.

A intervenção existente da Polícia Municipal (PM) e a EMEL é suficiente?

As intervenções devem ser feitas de forma sistemática e no caso da PM que tem essa missão, a intervenção é sistemática. A PM está atenta à fiscalização regular do estacionamento das trotinetes. A CML tem uma vantagem na forma como regula este fenómeno, sobretudo, com os acordos celebrados com estes operadores - ajustando e apertando as regras.

Mas não há uma obrigação da sua parte, enquanto vereador?

A minha obrigação, enquanto decisor público, que tem duas entidades a seu cargo a fiscalizar, é também garantir um equilíbrio na cidade que significa a proteção de todo o espaço público. Na minha opinião, falta-nos infraestruturas, muitos lugares para trotinetes, bicicletas e motos que têm de ser criados - se necessário à custa do espaço público para os carros. Há novos meios de mobilidade e o carro tem de dar espaço aos novos meios de transporte. Um lugar de estacionamento de dez metros quadrados para um carro serve até quatro pessoas por dia. Se o mesmo lugar tiver uma trotinete ou bicicletas partilhadas, poderá servir até 50 pessoas por dia. Se os sistemas forem bem usados - e a CML consegue controlar isso - há uma forma eficiente de ocupação de espaço público e de mobilidade. É este equilíbrio que a CML tem de trabalhar e desenvolver, sem discriminar trotinetes, bicicletas, motos ou carros.

A CML criou o Gira, mas é possível vir a integrar nesse sistema meios de transporte alternativo como uma trotinete, por exemplo?

Não tenho qualquer ambição nesse sentido e, por isso, no que depender de mim, acho que não. A minha ambição para o Gira é chegar às três mil bicicletas disponíveis e que esse sistema esteja presente em todas as freguesias de Lisboa. Quanto ao resto, o mercado vai dando resposta e o que temos de fazer é regular o mercado. ●

MOBILIDADE URBANA ALTERNATIVA

Viagens de bicicleta e trotinete no passe de transportes?

O vereador Miguel Gaspar sugere um “passe de transporte público” que inclua umas “viagens de táxi ou viagens de bicicletas ou trotinetes”.

JOSÉ VARELA RODRIGUES
jrodrigues@jornaleconomico.pt

A Câmara Municipal de Lisboa (CML) está a desenvolver um modelo que permitirá integrar os novos meios de transporte partilhados e alternativos na rede de transportes públicos. “Já estamos a dar esse passo com as bicicletas Gira”, revelou o vereador para a Mobilidade e Segurança, Miguel Gaspar, ao *Jornal Económico*.

“O ano passado desenvolvemos um serviço que permite perguntar se um utilizador da bicicleta Gira tem ou não um passe [para os transportes públicos] válido. Isso vai permitir-nos, quando o sistema funcionar de forma completa, discriminar positivamente quem tiver o passe. Quem tiver o passe da rede pública de transportes, terá condições de acesso à rede de bicicletas Gira mais favoráveis - esse é o primeiro passo de integração que estamos a desenvolver”, explicou.

Questionado se, além das bicicletas Gira, nas ruas de Lisboa desde 2017, as trotinetes também poderão vir a fazer parte da rede pública de transportes da capital, o edil contou que “gostava muito” que essa realidade surgisse. Mas primeiro há que “dizer ao cliente do transporte público que existe uma alternativa completa, acrescentada por empresas públicas - a EMEL, que é uma empresa pública, acrescenta o sistema Gira”.

Mas as empresas privadas não são esquecidas. “Todos os privados que estão a entrar fazem parte desta inovação que está ter algum sucesso”, prosseguiu, lançando um cenário mais ambicioso: “Porque é que não há um passe de transporte público mais umas viagens de táxi ou viagens de bicicletas ou trotinetes? É esta conversa que temos tido com os operadores destes transportes e estamos a tentar construir este modelo”.

Miguel Gaspar vê no telemóvel “o novo meio de transporte”, visto que todas as empresas de transportes partilhados e alternativos a ele re-

Bird já pode entrar em Lisboa

A cidade de Lisboa está prestes a receber mais uma empresa operadora de trotinetes partilhadas. Trata-se da Bird que, segundo o vereador Miguel Gaspar, já assinou um acordo com a Câmara Municipal de Lisboa (CML). “A Bird é um *player* internacional que deve estar para entrar”, revelou ao *Jornal Económico*. Contactada, a empresa norte-americana confirmou o acordo com a CML e garantiu querer “fornecer uma alternativa sustentável” em Lisboa.

Contudo, fez saber que ainda não há uma data definida para o início da sua operação, em Portugal. Desde novembro de 2018, que a Bird está à procura de um *General Manager Iberia* (diretor-geral para a sua operação em Espanha e Portugal) e um gestor de operações em exclusivo para Lisboa, segundo informação no site desta empresa. Assim que iniciar atividade, a Bird tornar-se-á na décima primeira empresa operadora de transportes partilhados alternativos (ver caixa ao lado) a fornecer viagens de trotinete na capital. As trotinetes Bird estão nas ruas de mais de cem cidades mundiais, oito delas na Europa. Desde que a primeira empresa deste género iniciou atividade em Lisboa, em outubro do ano passado, que a CML tem-se envolvido na entrada destas novas soluções de mobilidade, procurando regular, estabelecer limites urbanos e marcando pontos adequados para o seu estacionamento.

