

Energia & Ambiente

Energy & Environment

www.energiaeambiente.pt

N.º 6 | 28 junho de 2019 | Diretor Filipe Alves | Diretor executivo André Cabrita-Mendes



MERCADO LIBERALIZADO

Comercializadoras querem travar “turistas energéticos”

A Acemel, presidida por Ricardo Nunes reúne mais de uma dezena de comercializadores de eletricidade e de gás natural. Exige medidas para travar consumidores que mudam de empresa sem saldar as dívidas. ● P3 a 5

Finerge atenta a oportunidades nas renováveis em Portugal

A Finerge acabou de angariar 700 milhões de euros em financiamento. A companhia liderada por Pedro Norton está atenta a negócios em Portugal, Espanha e França. A elétrica explora 43 centrais e conta com um total de 900 megawatts de potência instalada. “Portugal tem sido, e espero que se mantenha, uma geografia com alguma estabilidade regulatória”, defende Pedro Norton. ● P8



Pedro Norton
Presidente-executivo da Finerge

Leilão de energia solar corre risco de litigância

Especialista alerta para riscos deste procedimento. Produtores criticam que contagem dos prazos seja da responsabilidade dos promotores ● P6

TECNOLOGIA

O mundo digital ao serviço da produção de petróleo da Partex

● P12

ESTRATÉGIA

Ikea investiu mais de 100 milhões na sustentabilidade em 2018

● P14

LEGISLAÇÃO

Produção e comercialização de eletricidade com novas regras

● P7

CIDADES

“Governo não tem tocado nos resíduos e na limpeza urbana”

● P10

SUSTENTABILIDADE

Angola e Cabo Verde lançam ofensiva nas energias renováveis

● P15

PUB

O melhor investimento familiar é a educação dos seus filhos

International sharing school
madeira - portugal

Primary Years Programme Middle Years Programme

sharing foundation

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

ENERGIA & AMBIENTE

4

ENTREVISTA

Ricardo Nunes, presidente da Acemel diz não perceber porque é que o processo de mudança das marcas da EDP imposto pela ERSE ainda não avançou

6 Leilão de energia solar corre risco de litigância

8 Finerge atenta a oportunidades em Portugal

10 Luis Capão, líder da Associação Limpeza Urbana em entrevista

12 O mundo digital ao serviço da produção de petróleo da Partex



14 Ikea investiu mais de 100 milhões na sustentabilidade em 2018

ESTATUTO EDITORIAL

Energia & Ambiente é uma publicação especializada em temáticas de energia, ambiente e sustentabilidade, sem descurar outros temas que correspondam às motivações e interesses de um público plural.

Energia & Ambiente é uma publicação livre e independente de quaisquer poderes políticos, económicos, religiosos ou corporativos, norteando-se por princípios de rigor, isenção e qualidade jornalística, de modo a contribuir para uma opinião pública informada e interventiva, com um especial enfoque nos temas de energia, ambiente e sustentabilidade.

Energia & Ambiente acredita num jornalismo económico de qualidade e responsável apenas perante os seus leitores, que terá mais valor quanto mais independente, isento, credível e rigoroso conseguir ser.

Energia & Ambiente acredita no primado da pessoa humana, na democracia representativa e na defesa do interesse público, no contexto de uma sociedade aberta, onde cada cidadão tenha liberdade de escolha e de iniciativa e possa melhorar a sua condição com base no mérito.

Energia & Ambiente procura estar em sintonia com a transformação tecnológica em curso na comunicação social, na medida em que as novas tecnologias permitam melhor servir os seus leitores e telespectadores.

FICHA TÉCNICA

Publicado mensalmente na primeira sexta-feira de cada mês. **Propriedade** – Megafin Atlantic - Sociedade Editora SA. **Acionistas detentores de mais de 5% do capital** – A.I. Arts Investments (84%), Filipe dos Santos Alves (6%) e Megafin Sociedade Editora, SA (10%). Registo na ERCS nº. 126936. NIPC 514101989. Nº Depósito Legal: 422057/17.

Sede e redação – Rua Conde Carvalhal, 53, 9060-011 Funchal. www.jornaleconomico.pt.

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 Aqualva, 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.

AGRICULTURA

Corteva apoia três mil agricultores portugueses por ano

A empresa agrícola que recentemente concluiu a sua separação da DowDuPont, reforçou a sua aposta prioritária no mercado nacional.

ANTÓNIO SARMENTO
asarmento@jornaleconomico.pt

Em Portugal, a Corteva é uma das mais importantes empresas no desenvolvimento e comercialização de sementes para as grandes culturas anuais, com destaque para o milho, e também a empresa com maior capacidade de assessoria técnica ao agricultor com o recurso às mais recentes ferramentas digitais. Tem como principal objetivo assessorar os agricultores na sua atividade produtiva, garantir aos consumidores portugueses os melhores produtos e assegurar um futuro de qualidade às gerações vindouras através de uma agricultura sustentável. Em Portugal, a Corteva conta com 24 técnicos especializados que apoiam intervenções numa superfície agrícola superior a 800.000ha. São já mais de três mil agricultores portugueses apoiados pela assessoria técnica da Corteva por ano.

Igor Teslenko, Presidente da Corteva para a Europa, esteve presente este mês na Feira Nacional de Agricultura (FNA) para reforçar o compromisso com o mercado português e afirma que “este é um momento muito importante para a Corteva que acaba de se tor-

nar a primeira empresa mundial 100% agrícola com o portefólio mais inovador da indústria. A FNA é um palco de excelência para a divulgação dos nossos produtos e capacidades, além da partilha de conhecimentos entre especialistas e profissionais do setor agrícola.”

Em Portugal, encontra-se na liderança no desenvolvimento e comercialização de sementes para as grandes culturas anuais, com destaque para o milho, e com a maior capacidade de assessoria técnica ao agricultor. O objetivo a curto prazo é prestar assessoria a mais agricultores na sua atividade produtiva, maximizando o seu rendimento e lucratividade. Em simultâneo, pretende garantir aos consumidores os melhores produtos, assegurando um futuro de qualidade às gerações vindouras através de uma agricultura sustentável com a preocupação de proteger o meio ambiente.

Com o foco no desenvolvimento de uma agricultura sustentável, a empresa está ainda a preparar uma equipa especializada na proteção das plantas, à semelhança da sua equipa técnica dedicada a sementes. Com o início de atividade da nova equipa para a proteção de plantas, a Corteva espera aumentar o número de agricultores com

assessoria técnica para um valor a rondar os 5.200 nas diferentes áreas produtivas, com especial destaque para as culturas do milho, vinha e olival.

Recentemente, a Corteva Agriscience concluiu a sua separação da DowDuPont para formar uma sociedade puramente agrícola líder, independente e global. Presente em mais de 140 países, gerou 14 mil milhões de dólares em vendas líquidas em 2018, possui mais de 150 instalações de investigação e desenvolvimento e mais de 65 princípios ativos. “Enquanto nova sociedade agrícola independente, estamos totalmente concentrados num investimento na inovação, de modo a proporcionar um crescimento orgânico das receitas acima do mercado e a aumentar o rendimento do capital investido”, disse Greg Friedman, vice-presidente executivo e diretor financeiro da Corteva Agriscience. “Estamos dentro do prazo do nosso compromisso de obter 1,2 mil milhões de dólares em sinergias de custos até 2021, e temos confiança no nosso plano para ampliar as margens. Igualmente importante é o facto de estarmos comprometidos em devolver capital significativo aos acionistas através de uma combinação de recompras de ações e dividendos”, acrescenta. ●



Reuters



António Cotrim/Lusa

ENTREVISTA **RICARDO NUNES** Presidente da Acemel

“Não se percebe porque é que o regulador não avança com a separação de marcas da EDP”

O presidente da Acemel diz não perceber porque é que o processo de mudança das marcas da EDP imposto pela ERSE ainda não avançou. Ricardo Nunes defende também que os clientes com tarifa social deveriam ficar no mercado regulado.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@jornaleconomico.pt

A Associação de Comercializadores de Energia no Mercado Liberalizado (Acemel) foi criada em 2018 e reúne 13 empresas de venda de eletricidade e de gás natural no mercado liberalizado das 24 existentes em Portugal. Em entrevista ao Jornal Económico, o presidente da Acemel, Ricardo Nunes, questiona porque é que a Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE) ainda não avançou com a separação de marcas da EDP, dois anos depois de ter imposto esta mudança à elétrica.

A ERSE impôs em 2017 que a EDP mudasse as suas marcas, mas esta alteração ainda não teve lugar. Como é que olham para a falta de progresso neste dossier?

