JE editors

·TALKS·

Em direto através do site **www.jornaleconomico.pt**
ou em **www.facebook.com/JornalEconomico**

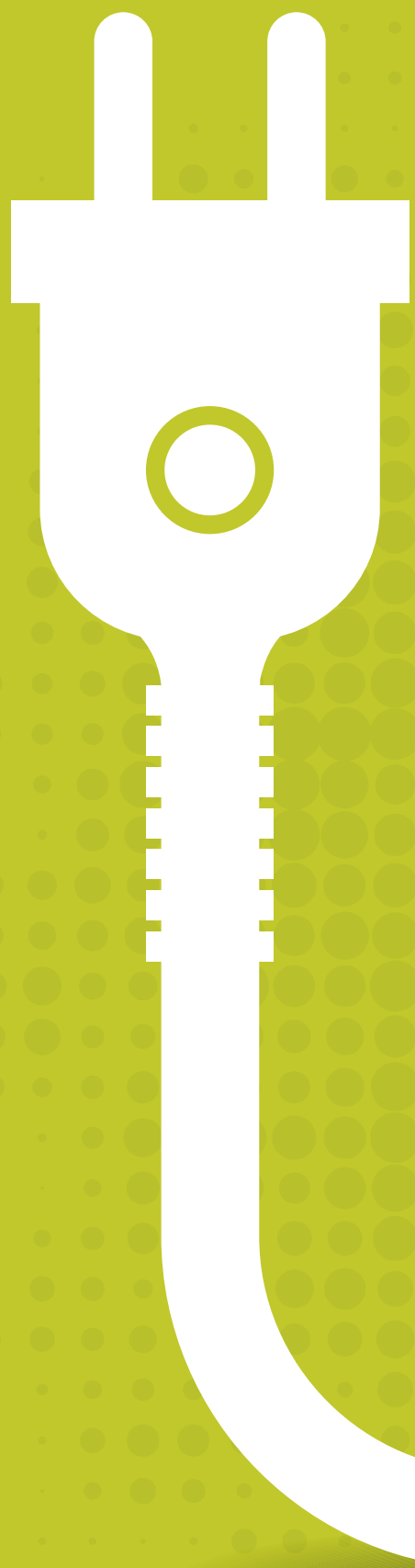
23 abril | **17h00**

A eficiência energética é uma preocupação cada vez mais central. Vamos falar com especialistas, empresários e gestores de diferentes setores de atividade, nomeadamente do ramo automóvel e imobiliário para analisar o impacto que a pandemia do novo coronavírus terá no mercado. **Esperamos por si!**

Powered by: Schindler ERA

Este suplemento faz parte integrante do Jornal Económico Nº 2037 não pode ser vendido separadamente

17 abril 2020 | ESPECIAL



JE O Jornal Económico

ESPECIAL

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

CONHEÇA AS NOVAS TENDÊNCIAS QUE VÃO DITAR A FORMA COMO USAMOS OS RECURSOS ENERGÉTICOS

A eficiência energética é uma preocupação crescente dos consumidores e das empresas. O Jornal Económico analisa as novas tendências no sector automóvel, no fabrico de electrodomésticos e no mercado imobiliário, ouvindo as opiniões de gestores, especialistas e investidores. Em plena pandemia de Covid-19, as empresas continuam a inovar e a apostar em sistemas e métodos de produção que permitam uma utilização mais eficiente dos recursos energéticos.

AUTOMÓVEL

Venda de carros elétricos acelera em plena pandemia

O impacto da pandemia de covid-19 será transversal em todas as tipologias de veículos comercializados em Portugal, mas a recuperação do mercado pode passar pela eletrificação das frotas. ● II

TECNOLOGIA

Consumidores querem que eletrodomésticos sejam mais eficientes ● IV

HABITAÇÃO

Casas antigas são o maior desafio na eficiência energética ● VI

FÓRUM

Como está a sua empresa a gerir a preocupação com a eficiência energética? ● VIII

AUTOMÓVEIS

Venda de carros elétricos acelera em plena pandemia

O impacto da pandemia de covid-19 será transversal em todas as tipologias de veículos comercializados em Portugal, mas a recuperação do mercado pode passar pela eletrificação das frotas.

INÊS PINTO MIGUEL
imiguel@jornaleconomico.pt

Para uma mobilidade mais eficiente, impõe-se apostar num meio de transporte que permita uma mobilidade mais suave, ecológica e amiga do ambiente. Como o transporte ligeiro e de mercadorias representa cerca de 25% das emissões de dióxido de carbono, a melhor aposta para um futuro com maior eficiência energética passa pelos veículos elétricos em detrimento do motor de combustão interna.

No passado, vários estudos afirmaram que os veículos movidos a eletricidade permitem uma maior poupança, em termos monetários e ambientais, tanto que as vendas destes veículos apresentaram um aumento ao longo do ano passado e um ligeiro aumento de vendas em plena pandemia de Covid-19. O Jornal Económico foi tentar perceber junto das marcas que produzem veículos elétricos e da Associação Portuguesa do Veículo Elétrico (APVE), se as vendas poderão ser afetadas pelo surto do novo coronavírus, tendo como ponto de comparação a quebra acentuada de 56% nas vendas de todos os veículos, e se a queda do preço do petróleo poderá impactar as perspetivas de vendas dos automóveis movidos a eletricidade.

Segundo os dados da Associação do Comércio Automóvel de Portugal consultados pelo JE, o impacto foi bastante negativo nos carros de combustão, enquanto os veículos elétricos registaram um ligeiro aumento nas vendas em março, comparando com o mês anterior. De acordo com estes dados foram vendidos 993 veículos desta tipologia em março, face aos 829 vendidos em fevereiro.

As fabricantes automóveis, nomeadamente BMW, Nissan e Audi, defendem que a quebra de vendas se observou na geralidade e não apenas nos veículos a combustão. A Nissan Portugal assume que a pandemia tem "impactado todas as áreas do negócio e, consequentemente, todas as motorizações, sem distinção", e Massimo Senatore, diretor-geral da BMW Portugal, garante que o impacto será "transversal em toda a tipologia de viaturas", e que os planos de recuperação do mercado poderão passar pela eletrificação da frota.

O diretor-geral da BMW em Portugal refere que apesar da crise que está a afetar a indústria automóvel, devido ao encerramento laboral ainda no mês de março, "as vendas dos veículos elétricos atingiram um recorde, obtendo uma subida de 4,2%, o valor mensal mais elevado de sempre", sendo que do total de vendas do primeiro trimestre do ano, "14% correspondem à gama elétrica".