Questionado se a CML teria interesse em fornecer, a par das bicicletas Gira, um serviço de trotinetes, Miguel Gaspar disse não ter “qualquer ambição nesse sentido”.

correm para assegurar e fornecer os seus serviços, uma vez que é o objeto pessoal, hoje dia, mais determinante nas viagens do cidadão comum. É a partir dessa relação que poderão surgir novas oportunidades no âmbito da modalidade.

A isso acresce outra vantagem descrita por Miguel Gaspar, a relação que a CML tem com as empresas de bicicletas e trotinetes. “Temos um ambiente de seriedade e serenidade. Quando outros baniram, decidimos sentarmos-nos à mesa. O que dizemos é que ‘os senhores podem operar na cidade de Lisboa, mas nós temos de ter formas de proteger o espaço público e formas de proteger a segurança das pessoas’. Este é um discurso que as empresas consideram raro num contexto global. Mas nada disto teria sucesso se as pessoas não procurassem estas soluções”, contou.

“2020 será um ano de muita intervenção nas ciclovias”

Na cidade de Lisboa, segundo Miguel Gaspar, há milhares de trotinetes e bicicletas fornecidas por dez entidades diferentes e, por isso, outra questão premente é criar condições para o uso seguro destes transportes alternativo. Nesse sentido, um dos objetivos do atual executivo camarário é chegar aos 200 quilómetros de ciclovias, embora ainda só existam pouco mais de 90 quilómetros.

“Não escondo que esse é um dos objetivos mais ambiciosos que eu tenho, mas estamos, neste momento, com várias frentes de projeto em curso. O ano de 2020 vai ser um ano de muita intervenção nas ciclovias. A nossa prioridade, agora que o Eixo Central está bem infraestruturado, é ir onde a maior parte dos ciclistas mora. A população entre os 16 e os 45 anos, que é aquela que tem mais apetência para andar de bicicleta, mora em parte na zona ocidental, muitos em São Luís, em Benfca, no Lumiar, Carnide e Olivais. A missão agora é criar cinco corredores estruturantes para ligar essas zonas ao centro da cidade”, concluiu. ●

O que há em Lisboa?

Bicicletas Gira

Promotor: EMEL (Portugal)
Preço-passe: Diário: 2 euros;
Mensal: 15 euros; Anual: 25 euros
Como usar: descarregar a app “Gira. Bicicletas de Lisboa” na Play Store ou Apple Store;
Selecionar o tipo de passe;
Escolher a bicicleta;
Arrumar a bicicleta numa doca.



Bicicletas Jump

Promotor: Uber (EUA)
Custo: 0,15 euros por minuto, sem custo de desbloqueio.
Como usar: Através da app Uber; Selecionar bicicleta; Desbloqueio através de código PIN; Bloqueio através de cadeado.



Lime

Promotor: Lime (EUA)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Lime” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



Hive

Promotor: Mytaxi (Alemanha)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “hive - share electric scooters” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



VOI

Promotor: VOI (Suécia)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “VOI” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



Tier

Promotor: Tier (Alemanha)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Tier” na Play Store ou Apple Store; Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



WIND

Promotor: Wind (Alemanha)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Wind” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



Flash

Promotor: Flash (Alemanha)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Flash” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear através de QR Code ou ID do veículo; Usar; Estacionar no local apropriado.



Bungo

Promotor: Bungo (Brasil)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Bungo” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear; Usar; e estacionar no local apropriado.



Iomo

Promotor: Iomo (Portugal)
Custo: 1 euro para desbloquear, seguindo-se 0,15 euros por minuto
Como Usar: Descarregar a app “Iomo” na Play Store ou Apple Store. Selecionar a trotinete; Desbloquear; Usar; Estacionar no local apropriado.



ENERGIA & AMBIENTE

FUTURO SUSTENTÁVEL

Portugal declara guerra ao plástico descartável

As medidas para o próximo ano foram anunciadas em fevereiro, mas as Festas de Lisboa deram o mote para a reutilização já em 2018. Há empresas que vão banir o plástico descartável e países que não sabem viver sem a reciclagem.

INÊS PINTO MIGUEL
imiguel@jornaleconomico.pt

O ministro do Ambiente e da Transição Energética, João Pedro Matos Fernandes, anunciou em fevereiro que Portugal vai declarar guerra ao plástico já em 2020. Matos Fernandes disse que Portugal pretende “acabar com o uso do plástico descartável até que este já não faça sentido existir”. Esta medida assenta na nova diretiva europeia que quer acabar com o plástico de uso único, como palhinhas, cotonetes, copos e talheres descartáveis, a partir de 1 de junho de 2021. O município de Lisboa já tinha implementado no ano passado os copos reutilizáveis nas Festas de Lisboa, que se realizam em junho.

A Logoplaste, empresa portuguesa de produção de embalagens plásticas rígidas, afirmou que é sensível a este tema e garantiu ter assinado os compromissos globais com a “The New Plastics Economy” liderada pela Fundação Ellen MacArthur, que quer redesenhar o futuro dos plásticos e como o mundo pensa neles.

Em conversa com o Jornal Económico, a empresa diz que já “incorporam material reciclado”, embora em algumas embalagens ainda seja em pequenas percentagens, e noutras embalagens plásticas conseguem a 100%. Por isso, a Diretiva de Plásticos de Uso Único da União Europeia, não altera a forma como a empresa trabalha com o material reciclável, uma vez que produzem embalagens rígidas.

A diretiva da União Europeia obriga os países a recolher 77% das embalagens de uso único até 2025 e 90% até 2029. Ainda assim, até 2030 pelo menos 30% das embalagens plásticas têm de conter material reciclado ou ser reutilizáveis.