A posição da Acemel é que, enquanto houver um consumidor que confunda as marcas e a sua atuação na relação com o consumidor, é evidente que não podemos estar a favor disso. É um pouco estranha esta situação: pode-se dar o caso de um consumidor estar em qualquer empresa do mercado livre, mas quando tem um problema tem de ligar para uma empresa - a EDP Distribuição -, que tem exatamente o mesmo nome que um dos concorrentes da empresa comercializadora. É estranho a EDP ter a mesma marca para atividades reguladas e atividades liberalizadas. Devia haver essa separação.

A que se deve esta falta de avanço? Há falta de vontade?

Não conseguimos perceber porque é que não se avança. Espanha começou muito mais tarde do que nós e já foram criadas novas marcas. O mercado de energia já é um mercado com tantos pormenores, tão confuso, se as próprias empresas que atuam em diferentes regimes, em diferentes áreas, em diferentes fases da cadeia de valor, se forem confundidas, não ajuda à democratização que a Acemel defende para o setor. Terá havido uma fase que tinha a ver com quem suportava os custos da mudança. Para nós, isso é uma não questão. Um exemplo: o Governo anterior chamava-se Governo de Portugal e o Governo atual mudou a sua marca em todos os documentos para República Portuguesa. Essas mudanças de marca, de logótipos, acontecem todos os dias nas diferentes empresas e instituições. Não nos parece que isto seja uma questão. A ERSE e a EDP devem entender-se relativamente a isso. Agora, não me parece justo que seja o elemento que está a ser confundi-

do, o consumidor, que tenha de assegurar a mudança para terminar com essa confusão. As duas instituições vão com certeza resolver isso. Mas, por uma questão de transparência e de democratização do setor, é importante esta separação de marcas.

Já houve relatos de fraudes na tarifa social. Estas fraudes já atingiram os associados da Acemel?

Não temos conhecimento de fraudes com a tarifa social. Gostava de dizer que temos muito respeito pela tarifa social e pelos clientes economicamente vulneráveis, mas achamos que estes clientes que devem ficar no mercado regulado. ●

“Não me parece justo que seja o elemento que está a ser confundido, o consumidor, que tenha de assegurar a mudança para terminar com essa confusão”

ENERGIA & AMBIENTE

Devedores não podem mudar de empresa

A Acemel defende que os “turistas energéticos” devem ser impedidos de mudar de fornecedor sem saldarem dívidas. Os comercializadores propõem a criação de uma lista anónima no sistema para travar mudanças.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@jornaleconomico.pt

Já referiu que existia um fenómeno de turistas energéticos, isto é, consumidores que andam a saltar de empresa em empresa no mercado liberalizado sem saldar as suas dívidas. Qual é a gravidade deste problema?

O turista energético acontece maioritariamente nos consumidores domésticos, alguns consumidores que aproveitando-se dos *timings* entre quando é enviada a primeira fatura e quando lhes é enviado um aviso de corte: há aqui um intervalo temporal de vários dias, que poderá chegar a 60 dias. O que fazemos é mudar de comercializador antes do corte ser efetivado. O que acontece é que o sistema neste momento não está preparado para libertar um alerta quando isso acontece, e assim produzir: ou uma proibição de mudança de comercializador ou uma mudança imediata para o comercializador de último recurso [EDP Serviço Universal]. Este é um assunto que nos preocupa, que tem impacto em todas as comercializadoras, desde as maiores às mais pequenas. Naturalmente que quando acontecem casos destes numa empresa com menos clientes, mesmo que sejam poucos, terá sempre muito impacto.

Denunciaram esta questão ao Governo e ao regulador?

Já enviámos uma carta tanto ao Governo como à ERSE. Sabemos da dificuldade da nova legislação de Proteção de Dados [RGPD]. Mas basicamente enviámos uma carta onde mostramos dois casos que podem ser usados para realizar uma comparação nesta situação. O primeiro, o caso das telecomunica-

ções em território nacional, depois a legislação que há em Espanha para o setor da energia. Aguardamos agora que possa ser feita alguma alteração legislativa sobre estes assuntos, mas estamos tranquilos e a aguardar.

Esta lista negra de devedores de luz e de gás é uma das medidas que existem em Espanha?

Lista negra é um termo forte, não fui eu que referi. Mas mais do que uma lista, o próprio sistema tem de criar mecanismos para que estas pessoas não migrem de umas comercializadoras para as outras, e há duas formas de fazer isto. Uma delas é haver informação de quem são essas pessoas que fazem essas práticas ilegais, e a segunda forma será através do próprio sistema. Há um sistema que permite a mudança de comercializador, de alguma forma identificar mesmo que nos não saibamos quem é a pessoa em si, e limitar a sua passagem para outro comercializador.

A Acemel fez essa denúncia

“

O próprio sistema tem de criar mecanismos para que estas pessoas não migrem de umas comercializadoras para as outras

a ERSE veio depois a público dizer que há mecanismos legais para travar esses devedores.

No que é que ficamos?

Os mecanismos legais que existem neste momento estão dentro do âmbito da EDP Serviço Universal. Se alguém tiver dívidas dentro do mercado regulado não pode depois sair para o mercado liberalizado, mas não é exatamente disso que estamos a falar. Nós propomos duas possibilidades para travar o fenómeno do turista energético: uma divulgação de uma lista, que eu prevejo difícil devido à legislação RGPD; outra seria o próprio sistema de forma anónima não permitir a saída desses clientes de um fornecedor até a situação ficar regularizada.

O Governo anunciou lançamento de leilões para a energia solar. Qual a análise da Acemel a este processo?

Optou por um modelo misto de leilões: através de uma tarifa garantida, ou através de um pagamento ao sistema que depois vende a energia em mercado. Nós temos dúvidas apenas no algoritmo comparativo entre os dois tipos. Há 24 lotes em que duas empresas concorrem entre si, indo por modelos diferentes. Depois há um algoritmo que depois compara os dois modelos para poderem concorrer ao mesmo lote. Vão ser precisos dois a três leilões. E isso vai definir se foi a melhor forma ou não de atacar um problema que existia, mas parece-nos positivo este projeto, temos só algumas dúvidas neste algoritmo.

Há associados da Acemel interessados?

Sim, penso que há alguns associados que estão envolvidos ou direta ou indiretamente, vão participar nos leilões que vão haver. ●



Descida do IVA da luz foi um “primeiro passo”

A partir de julho, três milhões de consumidores de eletricidade e mais de um milhão no gás natural vão ter um corte na fatura mensal, depois de o Governo ter decidido reduzir o IVA na parte fixa da fatura. Segundo a Deloitte, as poupanças não atingem os dois euros mensais. Para a Acemel, esta medida deve ser acompanhada por mais medidas no futuro para reduzir a carga fiscal na fatura mensal energética das famílias.

Foi anunciado pelo Governo o corte do IVA numa componente da fatura

da eletricidade e do gás. Feitas as contas, a descida é pequena. Esta medida é pouco ambiciosa?

Foi um primeiro passo, quando se tenta reverter uma medida que tinha sido imposta em tempos de grande dificuldade e de assistência financeira. A medida de subida do IVA foi tremendamente injusta, que foi aplicada num momento extraordinário, e agora achamos que deve ser revertida. Agora, vamos perceber nos próximos orçamentos do Estado se este caminho é para ter continuidade ou se foi apenas um sinal. Se foi apenas um



“Deve haver controlo de idoneidade”

Das três comercializadoras de eletricidade que faliram, duas tinham a mesma equipa de gestão. A Acemel exige maior escrutínio.

Olhando para o mercado liberalizado no geral, o que é que os associados da Acemel defendem para que haja mais concorrência neste mercado?

É um mercado que não tem muitas barreiras à entrada, ao contrário do que muita gente diz. A prova é o grande número de comercializadoras que atuam no mercado, é preciso desmitificar esta ideia. Agora, é um mercado que tem muitas barreiras ao crescimento. Quais são? Tem uma exigência de garantias muito elevada, que penalizam o crescimento de uma empresa, garantias essas prestadas junto da EDP Distribuição, junto da REN e no ato da própria compra de energia no OMIE [Mercado Ibérico de Eletricidade]. Mas é verdade que o peso do incumbente [EDP] é ainda muito elevado, principalmente no número de clientes, mais do que na quantidade de energia, onde já há algum equilíbrio. É um *baby market* ainda, o mercado tem poucos anos, ainda está na sua fase de maturidade. Acreditamos que nos próximos anos vão haver movimentos de aquisição e de concentração, e também de verticalização, isto é, as empresas poderem não só estar na comercialização, mas também na produção.

Nesse sentido, há associados da Acemel interessados nessa verticalização, vender e produzir eletricidade?

Há associados que já fazem alguma coisa na área da produção e há associados que recentemente tiveram a entrada de acionistas que já são atores importantes tanto na área de venda de energia como de produção de energia, direta ou indiretamente começam a ter algum papel também em áreas diferentes da comercialização.