A Mercedes-Benz Portugal defende que ainda "é cedo para perceber se esta pandemia poderá ter algum impacto no *mix* de vendas", e acrescenta que "não há razão para esta pandemia fazer vender mais veículos elétricos", embora o mercado continue a "caminhar para a eletrificação por questões ambientais" e para cumprir as normas de redução de CO2. Por sua vez, a Volkswagen prefere aguardar pela retoma da atividade comercial para avaliar o crescimento das vendas, ainda que reconheça que antes da covid-19 surgir em Portugal as vendas de veículos elétricos estavam a crescer a um ritmo elevado.

As vendas dos veículos elétricos atingiram em março um recorde, obtendo uma subida de 4,2%, o valor mensal mais elevado de sempre, com a gama elétrica a representar 14% das vendas no primeiro trimestre, disse o diretor geral da BMW

Devido à paralisação na indústria e a uma futura contração económica, é possível que os mercados automóveis enfrentem mais desafios. Após vários investimentos na eletrificação de frotas, as grandes marcas internacionais têm duas opções: parar a inovação ou adaptar-se à nova realidade e crise mundial. A General Motors mostrou eficiência logo no início do 'jogo', optando por criar uma plataforma única e por adaptar a carroçaria, evitando ainda gastos desnecessários.

A queda do preço do petróleo para mínimos de 18 anos está a fazer com que as bombas de combustíveis em Portugal também verifiquem descidas acentuadas nos preços aos consumidores. Questionados sobre se este aspeto pode ser um atrativo para os consumidores escolherem os veículos a diesel e gasolina em detrimento dos elétricos, o que baixa a fasquia da eficiência, as marcas com mais vendas em Portugal foram unânimes e afirmaram que os preços dos combustíveis têm pouco impacto na compra dos veículos elétricos, na medida em que os clientes valorizam antes outros aspetos.

A Nissan em Portugal refere que a evolução destes preços em "nada demonstra que a tendência seja para se manterem nos níveis atuais", sublinhando que deve acontecer precisamente o "contrário". Um aspeto reforçado por Massimo Senatore da BMW, que sustenta que "a história diz-nos que a recuperação económica obriga a níveis de consumo de combustíveis extraordinários, aumentando assim a sua procura com o consequente aumento dos preços".

A Mercedes-Benz Portugal é mais assertiva e garante que "o caminho está definido" e que "as marcas vão reduzir a oferta a combustão e caminhar para as soluções *plug-in*", que figuram entre as mais apreciadas pelo público, devido à facilidade em alternar entre a rapidez da combustão e a eficiência e poupança da eletrificação. Enquanto a Renault Portugal assume que a escolha de um elétrico não depende apenas do valor do barril de petróleo, a Volkswagen sublinha que o "futuro próximo do automóvel passará pelos elétricos" e que essa certeza é "indiscutível". A Audi vai mais longe e, embora admita que a venda de elétricos tenha aumentado, a maior diferença face a esta quebra foi a venda de mais gasolina do que gasóleo, uma vez que a diferença passou de 0,12 cêntimos para sete cêntimos.

Devido às vantagens dos elétricos e à importância destes para o cumprimento das metas de emissões de gases com efeito de estufa, as grandes marcas realçam que estes veículos não se encontram ameaçados pela diminuição dos preços dos combustíveis. "Cada vez são mais importantes [em termos ambientais], mas também em termos fiscais quando falamos de aquisições via empresas", sustenta a Audi, ao passo que para a Renault – que vendeu 478 elétricos no primeiro trimestre do ano – os elétricos não estão ameaçados porque "a indústria continua a desenvolver soluções cada vez mais adaptadas às necessidades e exigências" dos consumidores, e porque as autoridades estão empenhadas no crescimento deste mesmo mercado devido às "imposições de limites máximos de emissões".

A Mercedes-Benz Portugal segue a mesma opinião, mas aponta

Istock

que caso aconteça um desinvestimento, o mesmo se deve à "necessidade das marcas atrasarem esta evolução, devido aos grandes investimentos necessários para a eletrificação". No entanto, o preço do combustível não está diretamente ligado à opção dos clientes por esta tipologia de veículos.

Massimo Senatore refere que os portugueses vão ficar muito mais consciencializados depois da crise, uma vez que a paragem mostrou o "efeito positivo de uma redução dramática dos níveis de emissões", com a Avenida da Liberdade a assumir a menor taxa de poluição do século. "Novas mentalidades, promoção de um estilo de vida mais sustentável e trabalho multidisciplinar em equipa serão propostas de uma sociedade que olha para o futuro".

Certeza elétrica sem morte da combustão

Os motores de combustão nunca poderiam acabar de um dia para o outro, mas a eletrificação já provou que está para ficar com o aumento das vendas e a sua crescente adoção por parte de empresas e indivíduos. Basta pensar nos incentivos dados, pelo Estado português, para a compra destas viaturas, que esgotam quando são colocados à disposição dos portugueses.

A China tem um dos maiores mercados de veículos elétricos do mundo mas, antes de ser assim, o país teve de duplicar o número de subsídios distribuídos em 2018 para incentivar a compra. Desde que adotou essa estratégia, a China viu a aquisição de viaturas elétricos crescer em dois dígitos, depois de no ano passado terem sido vendidos 1,2 milhões destes veículos.

Agora, devido à covid-19, uma empresa de consultadoria aponta um corte nas previsões de venda, de 1,5 milhões para 1,35 milhões de viaturas no final do presente ano.

A Nissan, apesar de apostar na transformação elétrica, preferiu manter a coexistência e "não a substituição de umas motorizações por outras". "Cada tipo de motorização tem o seu espaço, definido pelas vantagens que apresenta, face às outras alternativas", defende.

A Mercedes-Benz Portugal assume que é preciso atingir volumes de produção que satisfaçam um equilíbrio entre elétricos e combustão, mas que é possível lá chegar. "Não há razão para se pensar que os motores a combustão vão renascer", explica fonte da Mercedes-Benz Portugal ao Jornal Económico, acrescentando que "a maior parte desses veículos já atingiu o limite máximo de desenvolvimento e com as apertadas normas de redução de CO2, apenas há um caminho, que são os *plug-in* e os 100% elétricos". No primeiro trimestre de 2020, a Mercedes-Benz vendeu 558 de veículos destas duas tipologias.

A Renault admitiu que ninguém "anunciou a morte, a curto prazo, dos motores de combustão", mas que "basta verificar as imposições regulamentares às quais a indústria automóvel está sujeita até 2030", que preveem a redução das emissões poluentes para cumprir o que foi assinado no Acordo de Paris.