Esta medida chega depois de a União Europeia perceber que 95% do valor do material é perdido para a economia, apenas com um só uso, e de apenas 14% das embalagens recolhidas serem para reciclar. A Logoplaste considera que se deviam implementar ações para “sensibilizar e educar os consumi-



Reuters

dores sobre o impacto negativo do lixo”, que se deviam “melhorar as infraestruturas de gestão de resíduos” e que devem ser criadas “parcerias em toda a cadeia de valor e iniciativas”.

Para que estas medidas sejam implementadas mais facilmente, o ministro do Ambiente afirmou que este ano vai ser posto em prática um projeto piloto com 50 máquinas co-financiadas pelo Fundo Ambiental, no valor de 1,5 milhões de euros, onde os consumidores podem devolver as embalagens já utilizadas, mediante uma troca de valor.

O grupo Jerónimo Martins foi o pioneiro neste sistema em Portugal, uma vez que já contam com máquinas de recolha de garrafas e latas, cujo valor de troca, en-

tre 0,10 e 0,15 euros, reverte para o cartão “Poupa Mais” para ser utilizado em compras nas instalações. Na Póvoa de Varzim existe uma máquina de recolha, que também recolhe vidro, mas esta funciona por acumulação de pontos, que posteriormente podem ser utilizados no comércio local, para a piscina municipal e cinema.

Apesar disso, o grupo Jerónimo Martins e o município da Póvoa de Varzim não são os únicos a adotar medidas para cortar relações com os materiais de uso único. O supermercado alemão Lidl também vai deixar os objetos de plástico até ao fim do presente ano, passando a substituir os sacos plásticos por sacos de papel ou de pano, o que permite tirar do mercado 25 milhões de sacos de plástico. O grupo Au-

chan também pretende acabar com o plástico descartável e já apresentou soluções, como escovas de dentes de bambu e cotonetes com bastão de papel.

A cadeia Starbucks, uma das maiores poluidoras ao nível das palhinhas, vai deixar este objeto plástico até 2020, acabando com a produção de mais de mil milhões de palhinhas. A empresa vai passar a usar termoplástico, que pode ser reciclado de forma mais fácil. A cadeia de fast-food McDonald’s vai substituir o material usado nas palhinhas no Reino Unido, passando a adotar o papel. A Disney também vai deixar de vender palhinhas, significando uma redução de 175 milhões de palhinhas anualmente.

Em Setúbal, há um bar em fren-

te à Praia da Saúde que decidiu dar o exemplo e deixar de vender plástico no estabelecimento, substituindo as garrafas por vidro retornável e os restantes materiais por biodegradáveis ou de madeira.

A marca de roupa e calçado Adidas afirmou que iria incorporar plástico reciclado nas suas coleções até 2024, e garante que se quer tornar sustentável até 2025.

Com o lema “tornar o problema a solução”, a parceria da Adidas com a Parley produziu ténis Ultra-boost que utilizam 11 garrafas de plástico, sendo que 95% do material era plástico proveniente do mar e 5% poliéster reciclado. Inicialmente a coleção estava destinada a sete mil exemplares mas a procura foi exigente e ascendeu a um milhão de vendas. A marca alemã continua a fazer parceria e a resgatar lixo do oceano com as peças de vestuário.

A Zouri é uma marca portuguesa de calçado vegan e sustentável, que recorre ao plástico recolhido da costa marítima portuguesa para criar sapatos. Cada par de calçado “reutiliza seis garrafas de plástico do oceano”, e devido a este produto a empresa já conseguiu recolher uma tonelada de plástico de diversas praias portuguesas.

A Suécia é o primeiro país a reciclar tudo o que entra nas habitações. Desde 2011, que menos de 1% do lixo doméstico vai parar a aterros, o que significa que o país nórdico recicla todo o lixo que produz, e de forma a ser ainda mais eficiente, a energia do lixo incinerado vai para o aquecimento dos lares.

A calamidade do plástico nos mares também começa a atingir destinos turísticos. Na República Dominicana, no verão de 2018, uma tempestade levou uma onda de lixo plástico a dar à costa nas praias de Santo Domingo. O destino turístico viu o oceano deixar de ser azul para estar inundado por um manto de plástico, sendo que em apenas três dias diversos voluntários, em conjunto com a marinha, recolheram mais de 900 toneladas de lixo de três praias deste destino turístico, conhecido pelas suas praias paradisíacas. ●

BSERVATÓRIO

“As Oportunidades da Interioridade”

12 de Abril 2019 – Castelo Branco

Com a participação de:



LICÍNIO PINA
Presidente do Conselho de Administração Executivo, Crédito Agrícola



JOÃO PAULO CATARINO
Secretário de Estado da Valorização do Interior



JOÃO PEREIRA
Diretor Executivo, TerraProjectos

MODERADOR



FILIPE ALVES
Diretor, Jornal Económico



FREDERICO LUCAS
Coordenador do Programa, Novos Povoadores



ANTÓNIO TRIGUEIROS DE ARAGÃO
CEO, Fábricas Lusitana

A partir das 9h30 acompanhe em direto em <https://jornaleconomico.sapo.pt/> e redes sociais

ENERGIA & AMBIENTE

ENTREVISTA **NUNO CABRAL**, presidente da Petrotec

Os portugueses na base do sucesso das maiores petrolíferas mundiais

A Petrotec é uma empresa portuguesa que produz bombas de combustível para as estações de serviço de algumas das maiores petrolíferas mundiais.