Falou sobre as garantias que as comercializadoras precisam de prestar. O secretário de Estado da Energia referiu recentemente que as falências de comercializadoras deixavam aqui um ónus e que na revisão do decreto-lei 172/2006 foram revistas as garantias necessárias de forma a acautelar os impactos de uma falência.

Em primeiro lugar, é preciso separar as falências das comercializadoras e da realidade das comercializadoras existentes. Duas das três comercializadoras que faliram, tinham a mesma equipa de gestão. Esta equipa entrou em insolvência numa comercializadora que a seguir abriu facilmente e obteve licença para outra comercializadora, voltou a ter insolvência. Devemos assim perguntar: porque é que não houve da parte do regulador alguma atenção a este assunto? Na banca, há exames de idoneidade e essa exigência para o setor da energia já foi aumentado na última revisão legislativa. Depois, devemos olhar para a comercialização e todos devem atuar de forma responsável: desde o regulador, ao agente de comercialização. Tem de haver um determinado nível de garantias que tem de assegurar duas coisas: por um lado, que não há insolvências e que não é qualquer empresa que pode ser um agente ativo no mercado, sem exames de idoneidade. Por outro lado, também não pode ser demasiado rígida, porque senão vai limitar a própria evolução do mercado de energia. De qualquer forma, estamos a falar de valores que foram para o sistema na ordem dos dois a três milhões de euros, que vieram dessas falências. O facto de termos o preço de energia definido pela ERSE para 2018 para o mercado regulado, face ao valor real de energia, deve ter sido na ordem dos 44 milhões. Há assuntos neste momento mais urgentes, até pela dimensão do que estamos a falar, até para resolver. Embora, mais uma vez, acho que deve haver um controlo exigente de idoneidade, das pessoas, do próprio conhecimento de quem está a frente da empresa, de consistência financeira. Deve haver no momento de entrada, e não tanto depois do desenvolvimento. Na entrada e que deve haver essa separação, com algum rigor, como há noutros setores.

Empresas como a EDP ou a Iberdrola anunciam a venda de eletricidade 100% verde ou 100% renovável. A Acemel tem vindo a defender a regulamentação das garantias

de origem para atestar que os comercializadores estão a vender eletricidade totalmente renovável. Qual a importância destes certificados?

Com esta nova boa tendência das pessoas e das empresas terem preferência pelo consumo de energia verde, os certificados verdes assumem maior importância face há uns anos. É importante termos um mercado de certificados verdes em Portugal para certificar que a origem de uma determinada energia é renovável. Ao dia de hoje, sem este mercado estar efetivado, pode haver muitas formas de tentar demonstrar que só se está a vender energia verde, mas na prática é muito difícil. Penso que são assuntos de marketing. Há grupos que têm certificados de outros países, é possível a importação de certificados de outros países. Agora, é um pouco estranho estarmos a dizer que uma determinada empresa vende energia 100% renovável em Portugal quando está a usar certificados da Noruega ou da Dinamarca. Neste caso, são mais estratégias de marketing puro, porque na verdade precisamos mesmo de ter um mercado de certificados em Portugal para garantir que a energia verde portuguesa está a ser vendida aos consumidores, que a tanto procuram.

A ERSE anunciou uma descida de 3,5% nas tarifas da luz no mercado regulado para este ano. Foi muito ambiciosa esta descida?

Foi feito um esforço muito grande. Todos os agentes do setor gostavam todos de ter a energia mais barata, que os consumidores pagassem menos. Agora, há alguns riscos legais? Há, porque a ERSE considerou determinados itens que só daqui a uns anos é que se vai perceber se irá haver alguma alteração nos tribunais ou não, como os cortes nos contratos CMEC da EDP. Vai-se demorar anos a perceber, não há neste momento indicações nem para um lado nem para o outro. Mas se a ERSE tiver razão, então teve uma excelente medida para reduzir a tarifa, se isso não acontecer, vai ter de haver no futuro um acerto. ●

sinal, é errado do nosso ponto de vista porque tem pouco impacto nas pessoas. Se foi um primeiro passo para que continuemos este caminho, e que daqui a três anos possamos todos ter já voltado ao nível de imposto que havia antes da intervenção da troika em Portugal, na altura podemos congratular-nos e dizer que tudo começou com esta descida para a baixa tensão.

O Eurostat divulgou recentemente dados a apontar que os preços da eletricidade em Portugal são os mais altos da União Europeia, tendo em conta a paridade do poder de compra. Como é que a Acemel analisa estes dados?

Esse estudo tem múltiplos fatores que o influenciam, do lado da componente do preço da energia, é evidente que está relacionado com o nível de imposto que existe sobre este mercado em todos os seus níveis, desde o preço; e tem também a ver com o próprio poder de com-

pra de Portugal. Mesmo que tivéssemos um preço de energia depois de impostos equivalente a outros países, e penso que até temos um bocadinho acima da média, mas depois somos penalizados pela carga fiscal. Esses estudos valem o que valem, mas não devem servir de referência quando se analisa um setor tao complexo e dinâmico como o setor da energia. ●

“

A medida da subida do IVA foi tremendamente injusta, que foi aplicada num momento extraordinário, deve ser revertida

ENERGIA & AMBIENTE



Reuters

ENERGIA SOLAR

Leilão solar corre risco de litigância

Especialista legal alerta para um “risco grande de litigiosidade” decorrente deste procedimento. Já as empresas produtoras de energia verde criticam que a contagem dos prazos seja da “responsabilidade única do promotor”.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@jornaleconomico.pt

Os riscos de litigância e os promotores ficarem responsáveis por falhas nos prazos de licenciamento são dois dos desafios que podem surgir do leilão de energia solar que vai ter lugar em julho.

Uma especialista legal alerta que podem surgir casos de litigância decorrente deste leilão. “É real. É real em todos os procedimentos concorrenciais, em todos os procedimentos de contratação pública em geral. É um risco que existe sempre. Aqui o risco estará muito ligado ao facto de o enquadramento legislativo ser recente, está também ligado ao número de promotores que se apresentem a concurso. Dependendo do número de promotores, e de quantos deles possam eventualmente ser excluídos, seja numa fase inicial por não admissão da candidatura, seja de-

pois porque não lhes é atribuído a capacidade de injeção, existe um risco grande de litigiosidade”, alertou a advogada Joana Brandão da sociedade PLMJ ao Jornal Económico à margem do evento “Oportunidades no mercado das energias renováveis em Portugal”, que decorreu em Lisboa na quinta-feira.

Recentemente entrou em vigor o decreto-lei 76/2019 que aprovou o quadro-legal sob o qual vai decorrer o leilão de energia solar. Analisando o documento, a advogada deixa vários alertas, em particular, os riscos que a legislação transpõe para o promotor.

“Este procedimento concorrencial transpõe para o promotor todo o risco inerente ao processo de licenciamento, à obtenção de pareceres, a autorizações que estão dependentes da própria DGEG [Direção-Geral de Energia e Geologia], e do próprio operador de rede”, começou por explicar Joana Brandão.

“Isto quer dizer que há aqui um risco do promotor que está garantido através de cauções que podem ser perdidas, caso não sejam cumpridas numa primeira fase as obrigações inerentes ao procedimento, através de uma caução de valor mais baixo, mas que visa garantir que o candidato depois apresenta as licitações e, caso seja adjudicada,

presta a caução definitiva”, acrescenta.

“No momento posterior, uma segunda garantia definitiva, essa já ligada ao risco de licenciamento, que visa garantir que o promotor vá implementar o projeto. Tem aqui um conjunto de prazos bastante apertados”, apontou.

“Isto é um elemento de preocupação, é um risco para o promotor, tem que ter o projeto muito bem pensado, muito bem estruturado, bastante experimentado para que as coisas corram bem”, avisou a advogada. “Claro que há válvulas de escape, que estão ligadas à possibilidade de pedir prorrogações excecionais desses prazos, e também há a possibilidade de fazer a demonstração que não foi imputada o atraso verificado”, afirmou a responsável da PLMJ.

Por sua vez, o presidente da Associação Portuguesa de Energias Renováveis (APREN) também revelou a sua preocupação em rela-

ção à “contagem dos prazos ser da responsabilidade única do promotor ao abrigo do procedimento e do caderno de encargos”.

“Só faz sentido os promotores serem penalizados dentro das variáveis que controlam. Se um parecer de uma entidade qualquer, que deveria apresentar o seu parecer em três meses e demora nove meses. Isso não pode ser responsabilidade do promotor”, defendeu Pedro Amaral Jorge.