Ciente de que o "nível de emissões da frota por fabricante deve ser reduzido em mais 37,5%", entre 2021 e 2030, a BMW Portugal refere que tem de continuar "a haver espaço para automóveis com motores de combustão porque, caso contário, isso significaria que haveria apenas veículos elétricos no mercado". E assume ainda que "seria um erro comercial não investir na purificação dos demais motores de combustão", sejam eles a gasolina, diesel ou híbridos *plug-in*.

"Não seremos nós a dizer ao mercado quando os motores de combustão vão acabar, mas será o mercado a determinar quando já não serão precisos", explicando que o grupo BMW está presente em 195 mercados e que "é muito improvável" que todos implementem um regulamento de zero emissões.

"No entanto, a mudança para a eletrificação é exageradamente anunciada", explica Massimo Senatore ao Jornal Económico, acrescentando que a melhor suposição é que existam 30% de vendas de veículos eletrificados em 2025, o que significa que a maioria das viaturas continuará a ter motor de combustão. "Outra perspetiva é que existem muitas regiões que não têm qualquer tipo de infraestrutura que lhes permita recarregar automóveis elétricos", como é o exemplo da Rússia, Médio Oriente e interior da região ocidental da China.

Os responsáveis da Volkswagen afirmam que os motores de combustão têm muitos e bons anos pela frente, e que ainda "podem evoluir tecnicamente no sentido da redução de consumos e de emissões", uma visão semelhante à da BMW Portugal, sendo que a transição será "mais rápida quando houve maior oferta no mercado, a preços acessíveis".

A presidente da APVE, Teresa Ponce de Leão, explica ao Jornal Económico que os veículos elétricos apenas representam uma parte da redução da poluição. "Através da maneira mais penosa para a humanidade, esta crise pode vir a ajudar no acelerar da penetração dos veículos elétricos", sustentando que as imagens de satélite de França e Itália mostram a redução dos "níveis de poluição do ar com dióxido de nitrogénio".

Bosch

BENS DE CONSUMO

Consumidores querem eletrodomésticos mais eficientes

Um produto mais eficiente é também mais amigo da carteira. Grandes 'players' procuram incorporar formas de tornar os seus catálogos energeticamente mais eficientes para responder à elevada procura.

JÉSSICA SOUSA
jsousa@jornaleconomico.pt

Nas palavras do Comissário Europeu para a Ação Climática e Energia, a melhor energia, a mais barata e a mais limpa é aquela que não se gasta e a que deve ser priorizada não só pelos fabricantes como também pelos consumidores.

Contrariar a nossa dependência dos combustíveis fósseis e investir em energias alternativas é um bom começo. Melhor ainda seria reduzir significativamente o nosso consumo diário de energia. Porém, essa ambição pode ser difícil de pôr em prática devido ao isolamento profilático que agora vigora. Mas importa não esquecer que há maneiras de contornar essa tendência.

Uma delas passa por escolhermos equipamentos energeticamente mais eficientes. O Jornal Económico (JE) falou com três dos maiores fabricantes mundiais de eletrodomésticos, com operações em Portugal, e a resposta foi unânime: o interesse do consumidor português por equipamentos mais amigos do ambiente tem vindo a aumentar. Não só porque reduz o consumo energético em casa, como também alivia a pegada ambiental do consumidor.

Um estudo da Nielsen (2017) confirma essa tendência a nível global: cerca de 76% dos consumidores procura ativamente novas maneiras para tornar a sua casa mais eficiente nos próximos três anos.

"É inegável que, cada vez mais, os consumidores portugueses procuram equipamentos energeticamente eficientes que lhes permitam poupar nas contas da eletricidade e, assim, poupar o ambiente", explica Hugo Jorge, diretor de Marketing da LG em Portugal, ao JE, que realça o objetivo da empresa sul-coreana de reduzir as emissões de carbono nas unidades globais de produção de cerca de dois milhões de toneladas registados em 2017, para 960 toneladas até ao final de 2030.

Já Henrique Pereira, Diretor Comercial de Eletrónica de Consumo da Samsung, avança ao JE que a procura por soluções mais eficientes em Combinados A+++ tem vindo a crescer entre os seus produtos, tendo ultrapassado os 60% nos últimos anos. Esta etiqueta representa uma poupança no consumo de energia entre 20% a 22%, e, no caso dos frigoríficos, o valor da poupança pode mesmo atingir os 40%.

"A consciencialização ambiental será um fator crucial de implementação dos modelos circulares, e aqueles que fecharem os olhos a esta realidade perderão a capacidade de competir neste novo mundo", sublinha Henrique Pereira.

Dado que esta é a nova prioridade dos clientes, importa perceber de que maneira esta preocupação está a ser incorporada nos processos de produção da maior parte dos eletrodomésticos em todo o mundo.

Em Ovar, a fábrica da Bosch mantém-se alinhada com a estratégia global da gigante alemã, de fazer com que toda a sua produção tenha balanço neutro no que respeita à emissão de carbono, sendo que essa estratégia se apoia em dois pilares: a redução dos consumos energéticos por cada aparelho produzido e a procura de fontes energéticas verdes. "Em todos os cenários que utilizamos nos nossos planos estratégicos, o aumento de eficiência energética está sempre presente. E, no caso europeu, fortemente acelerado por iniciativas legislativas", explica o Plant Manager da Bosch, Jónio Reis, que destaca também a importância de a empresa manter um produto energeticamente eficaz ao mesmo tempo que respeita o poder de compra dos portugueses.

O interesse em fabricar produtos com maior eficiência energética é igualmente partilhado pelas marcas portugueses. No Porto, a Meireles, com perto de 90 anos de atividade, admite que apesar da exigência, tanto dos consumidores como dos índices obrigatórios normativos, tem acompanhado a tendência do mercado na aposta em equipamentos mais ecológicos e elétricos.

"Os produtos elétricos têm tido maior procura e maior crescimento", conta Luís Meireles, diretor de marketing da empresa portuguesa. "Enquanto fabricantes, procuramos responder a esse crescimento".

A verdade é que o setor dos eletrométicos está a evoluir e os grandes 'players' deverão acompanhar a tendência. Um estudo da consultora McKinsey (2010), informa que esse crescimento deverá ser de 6% ao ano e gerar receitas anuais de 180 mil milhões de euros até 2020.

"Em matéria de desempenho energético, a evolução do mercado dos eletrodomésticos tem sido notável", considera a ADENE ao JE. "Atualmente, a maior parte dos eletrodoméstico no mercado posiciona-se já nas classes superiores da classificação energética, impactando direta e positivamente na fatura energética dos consumidores".

HUGO JORGE
Marketing Director da LG Portugal

LUIS MEIRELES
Director de Marketing da Meireles

PUB

SIVA

/PTAudi

e-tron

Tomada de posse.