**RODOLFO ALEXANDRE REIS
E ANDRÉ CABRITA-MENDES**
amendes@jornaleconomico.pt

Com cerca de 36 anos de existência, a Petrotec nasceu como uma empresa de serviços no mercado português. Mais tarde tornou-se num fabricante de equipamentos para os postos de abastecimento. Hoje o grupo não se limita à sua atividade em Portugal. A nível de marcas, equipamentos e serviços está presente em oito mercados e tem cerca de 20 empresas, quase todas elas no setor do *oil and gas*, mas em determinados mercados também se verificou a atividade para outras áreas de negócio. Em entrevista ao Jornal Económico, Nuno Cabral, presidente da Petrotec, fala do segredo para ser uma empresa de sucesso no setor e de como pretende expandir o grupo no futuro.

Em que mercados é que já estão presentes? E em que setores desenvolvem a vossa atividade?

Nos mercados onde estamos presentes diretamente (Portugal, Espanha, Inglaterra, Angola, Moçambique, África do Sul, Índia e México) a atividade vai desde o desenvolvimento de investigação, ao fabrico de equipamentos e também aos serviços de engenharia e manutenção pós-venda dos equipamentos, que desenvolve, fabrica e depois instala para os nossos clientes. As duas empresas que têm maior peso dentro do grupo são a Petrotec e a Petroassist. A Petrotec é a marcas dos equipamentos que se dedica ao fabrico de soluções, desde o armazenamento ao abastecimento de combustíveis. A Petroassist dedica-se a tudo o que são projetos de engenharia, dos postos de abastecimento, de terminais de armazenamento de combustível, instalação de equipamentos, manutenção multimarca e multiequi-

pamento, portanto tudo o que são equipamentos que integram os terminais de armazenamento e os postos de abastecimento.

Quantos colaboradores têm atualmente?

Em termos de dimensão do grupo neste momento temos cerca de 200 colaboradores a nível global. A nível de investimento temos crescido em novos mercados, nomeadamente no México, onde entramos há cerca de dois anos. Em 2016, em Inglaterra adquirimos uma empresa concorrente e que nos permitiu crescer. Além das companhias de petróleo trabalhamos também com os supermercados, que a nível europeu começam a ganhar bastante peso na venda de combustíveis e a ultrapassar por vezes as companhias de petróleo no retalho de combustíveis.

Produzem fisicamente só em Portugal?

O nosso centro de inovação e desenvolvimento está em Portugal. Tudo o que é o desenho do *software* e *hardware* dos sistemas é tudo em Portugal. No ponto de vista industrial temos uma unidade na Índia que fabrica alguns componentes. Em Angola temos também uma unidade industrial, mas que se re-

“

“Temos uma carteira de projetos em redor dos três milhões de euros. Depende sempre muito dos investimentos que a inovação faz a pensar na aplicabilidade do mercado”

duz ao fabrico de reservatórios e estruturas metálicas.

Quais são os objetivos a curto-médio prazo?

Temos uma área internacional que está sempre há procura de novos mercados para aumentar a nossa rede de distribuidores. O plano é tornarmo-nos uma empresa global, e isso só é possível com o trabalho comercial e aumentando o nosso número de distribuidores.

Qual é o segredo para uma empresa ser escolhida pelas maiores multinacionais deste setor?

Diria que a solução global que o grupo apresenta não só nos equipamentos, mas na possibilidade de desenvolvimento de soluções há medida dos clientes. A nossa concorrência tem uma estratégia diferente, onde acabam por vender um produto de ‘prateleira’ e depois através de uma rede de distribuidores escoar os seus produtos. Nós tentamos uma abordagem diferente, com as nossas empresas de serviços que nos permite desenvolver o produto de uma maneira diferente.

Qual o volume de faturação que esperam este ano?

Estamos a falar de um valor de 65 milhões de euros, e sem consolidar a atividade de África e Portugal.

E a nível de investimento para 2019?

Temos uma carteira de projetos em redor dos três milhões de euros. Depende sempre muito dos investimentos que a inovação faz a pensar na aplicabilidade do mercado.

Qual é o grande desafio de entrar num mercado como a Índia e o México?

O grande desafio passa por adaptar a empresa ao mercado local. O México a nível de produtos tinha



Foto cedida

uma cultura muito americana, e nós estamos a entrar com um produto europeu (português), logo aí temos algumas barreiras. A nível da prestação de serviços fazem-no de uma forma mais evoluída, há contratos de serviços. Ou nos adaptamos ao mercado, ou temos de o ‘disciplinar’. Temos que pensar levar as melhores práticas para estes mercados e isso é sempre um trabalho difícil. No caso da Índia estamos neste momento a começar a preparar a entrada comercial. Queremos começar uma série de equipamentos e serviços, num projeto a dois anos.

E os Estados Unidos, já foi ponderado?

Neste momento não é estratégico para o grupo. Acharmos que ainda temos algumas oportunidades mais perto de casa e temos mercado onde podemos crescer.

Quais são principais projetos para o futuro?

Temos três projetos de inovação: um robô de abastecimento auto-

mático, seja ele de combustíveis ou de energia. A ideia é conseguirmos abastecer as viaturas autónomas quando elas começarem a surgir nas nossas estradas. Temos também o projeto de uma bomba de hidrogénio, apesar do elétrico ser a energia que está a gerar mais atração, continua-se a trabalhar no hidrogénio e a achar que poderá ser uma alternativa mais adiante.

Estão a desenvolver algo para carros elétricos?