“Tudo o que tem a ver com aquilo que ele controla, a quem é que compra os painéis, os prazos de entrega, tudo isso tem de ser da sua responsabilidade. Agora tudo o que a ver com os pareceres e com as obtenções de opiniões de todas as entidades que se tem de pronunciar, obviamente que isso tem de ficar claro no programa de procedimento e no caderno de encargos, que não é responsabilidade do promotor”, afirmou o líder da APREN. ●

O leilão para atribuir 1.300 megawatts de energia solar fotovoltaica vai ser lançado pelo Governo em julho

LEGISLAÇÃO

Produção e comercialização de eletricidade tem novas regras

O novo regime jurídico entrou em vigor a 4 de junho. Entre as mudanças está o processo de atribuição de licença de produção, que passou a poder ser feita de três maneiras.

MARIANA BANDEIRA

mbandeira@jornaleconomico.pt

O regime jurídico da produção, transporte, distribuição e comercialização de eletricidade sofreu alterações recentemente. O novo decreto-lei (n.º 76/2019) estabelece, entre outras normas, a proibição de transmissão da licença de produção até à emissão da licença de exploração e a exigência de um título de reserva perante a escassez de disponibilidade de receção na rede.

A advogada Mónica Carneiro Pacheco considera que um dos pontos positivos deste regime é o facto de dar mais garantias aos promotores perante as faltas de capacidade de rede, ao contrário, “em que os promotores assumiam custos por vezes elevados principalmente em projetos sujeitos a licenciamento ambiental” sem terem essa garantia. “Lembro-me de casos de investidores que recuavam face a esta incerteza”, admite, em declarações ao Jornal Económico. A sócia da CMS Rui Pena & Arnaut enaltece ainda a hipótese, que anteriormente não existia nestes moldes, de serem as empresas com capacidade para tal “a acordarem com o operador da rede e assumirem os encargos com a construção ou o reforço da capacidade da rede”.

No entanto, a advogada de Direito da Energia alerta para “alguns erros nas remissões” que suscitam dúvidas de interpretação, nomeadamente no que diz respeito aos processos pendentes. O novo regime suspende-os até obtenção do título de reserva de capacidade de receção na rede, ainda que essa suspensão não prejudique a caducidade dos pedidos em certos casos (em que seja tomada a decisão de realização de prévio procedimento concorrencial para atribuição de reserva de capacidade de receção na rede).

“Antes desta alteração, era possível a transmissão da licença de produção mediante autorização da Direção-Geral de Energia e Geologia, o que é agora proibido até à emissão da licença de explo-



Cristina Bernardo

tos instrutórios do procedimento inicial, quando não impliquem aumento de potência de injeção na rede”, clarifica a mesma jurista.

Quanto ao regime remuneratório, que prevê, por exemplo, a remuneração garantida para centros eletroprodutores com potência instalada até 1 megawatt, a sócia da CMS Rui Pena & Arnaut diz que “facilita muito o financiamento dos projetos”. “Faz sentido termos um regime de remuneração geral (venda em mercado) e um regime de remuneração garantida, sendo que a existência de uma remuneração garantida, seja por via de desconto a uma tarifa de referência ou por via de contribuição para o Sistema Elétrico Nacional, como previsto no procedimento concorrencial neste momento em curso”, defende.

O diploma que altera o decreto-lei n.º 172/2006 de 23 de agosto e reorganiza parte do funcionamento do sistema elétrico nacional foi publicado no passado dia 3 de junho e entrou em vigor no dia seguinte – à exceção do artigo referente ao procedimento de instrução do pedido de atribuição de licença de produção, que entra em vigor a 18 de julho, apenas 45 dias após a sua publicação. ●

ração. Sucede que houve algumas licenças emitidas mesmo em cima da entrada em vigor do novo regime e os promotores não tiveram tempo de adotar as estruturas societárias necessárias pois contavam com essa possibilidade. Penso que estas situações deveriam ser acauteladas”, exemplifica a advogada. Porém, Mónica Carneiro Pacheco assinala que artigo 9.º (norma transitória) deveria ser mais “detalhado e quizá terido mais além e salvaguardar expectativas pois, pura e simplesmente, o novo regime aplica-se aos processos pendentes sem pre-

juízo, naturalmente, dos atos já praticados”.

Outra das mudanças foi o processo de atribuição de licença de produção, que passou a poder ser feita por via de três maneiras: título emitido pelo operador da rede com reserva de capacidade de receção na rede (quem o pede requerente deve apresentar caução de 10 mil euros por MVA de reserva de capacidade a atribuir); acordo entre requerente e operador da rede (nesse caso, o primeiro assume os encargos financeiros da construção ou reforço da rede necessários para a receção da energia produzi-

da pelo centro electroprodutor; ou título emitido pelo operador após um procedimento concorrencial para atribuição de reserva de capacidade de receção na rede. Em relação a esta última modalidade, os clientes desta advogada mostram-se recetivos.

Mónica Carneiro Pacheco destaca também poder-se agora nas centrais híbridas licenciar novas unidades de produção que usem uma fonte primária distinta em instalações já existentes e sujeitas a licença de produção e exploração autónomas. Assim, a seu ver, há um aproveitamento dos “elemen-

“Antes desta alteração era possível a transmissão da licença de produção mediante autorização da DGEG, o que agora é proibido até à emissão de licença de exploração”, refere a sócia da CMS Rui Pena & Arnaut

ENERGIA & AMBIENTE



Foto cedida

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA
afsousa@jornaleconomico.pt

Depois de mais de mil milhões de euros aplicados nas eólicas, a Finerge – fundada em 1996 no setor da cogeração elétrica e sendo atualmente uma das empresas líderes no setor da produção de energia eólica no país – vai agora dar lugar à aposta na energia solar, disse o seu CEO, Pedro Norton.

“O crescimento em termos de energias renováveis em Portugal nos próximos anos vai fazer-se sobretudo no solar, é a área onde em Portugal vamos crescer mais”, declarou Pedro Norton, para confirmar que a empresa estará nos leilões que o Governo se prepara para lançar no próximo mês.

Pedro Norton disse que no primeiro leilão do solar, previsto para o início de julho, a empresa não irá “entrar com muitos projetos”, até porque “a decisão é relativamente recente”, mas seguramente é um segmento em que o crescimento da empresa, dada a sua pequena escala neste segmento particular, deverá ser mais rápido.

Mas o crescimento orgânico não é o único que está no horizonte da Finerge, detida pelo fundo australiano First State Investments e tendo Nuno Ribeiro da Silva, desde sempre ligado à espanhola Endesa, como chairman. Depois de, já este ano, ter adquirido os parques eólicos de Vila Franca de Xira e de Baião à Martifer e à SPEE, que os detinham em partes iguais, a Finerge está interessada em continuar a crescer por via das aquisições.

Na altura da compra daqueles dois complexos eólicos – com o preço de venda a atingir os 23 milhões de euros, Pedro Norton havia afirmado que as aquisições estavam não apenas alinhadas com a estratégia de crescimento da empresa, como provavam o empenho dos australianos em continuar a investir em Portugal.

Desta forma, e passado mais esse negócio, a empresa continuará “atenta” às “oportunidades” de novas aquisições “no mercado português e fora dele”. Nesse quadro, “é quase inevitável” que a empresa siga um percurso de internacionalização ‘geográfico’: Espanha e França estão à frente da estratégia.

“Lá fora provavelmente o início vai ser por aquisições, até porque não faz sentido entrar diretamente no desenvolvimento fora de Portugal, mas provavelmente quando tivermos já ativos em exploração fora de portas iremos iniciar também a fase de ‘greenfield’”, afirmou Pedro Norton.

O CEO da Finerge não quis avançar potenciais alvos em Espanha, mas o certo é que a Galiza – bem próxima da maioria dos ativos da empresa nas eólicas, tem

sido uma das regiões espanholas que mais tem investido neste segmento das energias renováveis. A Endesa, de Nuno Ribeiro da Silva, também está no setor – recorde-se, aliás, que a Finerge chegou a fazer parte do portefólio da gigante espanhola, que no final de 2005 anunciava a compra da empresa à construtora Sacyr Vallehermoso (por 166,12 milhões de euros) – que dela se apoderou quando comprou a portuguesa Somague.

“Portugal tem objetivos muito ambiciosos em termos de penetração da taxa de energias renováveis na eletricidade, que decorrem do Plano Nacional de Energia e Clima, e isso pressupõe um grande crescimento da capacidade instalada em termos de renováveis. Nós queremos agarrar essas oportunidades e fazer parte dessa solução de que o país precisa”, assegurou Pedro Norton.

O CEO da empresa explicava que a “estabilidade regulatória” é um fator que releva a aposta da empresa: “Portugal tem sido, e espero que se mantenha, uma geografia com alguma estabilidade regulatória e isso é a coisa mais importante para quem investe no país, sobretudo quando são investidores estrangeiros, como é o nosso caso”.

Pedro Norton falava à margem da inauguração das novas instalações do grupo em Matosinhos – um centro operacional a partir do qual são monitorizados todos os parques eólicos que fazem parte dos ativos da empresa.