O novo Audi e-tron Sportback junta o pormenor desportivo ao carisma e à tecnologia Audi, num veículo 100% elétrico e 100% apto para liderar o futuro.

A Audi acaba de libertar toda a beleza da mobilidade sustentável.

Consumo ciclo WLTP: 21.6 - 26.3 kWh/100 km. Emissões de CO_2 0g/km.
Estes valores podem variar em função dos opcionais escolhidos.

Audi Na vanguarda da técnica

HABITAÇÃO

Casas antigas são maior desafio na eficiência energética

Especialistas explicam que Portugal ainda tem muito por onde progredir em termos de eficiência energética, especialmente nos edifícios residenciais mais antigos, e nem todos concordam que os atuais já se encontrem bem preparados e equipados.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

O segmento da Reabilitação Urbana é considerado o mais "desafiante" para a eficiência energética no setor imobiliário português. "Os edifícios inseridos em zona histórica têm condicionalismos adicionais. Por exemplo, nem sempre é possível utilizar sistemas de sombreamento nos vãos, ou instalar painéis solares nas coberturas. Para se alcançar uma elevada eficiência energética nos imóveis é necessário que as intervenções sejam intrusivas no edifício", refere ao Jornal Económico, João Moura Santos, Diretor do departamento de Gestão de Projetos da promotora Coporgest.

Opinião partilhada por Mariana Morgado Pedroso, arquiteta da Architect Your Home. "Se estivermos a trabalhar num edifício com valor patrimonial, não precisa de ser um palácio basta ser uma casa antiga, onde existem certos elementos que não queremos adulterar, por exemplo, não se vai colocar placas de isolamento térmico numa parede antiga com pinturas. Aqui prevalece o valor patrimonial face à parte térmica", afirma.

Por sua vez, Nuno Filipe Garcia, Diretor da empresa de gestão e fiscalização de obras GesConsult, salienta que na reabilitação urbana a "atribuição da classificação energética tem em conta diversos parâmetros, que são avaliados independentemente de ser uma obra nova ou uma reabilitação", sublinhando que existem "incentivos fiscais a quem comprovadamente melhora em dois níveis a classificação energética do imóvel após a intervenção de reabilitação".

Sobre os incentivos fiscais, João Moura Santos frisa que "há promotores imobiliários que com o objetivo de reduzir custos, desenvolvem uma intervenção muito superficial nos seus empreendimentos, ficando pela classificação mínima para a obtenção de benefícios fiscais", o que faz com que seja "impossível generalizar e afirmar que em Reabilitação Urbana os imóveis cumprem as exigências das classificações energéticas mais elevadas". Joana Lima, responsável pelo segmento de Reabilitação Urbana da promotora Predibisa, realça que, "atualmente, os promotores sabem que têm que reabilitar com mais qualidade porque há mais concorrência e os clientes são mais informados e exigentes".

GILBERTO JORDAN
CEO do André Jordan Group

Se a Reabilitação Urbana enfrenta vários desafios, as residências mais modernas em Portugal também, tendo "muito por onde progedir no capitúlo da eficiência energética", afirma Gilberto Jordan, CEO do André Jordan Group. Miguel Garcia, administrador da empresa de construção Garcia Garcia, partilha desta opinião. "Globalmente, a situação em Portugal tem vindo a melhorar nos últimos anos. Contudo, o caminho a percorrer ainda é longo quando nos comparamos com o centro e norte da Europa", assumindo não ter dúvidas que "Portugal está a acompanhar as tendências internacionais, e que a aposta em incentivos à sustentabilidade e à promoção da eficiência ganha cada vez maior preponderância". Nuno Filipe Garcia salienta que "a preocupação com a eficiência energética tem crescido grandemente na última década. A forma como isolamos as nossas casas, os sistemas de climatização que instalamos, a preocupação de poupança e aproveitamento de energia são tudo questões pensadas em qualquer projeto em execução, pelo que, hoje, a grande parte das habitações estão bem equipadas a esse nível".

Já Mariana Morgado Pedroso tem dois pontos de vista distintos: "a maioria das casas, ou pelo menos aquelas até aos anos 80 e 90, não estão nada bem preparadas. As casas mais recentes sim, até porque existe um regulamento sobre esse tema que é necessário cumprir com um nível de eficiência energética mínimo para se passar no licenciamento da casa. Hoje em dia, a maioria das casas estão protegidas ou são minimamente eficientes a nível energético", o problema, para a arquiteta, está no facto de Portugal ter "um parque edificado muito antigo, portanto não se pode afirmar que as casas tenham eficiência energética em Portugal".

João Moura dos Santos, por seu lado, frisa que "que a maioria não dá garantias", apontando três lacunas: "a ideia generalizada que o clima é ameno em todo o país e durante todo o ano, e que por isso não vale a pena investir em isolamentos térmicos na construção; a qualidade construtiva muito baixa, quer ao nível de materiais e equipamentos, quer ao nível de soluções aplicadas; e a falta de manutenção e intervenções em edifícios envelhecidos que levam à sua degradação".

Questionados sobre as dificuldades de obter uma certificação energética, Miguel Garcia refere que "fácil não será e ainda bem que assim é", já que "é necessário cumprir com uma série de critérios rigorosos, que garantem a eficiência energética dos edifícios".

Gilberto Jordan sublinha que "é mais difícil porque é uma melhoria contínua. Os padrões e a exigência vão subindo. É preciso ter muito conhecimento técnico para analisar os prós e os contras. Funciona como um trapézio, tiramos de um lado, colocamos no outro, é preciso fazer contas e vermos o nível que se quer atingir", conclui.

Schindler Digital Plan
É arquiteto? Suba à iCloud

Agora com o módulo **"iCloud de projetos"** poderá subir à nuvem os elevadores e escadas rolantes que tenha planificado para os seus projetos. Adicionalmente, de uma forma eficaz, direta e simples poderá solicitar-nos um orçamento ou **obter o apoio que necessita.**

Guarde
os seus projetos

Solicite
orçamento

Solicite
apoio

We Elevate

Schindler

O QUE DIZEM AS EMPRESAS

Sustentabilidade e consciencialização ambiental não são meras expressões. São fatores sociais que entroncam na crescente exigência dos consumidores na hora de tomar decidões. Melhorar a eficiência energética é mais do que aumentar o conforto do espaço, é reduzir a fatura energética ao longo do tempo.

A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA É, CADA VEZ MAIS, UMA DAS PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DOS CONSUMIDORES, TANTO NO SEGMENTO RESIDENCIAL COMO EMPRESARIAL. QUAL A ABORDAGEM DA SUA EMPRESA PARA IR AO ENCONTRO DESSA CRESCENTE PREOCUPAÇÃO?