A nível de carregadores elétricos o grupo investiu numa *startup* portuguesa para a mobilidade elétrica e estamos a trabalhar numa gama de carregadores elétricos. Já temos uma gama de equipamentos sob a marca Hellonext. Vamos começar a instalar as primeiras unidades e já estamos a prestar serviços ao nível da manutenção dos carregadores elétricos. A produção está a ser feita por Portugal e Espanha, por questões de proximidade, mas o plano é levarmos estes produtos e serviços aos outros mercados onde estamos. ●

ENERGIA SOCIAL

Estudo aponta que tarifa social deve ser alargada ao gás de botija

O Observatório da Energia elaborou um estudo onde defende a extensão dos beneficiários do gás natural e pede igualdade para GPL.

INÊS PINTO MIGUEL
imiguel@jornaleconomico.pt

A Agência para a Energia (ADENE) apresentou os resultados de um estudo sobre a aplicação da tarifa social de energia em Portugal, além da medida "LIGAR - Eficiência Energética para Todos!", onde são abordadas questões sobre uma maior abrangência da tarifa social da eletricidade e do gás natural em Portugal.

O primeiro estudo realizado pelo Observatório da Energia pretende destacar a relevância das políticas de promoção de eficiência energética e de combate à pobreza energética, incluído no Plano Nacional de Energia e Clima, sendo este o principal instrumento de política energética e climática para a próxima década apresentado pelo Governo este ano.

Em Portugal, a tarifa da eletricidade foi criada em 2010 e a do gás natural um ano depois, em 2011, e estas foram criadas com o intuito de reduzir os encargos energéticos dos consumidores domésticos, além de contribuírem para que o preço não seja um fator de exclusão a serviços de qualidade.

O desconto na tarifa da eletricidade é de 33,8%, enquanto quem

beneficia da tarifa do gás natural tem um desconto na ordem dos 31,2%. No início da criação destas tarifas, o encargo caía sobre o Estado português, mas atualmente a responsabilidade destes descontos recai sobre as empresas produtoras de eletricidade. Isto significa que as empresas produtoras pagam, aproximadamente, 70,4 milhões de euros por ano, enquanto cada beneficiário da tarifa social paga, em média, 102,90 euros.

Para ser beneficiário do desconto da tarifa social, o consumidor tem de se encontrar numa situação de carência socioeconómica, sempre comprovada pela Segurança Social. Ou seja, para receber este desconto, um consumidor deve receber rendimento social de inserção, subsídio de desemprego, pensão social ou abono de família. Para beneficiar da tarifa social, o agregado familiar tem de apresentar um ganho anual inferior a seis mil euros, além de que a potência elétrica não pode ser superior a 6,9 kVA.

No final de 2018, o número de beneficiários da tarifa elétrica era perto de 800 mil, enquanto existiam mais de 35 mil lares com acesso à tarifa social do gás natural. Esta medida foi introduzida há quase uma década e o novo estudo procurou analisar os impactos de

implementação das tarifas em vertentes económicas, sociais e de pobreza energética e refletir sobre ajustamentos para torná-la mais eficaz.

De forma a tornar esta medida mais universalizada, o estudo percebeu que deve existir uma uniformização dos critérios de elegibilidade para o acesso a estas tarifas, o que resultaria num aumento de beneficiários da tarifa do gás natural. Esta uniformização iria resultar num impacto financeiro de 9,5 milhões de euros.

O estudo vai mais longe e defende a isenção do pagamento da componente fixa aos beneficiários da tarifa de eletricidade com a menor potência (1,15 kVA), especialmente nos que consomem menos energia. A extensão da tarifa social ao GPL em garrafa é ainda um ponto fulcral no estudo, e afirmam que esta extensão iria beneficiar quem reside fora dos aglomerados urbanos.

Uma das medidas é a garantia de fornecimento de energia às famílias mais vulneráveis nos períodos sazonais críticos, além da promoção de novos planos de reabilitação e de eficiência energética, que devem produzir efeitos na redução da pobreza energética a média e longo prazo. ●

OPINIÃO

A verdadeira revolução é BIOTecnológica



MIGUEL HERÉDIA
Fundação Oceano Azul

A verdadeira revolução, a que já estamos hoje a assistir e que iremos experimentar cada vez mais, é a revolução BIOTecnológica.

Também ela associa a ciência à tecnologia, mas enquanto a revolução tecnológica, comumente associada às tecnologias de informação, torna a nossa vida mais fácil, a revolução biotecnológica torna a nossa vida melhor.

Torna a nossa vida melhor porque, por um lado, uma boa parte das respostas para os principais problemas sociais que hoje enfrentamos pode estar em soluções de base biotecnológica e em bio recursos marinhos, como sejam formas de reduzir e captar CO₂ (dióxido de carbono), alternativas para os plásticos, medicamentos para algumas das mais duras doenças, ou super alimentos. Por outro lado, o seu processo de fabrico é verdadeiramente sustentável, uma vez que não depende da extração de recursos naturais e da consequente degradação do ambiente.

É sustentável e é um excelente negócio! Porque aprende com a natureza e reproduz em laboratório a matéria-prima de que depende. E assim que a consegue controlar, passa a ter acesso infinito e gratuito à matéria-prima de que necessita.

Portugal tem todas as condições para assumir a liderança desta revolução à escala global, pois beneficia de uma enorme biodiversidade no seu vasto oceano, que é matéria-prima única e valiosa para este setor, e dispõe também das competências tecnológicas e do conhecimento necessários.