A Finerge atingiu um volume de negócios de 170 milhões de euros em 2018 e uma taxa de crescimento anual próxima dos 5%, tendo já investido cerca de 1,2 mil milhões de euros em território nacional. Em 15 de maio passado, a Finerge anunciou ter assegurado um financiamento de 706 milhões de euros e de mais 92 milhões em linhas de crédito para acelerar o crescimento. ●

ENERGIA RENOVÁVEL

Finerge atenta a oportunidades em Portugal

Além de Portugal, a produtora de energia renovável também está atenta a Espanha e a França. A empresa liderada por Pedro Norton defende a continuação da estabilidade regulatória no setor elétrico nacional.

A Finerge é atualmente uma das empresas líderes no setor da produção de energia eólica no país, contando com 508 aerogeradores, nas 43 centrais que explora



 **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 multilíngue para alunos dos 4 meses aos 18 anos. Através do nosso currículo internacional único, temos como objetivo formar indivíduos que ajudem a criar um mundo melhor e mais pacífico, através da partilha de conhecimento e do respeito mútuo.

OPEN ENROLMENTS
MATRÍCULAS ABERTAS

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



ENERGIA & AMBIENTE

ENTREVISTA **LUÍS CAPÃO** Presidente da Associação de Aimeza Urbana

“Governo não tem tocado nos resíduos e na limpeza urbana”

A associação conta já com 12 cidades, e chama a atenção para a falta de incentivos existentes numa área, que sem o setor privado seria “coxa”.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

Criada apenas há um mês a Associação de Limpeza Urbana (ALU), sediada em Cascais, assume como principal compromisso a prestação de serviços públicos. Luís Capão, é o presidente desta entidade e em entrevista ao *Jornal Económico* deixa o alerta ao Governo para a falta de legislação neste setor.

Como nasce esta associação e que medidas tem neste primeiro mandato?

A Associação de Limpezar Urbana (ALU) foi criada há cerca de um mês e surge da identificação de uma lacuna que existia num setor no qual política e publicamente pouco ou nada se tem falado. Não há incentivos para este setor, não há a noção da quantidade de recursos que este setor envolve anualmente. O objetivo fulcral desta associação tem a ver única e exclusivamente com a prestação de serviço público. Outra questão crítica para nós foi o envolvimento dos setores privados. Um setor não pode funcionar sozinho. O Estado ou um setor público (câmaras, empresas municipais e intermunicipais) não podem achar que são ‘donos e senhores’ do conhecimento e daquilo que deve ser feito. Portanto, uma associação com cidades e sem o setor privado era ‘coxa’. Acho mesmo que sem o setor privado, esta associação não teria o interesse que vai passar a ter.

Em termos de cadernos de encargos passa desde logo pela abordagem aos serviços, criar conhecimento, recolher informação. Depois criar parcerias com fornecedores de equipamentos e serviços, com o Governo, mas primeiro temos de conhecer o estado da lim-

peza urbana em Portugal. Quantas pessoas e recursos envolve? Qual é o valor de financiamento? Neste momento, não fazemos a mínima ideia de quanto vale este setor no país.

Outra abordagem passa pelo contacto com os cidadãos, que são cada vez mais os responsáveis por aquilo que são as cidades hoje em dia. O cidadão tem de ser envolvido como uma solução naquilo que é a economia circular e onde temos desafios como a água reciclada. Em Cascais, usamos 100% da água da

ETAR para a lavagem das ruas. Já temos também os caixotes inteligentes que já existem em toda a Europa, mas em Portugal fomos os primeiros.

Pretendem incluir mais cidades além destas 12?

Claro que sim. Objetivamente já começámos a receber o interesse de outras cidades. Na reunião da comissão instaladora decidiu-se que as cidades tinham de ter representatividade nacional, não queríamos que fossem da Grande Lisboa ou Porto.

Recentemente foi aprovado o Plano Nacional de Energia e Clima (PNEC).

O que acha deste programa?

O Governo tem de ter uma ideia clara do que pretende e fomentar essa ideia. O Governo tem ouvido todas as pessoas, muito diálogo, mas tem de ter mais capacidade de influenciar a abordagem ambiental e isso só se faz com legislação. Continuamos a ter um défice de legislação e orientações claras sobre qual é o modelo que deve ser adequado. Por exemplo, nas metas de reciclagem continua a existir controvérsia quer nas metas atuais, ou seja onde é que estamos agora, quer aquilo que deve ser a abordagem no futuro. O Governo tem de ser mais claro na definição de um caminho e estar recetivo a poder ter o ónus do sucesso ou assumir o insucesso dessas políticas. No caso dos resíduos e da recolha da limpeza urbana não tem sido absolutamente tocada em nada pelo Governo. Não há uma obrigatoriedade do Governo em que todas as autarquias têm de ter um regulamento que deve incluir as áreas específicas dos desafios para a limpeza urbana. A aquisição de serviços que permitam aumentar a eficiência, isto não tem havido. O

“

A Associação de Limpeza Urbana tem 12 membros: Cascais, Braga, Viana do Castelo, Santarém, Portimão, Mafra, Madalena do Pico, Águeda, Lagoa (Açores), Loulé, Estarreja e Funchal



Reuters

que há normalmente é financiamento para a aquisição de equipamentos ou pilotos.

Nós sabemos que equipamentos existem, mas muitas vezes as autarquias não sabem que equipamentos utilizar para melhorar a vida na sua cidade. O Governo devia apostar no financiamento para capacitação intelectual, com a contratação de pessoas que venham pensar estrategicamente.

Olhando para o panorama internacional de que países podemos retirar bons exemplos para a limpeza urbana?

A França tem uma associação de limpeza urbana que fez um estudo em todas as cidades, onde identificaram os seus maiores problemas. A maior dificuldade que as cidades têm neste momento é a ligação do glifosato [herbicida potencialmente cancerígeno] e as suas alternativas. A França já aboliu há muito tempo o glifosato, em Itália muitas cidades também. A Espanha tem

cidades que são um exemplo daquilo que é a limpeza urbana, como Oviedo ou Bilbao. Em Portugal, a cidade de Braga tinha imensos problemas com a recolha porta-a-porta então compraram contentores de recolha lateral, onde chegam camiões com um motorista e ele faz tudo sozinho. Só é possível fazer esta transição se houver necessidade e vontade política. Temos sentido falta de políticas que orientem as cidades e que sejam claras para os cidadãos e os comportamentos que nós esperamos deles. O exemplo dos sacos de plástico, no início desta legislatura houve uma crítica de que as receitas dos sacos de plástico não eram as que se esperava que tivessem sido, porque o Governo anterior tinha feito mal as estimativas. Ainda bem, porque o objetivo de uma política como a compra dos sacos de plástico nos supermercados era exatamente que não tivesse receita nenhuma, pois isso significa que as pessoas estão a mudar os seus comportamentos. ●

SOLAR

Painel solar português vai entrar nos lares espanhóis

O painel Senergy Force, desenvolvido com a Universidade de Aveiro, vai ser utilizado em 12 edifícios em Espanha e sete em Portugal.

Um sistema que permite que quer o telhado, quer as paredes dos edifícios funcionem como captadores de energia. É esta a inovação do Senergy Force, que promete ter uma poupança líquida de 50 mil euros.

À primeira vista pode parecer um painel solar igual a tantos outros, mas a extensão do painel torna-o “revolucionário”. “As paredes ganham uma função adicional”, explica em entrevista ao Jornal Económico o engenheiro e chefe de operações da empresa AT Solar, Augusto Teixeira.

O responsável explica que o sistema já está em funcionamento numa casa em Belas, Sintra, conseguindo “satisfazer, em cerca de 90%, as necessidades energéticas de climatização, aquecimento de piscinas e águas quentes das habitações”.

Embora um painel solar já não seja um investimento tão dispendioso como no início do milénio, o responsável garante que o Senergy Force “poderá atingir a sua rentabilidade ao fim de seis anos” e que fazendo uma simulação a 20 anos “poderá atingir uma poupança em potencial de 50 mil euros”.

Devido à sua escala, por ocupar telhado e paredes, e tendo como exemplo um caso prático de uma habitação com 200 metros quadra-

dos, Augusto Teixeira revela que o sistema terá um custo de 10 mil euros.

Questionado sobre a diferença do Senergy Force face aos restantes painéis solares existentes no mercado, o engenheiro da empresa sediada em Aveiro assume que é preciso ter “um olhar mais cuidado” para dar conta que são totalmente diferentes.

“Estes módulos ao produzirem ar e água, permite-lhes arrefecer autonomamente, promover a ventilação e a renovação do ar dos edifícios”, garante Augusto Teixeira, realçando que o maior problema identificado nos sistemas convencionais foi o excesso de calor que se acumulava, o que procurou evitar.