NUNO FILIPE GARCIA
Diretor geral da GesConsult

A GesConsult é uma empresa focada na gestão e fiscalização de obras e atua nas diversas fases do empreendimento. Inicialmente, tem a responsabilidade de apoiar o dono de obra na tomada de decisão das melhores soluções técnicas a implementar no seu projeto, para a seguir fazer o acompanhamento da sua implementação em obra.
O mercado oferece, hoje em dia, uma panóplia muito diversificada de opções técnicas, quer estejamos a falar de sistemas de isolamento, climatização ou nos sistemas de aproveitamento de energia, todas elas essenciais para garantir uma boa eficiência energética do imóvel. É, por isso, fundamental que os donos de obra possam confiar em parceiros que analisem e estudem o custo-benefício de cada solução, de modo a tirarem o melhor proveito do seu investimento. Apoiar os clientes a não cometerem erros básicos nesta área é uma das nossas missões. Por exemplo, é frequente vermos os clientes focados na marca da caixilharia que vão colocar na sua obra e a desprezarem por completo o tipo e características do vidro a instalar. Ou preocupados com o acabamento que vão ter nas fachadas do seu empreendimento e não terem em consideração as soluções que melhor lhes permite corrigir pontes térmicas e garantir um isolamento adequado à sua habitação. E claro, é preciso ter também em conta que cada projeto precisa de soluções à sua medida: as preocupações energéticas numa residência ou em espaços de escritórios são, habitualmente, dispares, porque a utilização dos espaços também será muito diferente. Quando passamos para a fase de obra e definidas as soluções técnicas, cabe-nos a nós garantir que estas são instaladas em conformidade com o definido em projeto e com a qualidade pretendida. A garantia de uma boa eficiência energética está nos pormenores, porque não adianta investir numa solução de caixilharia topo de gama se depois não garantimos um bom isolamento na caixa de estore; ou se existe um investimento grande em isolamento térmico, mas depois não existe uma preocupação na correção das pontes térmicas. É fundamental que a obra seja acompanhada por uma equipa técnica que esteja atenta e salvaguarde os interesses do dono de obra.
Todo este investimento dará os seus frutos durante a vida de exploração do imóvel, não só na qualidade e conforto na utilização do espaço como no impacto na fatura energética ao longo do tempo, que pode ser bastante significativo.

JOSÉ LUÍS GUERREIRO
Manager dos Trabalhos de Modernização da Schindler

O aumento da consciencialização ambiental é um fator social que vai ao encontro do compromisso de sustentabilidade e eficiência energética cada vez maior por parte das empresas. Para a Schindler, uma multinacional de referência no setor de mobilidade vertical, que diariamente transporta cerca de mil milhões de pessoas em todo o mundo, a sustentabilidade é encarada como uma mentalidade intrínseca ao nosso ADN. Há vários anos que assumimos este compromisso para com a sociedade e gerações futuras, de tal forma que conseguimos melhorar o rendimento ecológico dos nossos produtos e processos em mais de 50% e reduzir a nossa pegada de carbono em 16%, na última década. Atualmente, continuamos a apostar em Investigação & Desenvolvimento, para integrar novas tecnologias que permitam uma cada vez maior poupança energética. Os desafios que assumimos permitiram-nos desenvolver o sistema inteligente Schindler PORT, ideal para elevadores em edifícios de grande tráfego. Ao otimizar o número de viagens e rentabilizar os trajetos, garante altos níveis de eficiência energética. Uma das nossas propostas mais inovadoras é também o Schindler Ahead, um serviço que assenta no potencial da "Internet of Things". Esta plataforma torna a manutenção e gestão do equipamento mais orientada e permite diagnósticos precisos, através da conectividade digital, aumentando a disponibilidade. No setor residencial e comercial os nossos produtos contemplam componentes 80% recicláveis e de baixo consumo, com opções inteligentes de gestão energética. A Schindler cumpre ainda a certificação BREEAM, que inclui diretivas específicas para meios de elevação. Além do controlo de velocidade com variador de frequência e da utilização de iluminação LED, destacamos o modo "standby", que permite uma poupança energética de até 40% no setor residencial; e os variadores de frequência com regeneração de energia, que é reintroduzida no sistema do edifício, permitindo até 30% de poupança energética no setor comercial.

MARIANA MORGADO PEDROSO
Arquitecta da Architect Your Home

No Architect Your Home, temos uma equipa de arquitectos amplamente experientes na área residencial, alguns deles especializados na área da eficiência energética, o que nos permite oferecer aos clientes projectos pensados com esta questão sempre em mente. Aconselhamos os nossos clientes, quer seja na escolha de materiais que melhor desempenho têm, para a reabilitação e para a construção nova, quer seja numa pesquisa permanente para nos mantermos actualizados face ao que se pode aplicar na nossa área de actuação.

JOANA LIMA
Responsável pelo segmento de Reabilitação da Predibisa

As preocupações energéticas e ambientais são cada vez mais uma preocupação transversal a todos os setores de atividade, entre eles o imobiliário.
Com base na experiência que a Predibisa adquiriu ao longo dos 30 anos de atividade e pelo facto de operar nas diversas áreas do setor imobiliário, desde o residencial, o industrial e logística, até ao turismo e escritórios, aquilo que a Predibisa procura fazer é transmitir e impulsionar as melhores práticas aos promotores e a todos os que estão envolvidos na conceção do produto imobiliário, para que o mesmo vá de encontro às expetativas dos consumidores, que são cada vez mais conhecedores e exigentes.
A Comissão Europeia tem publicado nos últimos anos diretivas sobre eficiência energética, que visam reduzir o consumo de energia nos edifícios e sensibilizar para a eficiência energética. Outro dos objetivos é que os Certificados Energéticos sirvam de elemento de apoio na decisão de um negócio imobiliário, seja ele de compra, venda ou de arrendamento.
A Predibisa tem a preocupação, não apenas legal, que todos os imóveis angariados e que fazem parte da nossa base de dados tenham a menção do Certificado Energético.
No segmento da reabilitação urbana os promotores também se preocupam em subir dois níveis de qualidade do Certificado Energético para obtenção de benefícios fiscais.
Na área empresarial mais ao nível dos escritórios, das residências universitárias, há uma grande e constante preocupação na questão da sustentabilidade dos edifícios e de poderem ter uma classificação LiderA - sistema de avaliação e certificação da sustentabilidade.
Cada vez mais as empresas ocupantes desses edifícios têm preocupações de gastos energéticos.
Em suma, uma otimização da eficiência energética dos edifícios é fundamental para a sustentabilidade energética do país.