Conto-vos uma história que me foi contada. Há uns anos atrás, um cientista, com paixão

pelo oceano, mergulhava ao largo de Sagres quando descobriu uma rocha estranha, pois estava perfeitamente limpa e no meio de todas as outras pedras cheias de algas, crustáceos e outras espécies, a que na indústria se dá o nome de "fouling". Passado um mês voltou ao mesmo local e a rocha estava na mesma e no mês seguinte, igual. Retirou uma pequena amostra e, em laboratório, um grupo de investigadores conseguiu descobrir o princípio ativo que evitava a aderência do "fouling".

Anos de investigação depois, uma promissora *startup* portuguesa de biotecnologia conseguiu sintetizar esse princípio ativo e está hoje a testar com grande sucesso um aditivo para tintas de navio, que irá permitir enormes poupanças em combustível e manutenção aos seus clientes. Melhor ainda, os aditivos com estas propriedades que existem hoje são feitos à base de cobre, cuja extração depende de processos altamente poluentes e agressivos para o ambiente.

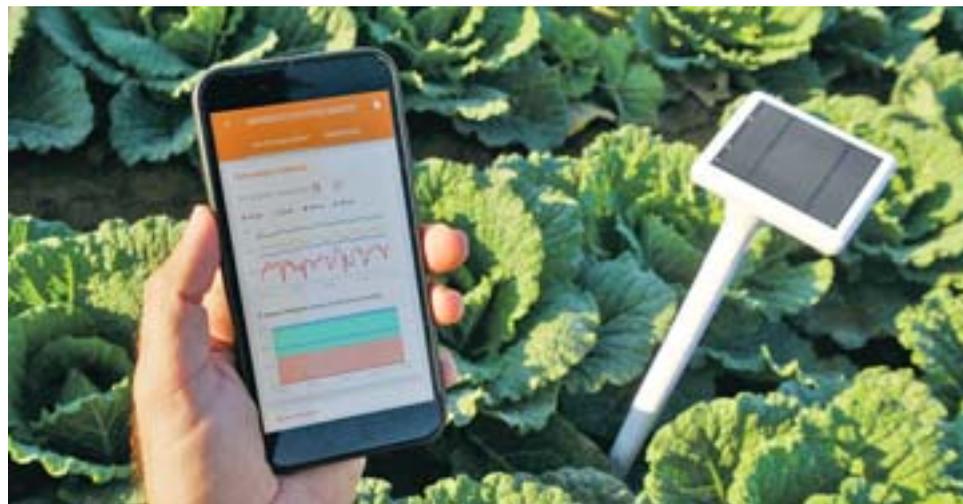
Não estamos a falar de soluções de um futuro longínquo e que necessitam de subsídios públicos para poderem competir num mercado global. Estamos a falar de modelos de negócio com alto potencial e que vêm alterar profundamente o paradigma que vivemos hoje, em que o crescimento económico depende da degradação do ambiente e dos recursos naturais. ●

Portugal tem todas as condições para assumir a liderança desta revolução à escala global, pois beneficia de uma enorme biodiversidade no seu vasto oceano



Bloomberg

ENERGIA & AMBIENTE



EMPREENDEDORISMO VERDE

Os negócios que desejam tornar o planeta mais sustentável

Wisecrop, Agroop, FarmCloud e Planetiers são algumas das empresas portuguesas que tornam os negócios mais eficientes, ajudando produtores e consumidores a contribuir para um mundo mais sustentável.

ANTÓNIO SARMENTO
asarmento@jornaleconomico.pt

Tiago Sá, fundador do Wisecrop, foi escolhido para a lista da Forbes como um dos 30 melhores talentos europeus com 30 anos ou menos. A *startup* nasceu de um projeto académico que consistia em criar um sistema de dispositivos eletrónicos capazes de medir variáveis ambientais (temperatura, humidade, entre outros) e agir no mundo real através da atuação em lâmpadas, ventoinhas ou outros dispositivos. Desde logo percebeu que este sistema teria aplicação no setor agrícola, já que permitia aos produtores terem acesso à sua exploração em tempo-real, onde quer que estivessem.

“Hoje, o Wisecrop é muito mais do que alguma vez foi. É o Sistema Operativo da Agricultura. Uma solução completamente integrada que oferece na mesma interface todas as

ferramentas necessárias a uma tomada de decisão consciente e a uma gestão mais eficiente e centralizada, poupando tempo e dinheiro, ao mesmo tempo que dá conforto e segurança ao Agricultor”, explica ao Jornal Económico.

O objetivo é claro: ajudar o setor agrícola a tornar-se mais eficiente, ajudando os produtores a produzir mais e melhor, com menos recursos, e contribuindo para um mundo mais sustentável. “Ao darmos aos intervenientes (produtores, associações, técnicos e prestadores de serviços agrícolas) tudo aquilo que precisam, desde os equipamentos de sensorização e controlo às ferramentas *web*, tudo na mesma plataforma simples de usar e completamente integrada, esperamos contribuir para o objetivo a que nos propomos”, acrescenta Tiago Sá.

O modelo de negócio é simples e orientado às necessidades do produtor, que só paga por aquilo que necessita. Em primeiro lugar, o Wise-

crop tem um modelo *freemium*, que significa que existe uma versão completamente gratuita ao dispor de qualquer utilizador. Caso seja necessário usufruir das ferramentas *premium*, há lugar a uma subscrição, sendo que pode optar pelas aplicações que mais se adequam à dimensão e tipos de culturas; “Adicionalmente, pode comprar dispositivos (sensores) a qualquer marca desde que os dados estejam acessíveis *online*, pagando uma pequena anuidade

No setor agrícola, na área da produção animal ou na ecologia são várias as empresas portuguesas que ajudam a tornar os negócios mais sustentáveis

pelo acesso aos dados recolhidos; Independentemente das opções apresentadas, é ainda possível requisitar serviços em qualquer instante, sendo o custo apenas o do serviço requisitado (Análises ao solo, folha e água, imagem aérea, previsão meteorológica avançada, etc). Qualquer uma das opções é independente das outras, garantido uma adequação às reais necessidades de cada produtor”, afirma.