O Senergy Force “poderá atingir uma poupança em potencial de 50 mil euros”

“Esta nova solução altera a forma decisiva do atual paradigma da construção, climatização e energia”, refere o engenheiro, realçando a importância das paredes dos edifícios e mesmo o telhado passam a funcionar como captadores de energia solar.

O projeto passou de uma projeção para a realidade quando a Universidade de Aveiro desafiou a empresa AT Solar. “Foi-nos lançado o desafio de criar um projeto em conjunto, de forma a credibilizar esta ideia que já parecia uma descoberta de extrema importância” no que à energia e climatização, refere Augusto Teixeira.

O chefe de operações da empresa AT Solar, que pretende promover um mundo sustentável, afirma que o projeto “representa um passo gigante”, uma vez que permite “executar instalações com a dimensão necessária para climatizar qualquer edifício”.

Questionado sobre projetos futuros, Augusto Teixeira diz ao JE que já têm em mãos a construção de um eco-ginásio com capacidade para 3.500 pessoas, dois eco-hotéis de cinco e oito andares, um eco-lar VIP, uma fábrica, uma estufa para plantação de cânabis, oito casas particulares e um total de 12 edifícios em Espanha e sete em Portugal. ●

OPINIÃO

Planos Nacionais de Energia e Clima



ANTÓNIO COMPRIDO
Secretário-geral da Associação Portuguesa de Empresas Petrolíferas - APETRO

No meu artigo de março abordei o tema dos fundamentos que deverão presidir à descarbonização da economia para combater as alterações climáticas. Um desses fundamentos refletia a necessidade da não exclusão à partida de quaisquer tecnologias que possam ajudar a alcançar esse objetivo. Isso significava a inclusão de todas as soluções disponíveis, dando-lhes iguais condições para se desenvolverem e apoiando, de forma neutra, os esforços de investigação e desenvolvimento necessários.

A Comissão Europeia acaba de publicar a sua avaliação dos projetos dos Planos Nacionais de Energia e Clima (PNEC) submetidos pelos Estados-membro, incluindo Portugal, com as recomendações que deverão ser tidas em conta na elaboração dos Planos finais a submeter até ao final do ano corrente.

Da leitura desse documento resulta um claro reforço da ideia que defendemos, sendo sublinhada a necessidade de considerar todas as soluções, reforçando a componente de Investigação e Desenvolvimento, criando os planos de investimento e os mecanismos de financiamento adequados e definindo claramente os projetos que permitirão atingir as metas de 2030, a caminho dos objetivos da neutralidade carbónica na segunda metade do século XXI.

É de salientar a relevância que se dá à dimensão da eficiência energética. De facto, a melhor energia é aquela que não se consome e a que, de um modo geral, apresenta um binómio custo-eficácia mais favorável quando comparado com outras medidas. A atenção ao setor da climatização também merece particular atenção. Em Portugal não tem havido o progresso suficiente na qualidade da construção, quer nova quer reabilitada, pelo que os consumos de energia tende-

rão a aumentar para garantir o bem-estar das pessoas.

A eletrificação da economia, se acompanhada de medidas do setor eletroprodutor que caminhem para uma utilização crescente de fontes de energia primária de menor intensidade carbónica, desempenhará um papel importante. No caso particular dos transportes, a utilização de biocombustíveis avançados e de outros combustíveis de baixa intensidade carbónica, numa ótica de ciclo de vida completo, são essenciais para se atingirem os objetivos.

Um maior investimento nas tecnologias de captura e sequestro ou utilização de CO₂ é também indispensável para acudir às situações onde não é possível evitar as emissões. Políticas de reflorestação e proteção das florestas, bem como melhoria de processos na agricultura e pecuária, são também essenciais.

E tudo o que terá de se fazer deve ter em consideração a competitividade da indústria europeia, nomeadamente das indústrias que têm elevada intensidade energética. A deslocalização destas para fora da Europa, para além de ter um impacto negativo em termos económicos e sociais, apenas agudizará a questão das emissões, já que os europeus passarão a ter de importar bens que são atualmente produzidos localmente.

No caso de Portugal, há que olhar para as recomendações específicas produzidas para o nosso país, no sentido de elaborar a versão final do PNEC de uma forma inclusiva e abrangente, que contribua não só para a sustentabilidade ambiental mas também económica e social. ●

A melhor energia é aquela que não se consome e a que, de um modo geral, apresenta um binómio custo-eficácia mais favorável quando comparado com outras medidas



Foto cedida

ENERGIA & AMBIENTE



Foto cedida

TECNOLOGIA

O mundo digital ao serviço da produção de petróleo da Partex

A Hitachi e a Partex uniram-se para encontrar soluções para aumentar a eficiência da produção de petróleo e de gás natural. Os nipónicos veem com bons olhos a entrada dos tailandeses na Partex.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@jornaleconomico.pt

Em entrevista ao Jornal Económico, Jorge Antunes da Hitachi Consulting explica as razões que levaram a empresa nipónica a forjar esta parceria com a petrolífera, até recentemente, portuguesa.

Qual o objetivo da vossa parceria com a Partex?

Isto é um trabalho que está a ser desenvolvido pela Partex desde o ano passado. Iniciámos com um trabalho conjunto para uma empresa no Médio Oriente, na área da manutenção preditiva. Esse objetivo foi atingido e os resultados foram bastante positivos. Depois, desde abril, surgiu a oportunidade

de colaborarmos para criar uma oferta, para endereçar os desafios digitais que a Partex está a sentir no mercado. O mercado de oil and gas [petróleo e gás natural] é um mercado onde todos os investimentos são feitos aos biliões. Qualquer impacto que se consiga ter no prolongamento dos equipamentos em termos de tempo de vida útil são impactos que também geram por si só bastante dinheiro. Se focarmos a nossa atuação na construção de modelos na área da manutenção preditiva para suportar estes desafios já conseguimos atingir ganhos bastantes substanciais.

A Hitachi Consulting pertence a um grande grupo nipónico. Porquê aliar-se à Partex?

Hitachi Consulting em Portugal trabalha para vários países e está interessada em contratar. “A nossa perspetiva é de crescimento no mercado nacional”

A Partex é uma referência a nível mundial. São reconhecidos a nível mundial, quer pelos investimentos que gerem, mas também pelo conhecimento técnico que têm de cada um dos mercados. É uma relação que nos pareceu bastante natural: têm conhecimento, têm um grande reconhecimento junto do mercado. E nós temos soluções.

Em que países é que esta parceria está a funcionar?

Estamos atualmente a trabalhar oportunidades na Europa e fora da Europa, no Médio Oriente também. Com a manutenção preditiva, conseguimos fazer uma coisa muito mais interessante que é, a manutenção com base na efetiva utilização dos equipamentos. Imagine que tem um equipamento pa-

rado durante um ano, e o fornecedor continua-lhe a dizer que tem de fazer a manutenção passado um ano, independentemente do equipamento funcionar ou não funcionar. Isto levado a grande escala torna-se um desperdício bastante significativo, isto é um aspeto de otimização, da eficiência da manutenção atual. Isto são tipicamente projetos na área do upstream [produção de petróleo e gás natural]. Existem bastantes variantes desde o normal poço de petróleo, até linhas de compressão de gás, todas essas áreas.

Não havendo urgência de encontrar peças, ou mão de obra, reduzem custos?

Exatamente, no fundo passa a ser uma manutenção que deixa de ser feita em cima do joelho, para ser feita de forma muito mais planeada de acordo com a real necessidade de organização. Um exemplo: uma linha de produção de gás que parou de forma repentina devido a um compressor que deixou de funcionar. Isto teve um impacto de milhões de dólares para o cliente. Demonstrámos que se os dados estivessem a ser analisados corretamente, tínhamos tido a capacidade de prever o evento com 15 dias de antecedência.

A Fundação Calouste Gulbenkian vendeu a Partex a uma empresa da Tailândia. Quais as implicações para esta parceria?

A nossa expectativa é que seja bastante positiva para esta parceria. Dá-nos capacidade para chegar a projetos ainda maiores e ter mais impacto na parceria. Só em dezembro é que a operação fica finalizada, só no próximo ano é que depois se vai começar a ter impactos em termos da estratégia da empresa, muita coisa ainda pode acontecer. Na nossa perspetiva é seguir para a frente, a trabalhar é que nos entendemos.

São uma empresa nipónica sediada em Portugal. Para quantos países trabalham?

Trabalhamos significativamente para os Estados Unidos, Inglaterra, Espanha, Holanda e Angola. Depois temos outros países que não tem grande dimensão. No início era uma perspetiva de Portugal ser mais barato do que o Reino Unido. Mas começámos a ver que se passou a ter em consideração o fator qualidade e isso está nos permitir captar projetos bastante críticos. Não é só uma questão de preço.