PUB

Tecnologia e inovação para continuar a servir o cliente

RUI TORGAL
Diretor-Geral da ERA Portugal

Na ERA aliamos a tecnologia e inovação à constante aposta na formação dos nossos colaboradores, bem como à contínua preocupação das nossas Agências em satisfazer as necessidades dos nossos clientes. A propagação do COVID-19 em Portugal alterou a nossa mecânica de trabalhar, mas não mudou a nossa missão e os nossos deveres para com aqueles que nos procuram para encontrar a casa ou o negócio de sonho.

Para salvaguardar a segurança de todos os colaboradores e clientes, a ERA encerrou temporariamente as suas Agências, no entanto, apesar da maioria dos nossos espaços físicos estarem fechados, os nossos Agentes mantêm a sua atividade laboral em casa, com o mesmo empenho de sempre e utilizando os diversos serviços e ferramentas digitais para conseguir continuar a dar resposta em tempo real.

Acreditamos que como umas das maiores empresas de mediação imobiliária do país temos a função de manter todos os nossos serviços ativos para os clientes, mas, ao mesmo tempo, também nos compete auxiliar o setor imobiliário a atravessar esta crise pandémica. É também por essa razão que temos apostado em várias alternativas para manter o mercado em movimento, isto apesar do país se encontrar a funcionar a meio gás.

Uma das ferramentas que tem sido indispensável durante o período de isolamento social dos nossos Agentes é o nosso software G.ERA, considerado como um dos sistemas de CRM imobiliário mais avançados da mediação imobiliária e que consegue gerir todo o nosso workflow, desde o registo de um imóvel ao acompanhamento de um cliente comprador até ao momento da escritura do imóvel. O G.ERA, utilizado atualmente por mais de 2.500 colaboradores da rede ERA, foi concebido para ajudar os nossos Agentes a identificar oportunidades de negócio, a contactar automaticamente os clientes, a fazer campanhas de marketing digital, assim como a gerir ofertas e reservas.

A impossibilidade de realizar visitas físicas aos imóveis levou-nos a encontrar soluções inovadoras e eficientes para continuar a responder aos desafios, desta forma, os clientes podem ter acesso a vídeos e a visitas virtuais dos nossos imóveis no website e podem ainda encontrar mais de 50.000 imóveis para comercialização e visualização das suas características, assim como fotografias de qualidade que procuram representar o imóvel ao pormenor e dar a sensação de que estão no local. Os nossos Agentes continuam disponíveis para conversar em tempo real através da ferramenta Live Chat, o que permite que o cliente se sinta acompanhado apesar do impedimento de uma deslocação física.

Além destas ferramentas, temos ainda disponível 24h por dia a nossa assistente virtual no Facebook Messenger, a vERA. Este serviço foi criado a pensar exclusivamente no cliente e tem como objetivo apoiá-lo no processo de venda, compra ou arrendamento de casa num ambiente online/mobile, tendo sempre em conta as preferências, necessidades e limitações definidas. A vERA é um sistema de inteligência artificial, de diálogo inteligente humanizado que responde ainda a questões genéricas sobre os nossos serviços, tendo sido desenhada para dar uma resposta rápida, eficaz e à medida de cada cliente.

Uma das nossas grandes apostas sempre foi a formação dos nossos colaboradores, o que os tem tornado em Agentes conhecedores do mercado em que atuam, experientes, produtivos e prontos a aconselhar o cliente da melhor forma. Foi a pensar neste pilar que tão bem carateriza o nosso ADN que lançámos recentemente um programa gratuito de formações online destinado a toda a nossa rede de Agências. O objetivo dos webinars "Ser ERA em Casa" é reforçar esta nossa contínua aposta no desenvolvimento das competências e capacidades dos profissionais mesmo estando à distância.

Na totalidade, vamos oferecer 32 webinars que contam já com as inscrições praticamente esgotadas. Estas sessões têm a duração de 1h, são realizadas através da plataforma Zoom e abordam temas direcionados a diversos públicos-alvo dentro da rede ERA nas áreas de Marketing, Tecnologia e Liderança. Os webinars vão ser realizados por diretores e gestores da ERA especializados em diversas áreas que, para além de conhecimento, acredito que vão também transmitir uma mensagem de apoio e vontade em continuar a fazer mais, bem como em ajudar a manter o setor que representamos.

Apesar de vivermos um momento excecional, que impacta uma diversidade de setores, e sabermos avizinharem-se tempos difíceis, acreditamos simultaneamente que a palavra recuperação estará na mira de todas as empresas de mediação imobiliária e que, apesar de cautelosas, irão surgir oportunidades. Sabemos que o mercado imobiliário está hoje mais preparado e mais profissionalizado para contornar obstáculos.

Esta é uma nova realidade à qual nos vamos adaptando, tendo sempre em consideração aquela que é a nossa missão de sempre: ser uma máquina a encontrar a casa certa para o nosso cliente.

ESPECIAL EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

ALBERTO GODINHO
General Manager da Audi em Portugal

A Audi está a transformar-se num fornecedor de mobilidade elétrica – um processo que envolve todas as áreas da empresa.
Para isso, a aposta nos carros eletrificados é total. Temos a ambição de que, em 2025, 40 % das vendas sejam feitas com carros eletrificados. Para isso, iremos ter um total de 30 modelos eletrificados, dos quais 20 serão 100 % elétricos. Já este ano, iremos ter um forte crescimento na oferta destes modelos. Assim, ao e-tron que lançamos em 2019, iremos juntar o e-tron Sportback, e-tron S e e-tron GT. Lançaremos também os e-tron 50 e e-tron sportback 50.
Também temos este ano uma gama de Híbridos Plug-In, que inclui desde já o Q5, A6, A7, A8 e Q7, a que se juntará mais tarde o novo A3.
Mas também a área da produção está a alinhar-se cada vez mais com a sustentabilidade. Até 2025, todas as fábricas terão que ser neutrais no impacto climático. A fábrica de Bruxelas, onde são fabricados os e-tron é, desde o seu início de produção em 2018, neutra em termos de emissões de CO2. Isso foi alcançado por conversão para eletricidade verde, instalando o maior sistema fotovoltaico da região. Assim, a fábrica alcançou uma redução de emissões de 40000 ton./ano de CO2. Este ano de 2020, começará a ser utilizado na fábrica de Gyor (onde é produzido o Q3), o maior parque fotovoltaico da Europa instalado em edifícios, no telhado de 2 edifícios e com uma área total de 160000 m2, que permitirá uma redução de emissão de 6000 toneladas de CO2. Mas para que a mobilidade elétrica seja uma realidade, é fundamental assegurarmos o acesso a uma infraestrutura de carregamentos ajustada às necessidades dos utilizadores. Nesse sentido, a Audi oferece aos seus clientes o Serviço de Carregamento e-tron, em que, através de um só cartão, os nossos clientes têm acesso a mais de 130 000 postos de carregamento através da Europa recebendo apenas uma só fatura e beneficiando de condições comerciais especiais. No caso de Portugal, os nossos clientes têm acesso a todos os postos de carregamento pertencentes à rede mobi-e. De destacar que a Audi, em conjunto com outras marcas automóveis fundou em 2017 a Ionity, que disponibiliza uma rede de carregadores rápidos através de 25 países europeus. Em resumo, a Audi aposta fortemente num futuro elétrico. Mas um futuro elétrico sem compromissos, continuando a privilegiar aquilo que caracteriza a marca, o seu ADN. Por isso lançamos também o nosso novo posicionamento: “A Audi Liberta a Beleza da Mobilidade Sustentável”.