Ajudar os agricultores

Já a ideia da Agroop surgiu quando Bruno Fonseca (CEO e fundador) estava a desenvolver um projeto de *rebranding* para um agricultor de Idanha-a-Nova. Parte do processo de reconstrução de uma marca, passa por procurar entender muito bem o negócio, assim como os principais desafios e características do mesmo. Nesse âmbito, foi construindo uma perspectiva mais completa sobre as complexidades inerentes ao setor e atividades agrícola-

las e percebeu que talvez pudesse fazer algo inovador e consequentemente contribuir para o aumento da eficiência neste setor. Passou-se da ideia ao negócio, quando o programa “Passaporte para o Empreendedorismo” promovido pelo Estado português arrancou. Ambos os fundadores, Bruno Fonseca e Bruno Rodrigues decidiram meter mãos-à-obra e começar a construir os alicerces da Agroop.

“O objetivo da Agroop, nesta primeira fase é o de ajudar os agricultores a regar de forma mais eficiente e a prevenir fatores de risco, como pragas, doenças, fungos e condições climáticas adversas. Para que o isto se possa fazer, os nossos clientes terão apenas de instalar nas suas explorações agrícolas um ou vários equipamentos Stoock que por sua vez irão recolher cinco parâmetros distintos e transmiti-los para uma aplicação chamada Agroop Cooperation. Aplicação esta onde poderão consultar todos

os dados recolhidos como ainda uma série de outros dados centrais para uma tomada de decisão mais assertiva”, explica o empreendedor.

Em 2018, conseguimos instalar a tecnologia em sete países e neste momento já entraram também em Angola e nos Estados Unidos. O objetivo para 2019 é o de consolidar a presença nos Estados Unidos, Austrália e mercado Ibérico de forma ativa. A Agroop foi pioneira em Portugal na obtenção de investimento por via de *crowdfunding equity* na plataforma luso-britânica Seedrs, tendo lançado três campanhas e totalizado um investimento de 700 mil euros. “Neste momento está ativa a quarta campanha e a mais ambiciosa de todas. É nosso objetivo alcançar os 500 mil euros de investimento para suportar o plano de expansão para os mercados referidos”, acrescenta o CEO.

Otimizar energia, água e ração

A FarmCloud foi lançada em novembro 2016 por três amigos, todos empreendedores que se conheceram em projetos que desenvolviam anteriormente e decidiram juntar as suas valências para dar resposta a uma necessidade que identificaram na produção de aves e porcos. Os fundadores da empresa identificaram uma lacuna tecnológica entre as informações existentes ao nível das salas de produção animal, principalmente no que diz respeito aos controladores ambientais, de alimentação e biométricos e o que efetivamente é disponibilizado às equipas de gestão destes grupos de produção profissionais.

“A FarmCloud ao conseguir otimizar o consumo de energia, de água, de ração está a contribuir para a sustentabilidade do negócio nas várias vertentes, sendo que reduzimos as emissões de gases de estufa, poupamos nos recursos naturais e conseguimos ao mesmo tempo cumprir com a promessa de redução de custos a aumento de proveitos dos nossos clientes”, explica Miguel Damas de Matos, um dos fundadores e CEO.

A solução FarmCloud consiste num equipamento, de seu nome FarmConnector, que é instalado ao nível da sala de produção animal, sendo conectado de uma forma muito simples e rápida aos equipamentos de produção existentes (controladores ambientais, de alimentação e biométricos) sem obrigar a nenhuma alteração da instalação existente. Alguns dos dados disponíveis nos controladores são: temperaturas internas e externas, níveis de humidade, de CO₂ e amónia, consumos de ração, água e energia, peso dos animais, stock nos silos, entre outros.

O FarmConnector processa localmente todas as informações existentes nesses controladores de terceiros e envia em tempo real para a plataforma central, todos os dados

relevantes. Não importa o número de controladores, salas de produção ou de quintas, nem o tipo de comunicação de dados disponível.

“Com as informações disponíveis na plataforma FarmCloud, os clientes podem configurar todo o tipo de alarmes, definir relatórios automáticos e principalmente partilhar as informações entre toda a cadeia de valor (fábrica de rações, empresas de transporte, veterinários, laboratórios, matadouros, supermercados ou cadeias de restauração) otimizando assim os processos de produção, logísticos, entre outros, reduzindo o desperdício e aumentando o conhecimento de produção”, acrescenta o fundador.

A FarmCloud foi pensada para ser uma empresa global, garantindo desde a sua criação presença nos maiores eventos mundiais, com destaque para as feiras EuroTier,



TIAGO SÁ
WISECROP



BRUNO FONSECA
AGROOP



MIGUEL MATOS
FARMCLOUD



SÉRGIO RIBEIRO
PLANETIERS

VIV e IPPE e realizando missões de negócios para os países considerados de interesse, de forma a identificar parceiros locais e assim demonstrar a tecnologia aos clientes finais, ou seja, grupos profissionais de produção animal. “Esta estratégia permitiu criar uma rede de parceiros a nível mundial com destaque para a América do Sul e Europa, e assim garantir mais de 80% da nossa faturação através de exportações”, sublinha Miguel Damas de Matos.