Um exemplo de projeto que desenvolveram?

Um projeto da Domino's Pizza que permite aceitar encomendas de pizza através da Alexa, dirigida a pessoas com dificuldades de locomoção ou dificuldades visuais. ●

ÁGUA

Crise hídrica em Portugal já é um cenário real

O World Resources Institute estima que, em 2040, Portugal ocupe a 44ª posição na lista de países que enfrentará níveis elevados de 'stress hídrico'

JÉSSICA SOUSA

jsousa@jornaleconomico.pt

Um verão com precipitação muito escassa poderá conduzir facilmente Portugal, de uma situação confortável, para situações de escassez de água "alguma severidade", alertam os especialistas consultados pelo Jornal Económico.

De acordo com o Instituto Português do Mar e da Atmosfera (IPMA), no final de maio, 98 % do território estava em situação de seca meteorológica, sendo que cerca de 37,5 % estava nas classes de seca severa e extrema. Em fevereiro, os números eram apenas de 4,8%.

Em maio deste ano, a Associação Natureza de Portugal, representante do Fundo Mundial para a Natureza (ANP/WWF), alertou que Portugal "está a viver além da água que tem". De acordo com o World Resources Institute, em 2040, estim-se que 161 países entrem num estado de stress hídrico.

A Cidade do Cabo, foi a primeira metrópole mundial em risco de ficar sem água. No dia 19 de março, 2018, os habitantes da capital sul-africana viram as torneiras secas. Nesse dia, o nível das seis principais barragens da região fixava-se em 22,7%. Se chegar aos 13,5%, é o chamado Dia Zero, já que aos 10% torna-se impossível tirar águas das barragens. Desde então, os habitantes da Cidade do Cabo só podem gastar por dia 50 litros de água. Em Portugal, o consumo médio diário doméstico ronda os 200 litros por pessoa.

Sobre se este cenário algum dia pode ser vivido em Portugal, o climatologista e investigador da UTAD, João Santos não nega e vinca que "é muito provável", lembrando as dificuldades sentidas no ano passado no abastecimento de água em Viseu. "O défice híbrido vai-se manter. Não estamos livres de situações como essas", alerta.

"Analisando a situação que estamos a presenciar, podemos dizer que a escassez de água em Portugal é relativa," afirmam os professores departamento de Geociências da Universidade do Porto (UP), António Guerner Dias e Joaquim Es-



Foto cedida

teves da Silva, "uma vez que as reservas de água até agora acumulada poderão suprir cerca de 80% das nossas necessidades em água durante o verão".

No entanto, as alterações climáticas (AC) continuam a ser o principal vilão da história. Tanto a poluição nos oceanos como a emissão crescente dos gases estufa, resultam num aumento da temperatura do globo que por sua vez conduzem a uma escassez de água, causada também pela falta de precipitação durante longos períodos de tempo. Este ano, o período da chuva durante a primavera ficou muito abaixo da média, o que prolongará o período de seca durante o verão. Mas as AC não são o único fator.

Entre os especialistas ouvidos pelo JE, verificou-se um consenso sobre o agravamento desta problemática em Portugal através da agricultura.

"Tanto a produção agrícola como o consumo doméstico vão agravar a situação de seca em Portugal", esclarece o docente da UTAD. "Vamos ter menos precipitação e mais evapotranspiração, nas plantas e nos solos. Vamos ter uma maior necessidade de rega, o que pode levar a uma

prática pouco sustentável", conclui João Santos.

De acordo com os professores da UP, as necessidades de água ocorridas na agricultura, podem ser superiores a 60% do total necessário, enquanto as necessidades de água para consumo humano poderão não chegar aos 10% do total.

Desta forma, o especialista de Trás-os-Montes defende ser necessário tomar medidas urgentes no caso da viticultura e na produção de arroz e milho, que não são feitas em ambientes naturais. "Estas práticas devem ser repensadas", realça.

Já a profesora Maria do Rosário Carvalho da Universidade de Lisboa, argumenta que também a população deve ser sensibilizada.

A falta de água conduzirá a uma maior competição nos setores de abastecimento público e consumo doméstico. A docente do departamento de Geologia, refere que o agravamento populacional e o crescimento de centros urbanos vai tornar a água mais cara e transformar o ecossistema aquático e a quantidade de água disponível.

"O grande desafio está em compatibilizar as necessidades de água com as disponibilidades hídricas existentes", vinca. ●

OPINIÃO

O Decreto Lei 76/2019



ANTÓNIO SÁ DA COSTA

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

Sempre que se altera o *statu quo* de um setor qualquer há sempre discussão. O certo é que as "coisas" vão mudando, sobretudo as que mais dependem da tecnologia e se a legislação não se adaptar, passa a ser um travão ao progresso.

O setor da eletricidade carecia de uma atualização/adaptação à nova realidade. Atualmente a produção de eletricidade a partir de fontes renováveis já tem um peso muito importante e, como tenho defendido, nomeadamente aqui no Jornal Económico, o sistema de mercado marginalista não serve para o atual *mix* de geração.

Não é bom para o produtor por levar a uma grande volatilidade no preço, e é muito pior para o consumidor que iria pagar, mantendo o sistema como está, os preços da geração fóssil, mais elevados que os da geração renovável.

O Decreto Lei 76/2019 de 3 de junho (DL 76/19) trouxe umas quantas atualizações ao setor elétrico, entre elas o permitir leilões para atribuição de potência, o que irá trazer mais transparência ao sistema e um abaixamento de custos para o consumidor quando as novas centrais entrarem em funcionamento.

Pessoalmente, tenho grandes esperanças de que o leilão que se realizará, ao abrigo do DL 76/19, no início de próximo mês, resulte e traga os benefícios esperados, mas como tudo o que é inovador terá ainda arestas a limar. Estamos contudo no bom caminho. O abaixamento que se espera deste leilão, daqui a dois ou três anos, não será muito grande de início, pois a eletricidade que irá ser gerada pela potência rondará os 4% da consumida no país.

Mas nessa altura já os custos com os CIEG (Custos de Interesse Económico Geral) serão menores, e também o peso da

Dívida Tarifária estará substancialmente reduzido.

Houve, porém, duas questões que estranhei no DL 76/19 e que devem ser corrigidas, pois irão produzir efeitos contrários ao que julgo serem pretendidos para cumprir o PNEC 2030 e o RNC 2050. Refiro-me à substituição de aerogeradores antigos, o chamado *repowering*, mesmo com um ligeiro aumento de potência. O DL 76/19 considera esta alteração como um projeto novo, e como tal sujeito a um processo de licenciamento como o de um projeto novo.

Sabemos que o licenciamento de uma central eólica leva em média cinco anos, e também se sabe que a nova Diretiva das renováveis impõe para o *repowering* um licenciamento simplificado e que demore até um ano. Não sei como o Governo pretende conciliar estas duas realidades, mas a manter-se o que agora se regulou, quem perderá é Portugal por não ver os seus equipamentos geradores atualizados, podendo produzir mais eletricidade e a menores custos.

A outra questão é a das pequenas unidades de produção para as quais se previu uma tarifa igual à média dos valores obtidos nos leilões. Não é correto, sendo isto dissuasor da instalação deste tipo de instalações, pois o seu custo por kWh é mais elevado do que o das centrais dos leilões, como também as perdas na rede das pequenas centrais, por estarem mais perto dos locais de consumo, são inferiores.

Se já não faz sentido o sistema atual, um sistema com um valor inferior a menos de metade do atual também não faz qualquer sentido. Talvez uma tarifa a meio caminho fosse mais condizente com os objetivos, pois como diz o povo "no meio é que está a virtude". ●

O setor da eletricidade carecia de uma atualização, adaptação à nova realidade

ENERGIA & AMBIENTE



Foto cedida

RETALHO

Ikea investiu mais de 100 milhões na sustentabilidade em 2018

O objetivo para 2020 é que 100% do material da empresa seja encaminhado para a reciclagem, à semelhança do que acontece com o cartão. “Odiamos desperdício”, diz Cláudia Domingues.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

A chegada ao Ikea de Loures, a bordo de um automóvel só com dois passageiros, não foi tão sustentável quando desejaríamos, e mal chegámos, ao início de uma tarde soalheira, as luzes da loja estavam quase todas acesas. Contudo, a empresa sueca mede quase ao watt e ao mililitro o que gasta, procurando anualmente para encontrar novas formas de tornar as operações mais eficientes. É o caso do uso de lâmpadas LED que consomem menos 25% d eletricidade, de torneiras que poupam quase 50% de água que as ditas tradicionais ou dos secadores de mãos no wc que não funcionam mais do que 10 segundos consecutivos.

Aliás, quase toda a eletricidade gerada pelos 11.300 painéis solares nacionais é consumida diretamente nas lojas, o que permite reduzir em 25% os custos da luz todos os anos.