JOÃO MOURA SANTOS
Diretor de Departamento de Gestão de Projetos da Coporgest

Os edifícios desenvolvidos pela Coporgest têm características únicas de localização na cidade de Lisboa, nomeadamente na sua zona histórica e por isso com os condicionalismos inerentes já referidos anteriormente. Para além da localização e qualidade construtiva, quem adquire um imóvel à Coporgest tem igualmente a garantia de adquirir um imóvel que lhe irá proporcionar um elevado conforto térmico e acústico. Este conforto, que é invisível quando se adquire um imóvel em planta, é obtido através dos nossos requisitos de construção que são muito acima da média em relação aos empreendimentos do mercado imobiliário conhecido. A Coporgest tem uma estrutura interna de Engenheiros e Arquitectos que permite um acompanhamento muito próximo do desenvolvimento dos nossos empreendimentos quer em fase de projecto, quer em fase de obra. A nossa exigência de qualidade inicia-se com a implementação de soluções que fomos desenvolvendo com os nossos projectistas ao longo dos anos e que continuamos a aperfeiçoar em cada projecto. O apuramento de soluções com eficiência energética nos nossos imóveis permitiu alcançar, na maior parte dos casos, classe energética elevada, o que reflecte uma diminuição do consumo energético e uma consequente redução de emissões de CO2.
Para além da actividade de promoção imobiliária, a Coporgest gere uma área de negócio no sector de turismo através da marca Lisbon Best Apartments. A LBA opera seis unidades de alojamento local no centro de Lisboa, sendo que estes edifícios foram igualmente desenvolvidos pela Coporgest. Nestes casos, do ponto de vista de cliente, seguimos com particular interesse o retorno do investimento das soluções com eficiência energética elevada, visto que somos no final do ciclo os principais beneficiários da implantação das mesmas. O resultado é claramente positivo, pois verifica-se que os consumos energéticos são relativamente baixos, quando comparados com unidades semelhantes de outros operadores do mesmo sector.
É sempre possível obter um equilíbrio entre o conforto térmico e a eficiência energética, no entanto, este irá depender do investimento que se está disposto a realizar.

MIGUEL GARCIA
Administrador da Garcia Garcia

Desde há alguns anos que a Garcia Garcia tem vindo a apostar nestas áreas, procurando implementar nos nossos projetos soluções que respondam a estas preocupações.
A problemática da economia circular, da eficiência energética, da minimização da pegada ambiental e da redução dos custos de operação estão no centro da nossa ação.
Temos investido na construção sustentável, procurando novas formas de trabalhar, novos materiais e processos. Para o efeito, temos procurado estabelecer parcerias com centros de competência internacionais, de forma a desenvolver o nosso know-how.
Mas não estamos sozinhos neste caminho. Os nossos clientes, sejam eles residenciais ou empresariais, estão cada vez mais disponíveis para soluções que minimizem o impacto ambiental e maximizem a eficiência energética. Sentimos que existe uma preocupação genuína dos investidores com estas questões que, até recentemente, eram consideradas como menores.
A Garcia está já capacitada para intervir ao abrigo do referencial BREEAM, que utiliza medidas de avaliação de desempenho reconhecidas internacionalmente, com quadros técnicos certificados ao abrigo deste normativo. E, recentemente, para o segmento do hospitality, tivemos a oportunidade de desenvolver um projeto de Design & Build pela norma LEED.
O LEED e o BREEAM, desenvolvidos, respectivamente, nos Estados Unidos e no Reino Unido, são os sistemas de referência quando o tema é a eficiência energética. Estão orientados para a promoção de uma construção mais sustentável, capaz de gerar benefícios económicos, ambientais e sociais para todos os stakeholders. São ainda sinónimo de valorização dos imóveis, pois asseguram que no projecto de construção nada foi deixado ao acaso. Edifícios com estas certificações são uma garantia de sustentabilidade - energia, consumo de água, emissão de CO2, entre outros.
Para além do anterior, todos os projetos da Garcia Garcia respondem sempre, no mínimo, ao RECS e REH, mesmo que por questões legais não seja exigida a certificação.

RUI TORGAL
Diretor geral da ERA Portugal

A construção em Portugal é ainda pouco eficiente a nível energético, no entanto, o setor já começa a trabalhar para resolver este problema e é nítido que o próprio consumidor tem também vindo a demonstrar uma certa preocupação nesta matéria. Nos últimos anos, na Europa e em Portugal, tem sido produzida legislação com níveis de exigência altos relativamente à melhoria do desempenho energético e das condições de conforto dos edifícios.
Com a reabilitação urbana, a construção nova e o consequente progresso energético dos edifícios tem-se criado grandes oportunidades para corrigir situações inadequadas do ponto de vista energético e que proporcionam uma melhoria da qualidade térmica dos edifícios e das condições de conforto de quem usufrui do imóvel. Sabemos que casas bem construídas, bem isoladas e detentoras de métodos de aquecimento eficazes significa termos habitações mais eficientes do ponto de vista energético. A pensar na sustentabilidade, na energia, no conforto e na consequente poupança para o consumidor, a ERA criou o programa Obra Nova ERA. O projeto foi lançado com o objetivo principal de permitir aos promotores e investidores imobiliários identificar as melhores oportunidades de construção no país, no entanto, ao oferecermos construção nova, de qualidade e energeticamente eficientes, estamos, ao mesmo tempo, a construir edifícios com classificações energéticas altas, com elevadas condições de conforto e de qualidade térmica. Este projeto tem vindo a contribuir para acelerar a eficiência energética dos imóveis no nosso país, tendo já concretizado mais de 50 protocolos de parceria com promotores imobiliários nacionais, e permitindo à ERA comercializar 250 empreendimentos em 2019, ano de lançamento do projeto. O Obra Nova ERA tem-se tornado numa excelente alavanca para ajudar o setor a beneficiar de cada vez mais empreendimentos sustentáveis e com uma elevada eficiência energética, que contribuem não só para uma larga poupança nos gastos energéticos