Mercado ecológico

A Planetiers tem como foco a utilização de meios interativos e inovadores para se aproximar dos consumidores, sejam eles particulares, empresas, cidades ou universidades. Sérgio Ribeiro, CEO e cofundador da plataforma, explica ao *Jornal Económico* como nasceu o projeto. “Depois de alguma troca de ideias, pensámos que para a transformação ecológica acontecer no tempo necessário teríamos de criar uma ferramenta de mudança ativa e eficaz. Foi aí que chegámos ao mercado online Planetiers, onde é possível encontrar tudo o que se pode fazer pelo planeta num só sítio”.

Depois de apresentar a ideia a alguns mentores e do *feedback* recebido, os fundadores decidiram avançar com um primeiro “piloto” (MVP) para testar a receção do mercado. “Rapidamente a equipa cresceu, as empresas ecológicas que nos conheciam quiseram estar incluídas, e naturalmente começaram a surgir pedidos de colaboração de bloggers e opinion makers, incluindo-se figuras públicas (embaixadores) que viram valor na Planetiers e quiseram fazer parte do projeto”, acrescenta.

A Planetiers funciona num registo de mercado online (Marketplace). Qualquer pequeno (ou grande) produtor, revendedor ou empresa com um *core* sustentável podem inscrever-se na plataforma e colocar os seus produtos ecológicos disponíveis à venda. “As marcas que trabalham connosco oferecemos um canal digital especializado a custo zero, ficando apenas com uma comissão por cada venda feita na plataforma”, diz Sérgio Ribeiro.

Estando (ainda) numa fase lançamento e prova de conceito, neste momento o modelo de negócio passa apenas pela comissão de 10% por cada venda feita através da plataforma. A internacionalização é uma prioridade. “Nos nossos planos, ainda no primeiro semestre de 2019 teremos uma plataforma escalável e pronta a ser lançada internacionalmente. Neste momento estamos a fazer alguns testes de comunicação e, o mais importante de tudo, a terminar o desenvolvimento da nova plataforma, com base nos insights que retirámos do processo de planeamento e pesquisa dos mercados onde queremos estar presentes”, conclui o empreendedor. ●

OPINIÃO

Ter metas de renováveis para 2030 é bom, mas não chega



ANTÓNIO SÁ DA COSTA
Presidente da Associação Portuguesa de Energias Renováveis - APREN

Depois de uma longa discussão sobre o valor da meta da UE para percentagem de energias renováveis no uso global de energia em 2030, chegou-se a um valor: 32%. A Comissão Europeia defendia 27%, no que era acompanhada pelo conselho de ministros de energia, o Parlamento Europeu, do outro lado, propunha o valor de 35%.

Verdade seja dita que para a Europa a 28, que pretende ser líder no setor das energias renováveis e que se propôs alcançar 20% de energias renováveis em 2020, crescer nos dez anos seguintes apenas 7% para atingir 27% é pouco ambicioso, felizmente nas discussões a três surgiu algum bom senso e acordou-se o valor de 32%. Era também pretendido que as metas de cada um dos Estados-membros (EM) fossem obrigatórias, mas este objetivo não foi conseguido, tendo-se acordado que a meta global de 32% era vinculativa para todos.

Ora este valor para a UE resulta das contribuições individuais de cada um dos seus EM, sendo que existiam algumas dúvidas se as propostas que cada EM quando agregadas no todo atingiriam a meta global de 32% acordada. Ora os EM tinham de apresentar as suas propostas até final de 2018. Nem todos o fizeram. Portugal cumpriu e apresentou o valor de 47%, e para o caso da eletridade as renováveis deverão representar 80% do consumo.

A Espanha foi dos países que falhou o prazo, mas o governo espanhol já tinha dado a enten-

der que, tal como em 2020 tinham alinhado pela média europeia de 20%, não iria fugir de, em 2030, deixar de alinhar mais uma vez pelo valor médio de 32%.

No final de fevereiro passado fui agradavelmente surpreendido com a declaração do primeiro-ministro espanhol com os objetivos dos nossos vizinhos, sendo a contribuição das renováveis de 42% para o total da energia e 74% para o setor elétrico. Com estes valores o total previsto para a UE resultante das componentes individuais de cada EM supera os 32% previstos na Diretiva das Renováveis.

Isto deve deixar satisfeitos todos os europeus. Eu fiquei e tudo farei para que nós em Portugal cumpramos a nossa parte, mas não posso deixar de referir que isto apenas são as metas, metas essas que são para ser cumpridas. Mas estas metas só serão cumpridas se forem definidas políticas e medidas que permitam que se criem as condições para se fazerem os investimentos necessários para cumprir as metas.

Não me estou a referir à necessidade de ter tarifas apoiadas. Felizmente para a maior parte das tecnologias, podem ser remuneradas em processos concursais competitivos e que vão trazer redução de custos para os consumidores. O que me estou a referir é à necessidade de tornar mais célere e previsível o processo de licenciamento. Há muita burocracia estúpida, lenta e desnecessária no processo de licenciamento.

De um modo geral, posso dizer que não são precisas nova legislação ou regulamentação, o que é necessário é tornar eficiente e célere os procedimentos. O encurtamento de prazos, as respostas céleres, podendo inclusivamente passar ao deferimento tácito caso a resposta de determinada entidade oficial não seja emitida em prazo razoável e bem definido.

Metas já temos. Agora importa definir políticas e medidas para cumprir essas metas. ●



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