“Odiamos desperdício, porque desperdício é não só dinheiro que deitamos fora, que não estamos a otimizar, como é estar a utilizar recursos do planeta que são finitos. Estes dois elementos mostram como a sustentabilidade não é algo que seja apenas interessante ou giro e o que o consumidor procura. Pelo contrário, é tema para discussão”, afirma Cláudia Domingues, diretora de Comunicação e Sustentabilidade, em entrevista ao Jornal Económico (JE).

No ano fiscal de 2018, a Ikea Portugal investiu mais de 100 milhões de euros em sustentabilidade,

“Os números dizem-nos que as pessoas estão mais interessadas e a tomar decisões mais informadas”, afirma Cláudia Domingues, diretora de Comunicação e Sustentabilidade da Ikea Portugal

de, um montante que inclui tantos os projetos de eficiência energética como a compra do Parque Eólico do Pisco, que produz energia renovável capaz de alimentar cerca de 30 lojas da marca. Cláudia Domingues acredita que a noção de sustentabilidade faz parte do ADN da multinacional do imobiliário, uma vez que foi fundada com o propósito de ter produtos que cheguem à maioria das carteiras, o que significa produzir com o menor custo e matérias possíveis. “Obrigamo-nos a sermos muito inteligentes e razoáveis na forma como se gere toda a cadeia de produção”, diz.

Segundo um estudo da retalhista, em 2016 cerca de 20% cidadãos colocava as alterações climáticas como uma das suas preocupações diárias, e em 2018 verificou-se um

aumento de 10 pontos percentuais nessa percentagem. “Os números dizem-nos que as pessoas estão mais ‘alerta’, mais interessadas e a tomar decisões mais informadas. Antes a mensagem não chegava tanto à classe média, preocupada com o emprego e em pagar as contas ao final do mês. Está a haver uma fase de transição, por causa da discussão pública e política, de as marcas se começarem a preocupar e de vemos estudantes a fazer greves pela crise climática”, defende a responsável do Ikea.

A teoria é corroborada naquele documento, que concluiu que 88% da amostra gostava de “fazer mais” pelo ambiente. “Vimos diferentes motivações para isso não acontecer, uma delas não estarem dispostos a pagar mais – ou seja, «eu não tenho dinheiro para ter um consumo mais responsável». Para nós é quase um contrassenso. Os produtos sustentáveis não têm de ser necessariamente mais caros. A gama que temos é mesmo para ajudar no final do mês”, explica ao JE.

Nas casas dos portugueses o Ikea não consegue mexer mais, pelo que cabe agora reestruturar e melhorar e cada vez mais a sua, numa ótica de economia circular. Entre os meses de setembro de 2017 e agosto de 2018 (últimos dados contabilizados), as cinco lojas no país produziram 4 mil toneladas de cartão, que foi posteriormente recolhido e reciclado de forma a originar um novo cartão para embalamentos nas unidades Ikea Industry, em Paços de Ferreira. Aí a meta é mais ambiciosa: até ao próximo ano a empresa quer que 100% do material seja encaminhado para reciclagem. “Não estamos lá ainda, há sempre dificuldades operacionais, mas esse é o nosso objetivo: ter mais materiais não-únicos. Em termos de volume de resíduos, o papel é onde temos a maior fatia”, refere Cláudia Domingues.

No fim de semana de 25 e 26 de maio, a Ikea dedicou esses dias à sustentabilidade, no âmbito da campanha “Um mundo melhor começa em casa” – cujo objetivo é chamar a atenção para comportamentos e soluções mais funcionais em casa, que possam contribuir, ainda que de forma irrisória, para um impacto positivo no planeta. Durante esses dois dias os consumidores puderam, por exemplo, visitar feiras de artigos em segunda mão em Alfragide, Sintra, Loures, Matosinhos, Braga e Loulé.

Além deste tipo de atividades e da gestão de resíduos e operações, um dos pilares de sustentabilidade do grupo tem que ver com as pessoas: trabalhar de um modo mais justo, igualitário em termos de género, com base na exigência de um código de conduta dos funcionários e fornecedores. ●

ENERGIA NA LUSOFONIA

Angola e Cabo Verde lançam ofensiva renovável

Os dois países lusófonos querem construir 750MW de potência renovável nos próximos anos. Empresas portuguesas já demonstraram interesse em participar nos projetos.

ANDRÉ CABRITA-MENDES
amendes@jornaleconomico.pt

Angola e Cabo Verde vão lançar uma grande ofensiva de eletricidade verde nos próximos anos. Atentos à temática da sustentabilidade, os governos de Luanda e da Praia querem construir um total de 750 megawatts (MW) de potência renovável.

A maior fatia desta ofensiva cabe a Angola que pretende construir 500 MW em energia renovável, conforme revelou o secretário de Estado da Energia angolano.

“Temos 500 megawatts disponíveis para investimento privado. Aachamos que com esses investimentos podemos acelerar a eletrificação do país e fazer chegar à população melhores condições de vida”, disse António Belsa da Costa.

“Isto é direcionado para energias renováveis: eólica, solar, biomassa. Este concurso está em vias de ser lançado. Mas já temos muitos parceiros internacionais com interesse em apostar e em investir: americanos e europeus, incluindo portugueses”, afirmou o governante em declarações aos jornalistas à margem do Fórum de Energia de África, que decorreu em junho em Lisboa.

“Em termos de eletrificação do país, o nosso objetivo é chegarmos a 50% da população em 2022; estamos em 42%-45%. Para tal, temos de fazer um milhão de ligações aos domicílios; por ano vamos fazer 200 mil ligações”, anunciou.

O governante garantiu que o Governo angolano vai “trabalhar no sentido de poder cumprir esses prazos. Óxala os recursos financeiros

não nos falhem, acreditamos que não e que vamos chegar aos 50% da população” com acesso à rede de eletricidade.

O secretário de Estado da Energia de Angola também adiantou que existe um projeto de “converter algumas turbinas a gás para gás”.

“Temos o projeto “gas to power” do ministério da Energia e do ministério dos Recursos Minerais e do Petróleo que envolve a Prodel, empresa pública de produção, e a Sonangol [petrolífera], no sentido de fazer essa conversão, de passar essas máquinas para o gás”, explicou António Belsa da Costa.

Angola pretende instalar 500 megawatts de potência renovável, enquanto Cabo Verde tem a intenção de instalar 250 megawatts



Reuters

Cabo Verde mais renovável

Cabo Verde é o outro país lusófono africano que está a apostar em força na eletricidade renovável. O Governo da Praia quer construir 250 megawatts de potência renovável nos próximos anos.

“Estamos a preparar investimentos privados para aumentar a capacidade de produção, mas também a preparar investimentos em infraestrutura estratégica para melhorar a qualidade ao nível das redes e permitir que haja mais penetração de energias renováveis”, disse o ministro da Indústria, Comércio e Energia de Cabo Verde, Alexandre Monteiro.

Até 2030, o Governo da Praia quer instalar 250 megawatts de potência: 160 MW de energia solar fotovoltaica e 90 MW de energia eólica.

O país tem 20% da sua produção de eletricidade a partir de fontes renováveis atualmente. Até 2030, o objetivo é atingir os 50% em 2030.

“A cobertura de acesso de energia atinge cerca de 95% da população a nossa meta é quase 100% em 2020”, declarou o ministro.

Alexandre Monteiro referiu que já há empresas portuguesas a construir projetos renováveis em Cabo Verde.

Recentemente “foi assinado um acordo de instalação de uma central solar de 10 megawatts na ilha de Santiago. Foi uma empresa portuguesa que ganhou o concurso: a Tãmega Cabo Verde”. O objetivo é inaugurar a central até outubro de 2020.

“Vamos atingir os 250 megawatts

utilizando a forma de contratação de mais potencia. As empresas portuguesas têm participado e acompanhado de perto”, revelou Alexandre Monteiro.

“Atendendo ao crescimento do país e do turismo, prevemos que nos próximos 10 anos o volume de energia duplique” em termos de produção, destacou o ministro.

“Esta é uma oportunidade, é um processo que está aberto a investimento privado, temos um processo simples. Começamos este ano, e depois continuamos a anunciar as nossas necessidades. Depois, estabelece-se um prazo para manifestação de interesse e depois os interessados qualificados recebem o dossier para apresentar propostas”, explicou Alexandre Monteiro. ●



arts in
hotel conde carvalho

Hotel • Gallery • Lounge • Studio



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



arts in
penthouse apartments llc srl

NEW arts in
PROPERTY
high standard
PENTHOUSE APARTMENT
TWO TOP FLOORS
FUNCHAL CITY CENTER
MADEIRA ISLAND

New *unique*
Experience



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



arts in
apartments pina



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



arts in
city apartments Ponte Nova



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