IGNACIO SONEIRA
Diretor Geral da Axpo

A nossa especialização em projetos inovadores de eficiência energética converte a Axpo num poderoso aliado de negócio, ajudando as empresas a tornarem-se mais eficientes, sustentáveis e competitivas. Uma das principais dificuldades é a capacidade de financiamento, sobretudo nas pequenas e médias empresas, para investir na transformação energética dos seus negócios. Este factor é um dos principais entraves à implementação de medidas de eficiência energética adequadas, que será ainda mais acentuada nos próximos meses, devido à crise provocada pelo COVID-19. Espera-nos uma crise que será especialmente dura para as pequenas e médias empresas do nosso país. É por isso que financiamos os projetos de eficiência energética dos nossos clientes a 100%, para que não tenham que descapitalizar-se para conseguir essa transição. Esta medida abarca as várias soluções de eficiência energética que disponibilizamos, desde sistemas de autoconsumo fotovoltaico, iluminação LED, compensação de energia reativa, entre outras. A Axpo garante assim o financiamento a 100% de todo o projeto, permitindo que os clientes empresariais reduzam os custos energéticos e possam amortizar o financiamento em pequenas quotas na fatura de eletricidade.
Dependendo das medidas de eficiência a aplicar em cada sector de atividade, é possível obter uma redução do consumo energético superior a 70%. Se analisarmos, por exemplo, a relação custo-benefício da instalação de unidades de autoconsumo fotovoltaico, podemos ter uma poupança muito expressiva a longo prazo, uma vez que os equipamentos têm uma vida útil elevada. Estamos a falar de poupanças de milhares de euros por ano que se podem atingir com certas medidas. Em termos de amortização do capital, na maioria dos casos a poupança obtida permite rentabilizar o investimento em menos de 5 anos. Em determinados projetos, o prazo pode ser um pouco mais alargado mas a poupança a longo prazo também será mais alta. Podemos dar o exemplo da Dan Cake, que confiou na Axpo para implementar um sistema de autoconsumo fotovoltaico numa das suas fábricas e a redução dos custos energéticos nos próximos 20 anos representa uma poupança superior a 2 milhões de euros.

MASSIMO SENATORE
Diretor Geral
da BMW Portugal

Apesar de inúmeros desafios e condições ambientais voláteis, continuamos a preparar sistematicamente respostas aos desafios tecnológicos do futuro e estamos a trabalhar no caminho para um maior crescimento e um significativo lucro sustentável, com o tema da eficiência energética no topo das nossas prioridades. O uso eficiente e económico de energia representa um fator chave de sucesso e, por isso, temos trabalhado continuamente para economizar recursos e reduzir o consumo de energia, otimizando processos e investindo em tecnologias mais eficientes. Nomeadamente, através de medidas concretas, tais como:
1. O aumento da geração de eletricidade a partir de sistemas combinados de calor e energia e a substituição de luzes por LEDs em todas unidades fabris, que permitiram economizar mais de 67.700 MWh em energia e evitar emissões de CO2 de aproximadamente 28.000 toneladas;
2. A melhoraria de processos para reduzir o consumo de energia nas fábricas. A redução do tempo de fusão permitiu-nos economizar mais de 11.000 MWh de energia a cada ano e reduzir significativamente as emissões de CO2 do processo de fusão, obtendo uma economia anual de aproximadamente 350.000;
3. O desenvolvimento de projetos de digitalização para dados de consumo e produção de energia. Ao analisar os números de consumo de energia de estruturas de fabricação complexas e do sistema de gerenciamento de instalações, conseguimos determinar as condições operacionais ideais e, com base nisso otimizar constantemente os processos e aumentar a eficiência energética, por meio de abordagens inovadoras. Esta abordagem posicionou o BMW Group como uma das empresas mundiais preocupadas em corresponder às metas globais estabelecidas nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Através de soluções de inovação para a redução do consumo de energia e intensidade energética, conseguimos alcançar as normas 7,8,12 e 13 que expõem o acesso a energia sustentável, promover o crescimento económico e padrões de consumo e produção sustentados, e tomar medidas urgentes no combate às mudanças climáticas. No contexto Europeu, a redução do consumo de energia e do desperdício energético assume uma importância cada vez maior. Conscientes da atual realidade e, como parte de uma estratégia conjunta, a nível Europeu, com vista a integrar as melhores políticas energéticas europeias, estamos neste momento a selecionar um parceiro que detenha uma posição similar e relevante no mercado na área da eletrificação e prestação de serviços. Com o apoio desse parceiro, iremos assegurar a disponibilização de produtos e serviços premium em áreas tais como, Home/Office Charging, Public Charging, Consultoria energética para clientes B2C e B2B, Rede de concecionários, BMW Portugal, e respetivos colaboradores destas entidades. A eficiência energética com soluções baseadas em fontes renováveis e smart hardware, com integração nos nossos serviços digitais, irá ser o foco da oferta que pretendemos disponibilizar ao mercado, ainda este ano, preparando assim a nossa organização, dos nossos clientes e parceiros para a ofensiva de modelos eletrificados prevista para os próximos anos. Com isto, o BMW Group procura manter uma posição de liderança no segmento 'premium' global até 2020, enquanto cria igualmente as condições certas para se tornar numa das principais 'players' do mercado no que toca à eficiência energética com impacto na vida do automóvel desde a fábrica onde é construído, até ao nível de emissões.

PUB

PUB

A ESTRADA CONTINUA AQUI.

Uma estrada não é só alcatrão, cascalho ou brita.
Não é só uma linha que une o ponto A ao ponto B.
Uma estrada é tudo o que lá vivemos.
É uma road trip, um passeio domingueiro.
Uma canção desafinada a chegar à escola.
Nos tempos que correm, uma estrada deve ser
acima de tudo esperança.
Uma crença inabalável de que vamos voltar
a percorrer os caminhos de sempre.
E descobrir novos.
Por estes dias, é também uma pista de corridas
improvisada no tapete da sala.
Ou uma cartolina rabiscada no chão do quarto.
E novamente, é tudo o que lá vivemos.
Ainda temos algum caminho pela frente.
Mas sabemos que lá fora, há uma estrada
que vai continuar à nossa espera.
#FiqueEmCasa

BMW