



## Instrumentos para a competitividade da economia

O mercado das empresas de serviços de energia (ESE) em Portugal está ainda em desenvolvimento. Na “2ª Conferência ESE – Mais Serviços. Mais Mercado. Mais Economia”, que decorreu em finais de Abril, as barreiras e tendências do sector estiveram debate, sendo unânime que este modelo de negócio “está para ficar”.

Pelo segundo ano consecutivo, o tema das Empresas de Serviços de Energia (ESE) voltou ao Museu da Electricidade para a “Conferência ESE Mais Serviços. Mais Mercado. Mais Economia”. A actual situação do sector, barreiras e as oportunidades de financiamento que se avizinham deram forma ao debate, após o qual houve ainda o habitual espaço para a partilha de experiências e apresentação de casos de estudo. Desta vez, a data escolhida foi 28 de Abril e na plateia estiveram cerca de 150 participantes.

Pedro Cabral, director-geral de Energia e Geologia, foi o responsável pela abertura dos trabalhos. Apesar da expectativa, o governante não adiantou, na ocasião, novidades sobre o programa de eficiência energética nos edifícios da Administração Pública — Eco.AP — mas reforçou a aposta e confiança neste modelo de negócio e no seu contributo para as metas oficiais. “Temos todo o empenho em dar

impulso aos contratos de desempenho energético, porque são um instrumento para a competitividade da nossa economia, uma vez que permitem a redução da estrutura de custos”, declarou.

“A promoção da eficiência energética é um dos pilares centrais da política energética nacional. A Direcção-Geral de Energia e Geologia (DGEG) e a ADENE surgem associadas a este evento porque as ESE são uma ferramenta de eficiência energética”, explicou. Para o governante, “este é o momento de o Estado e as ESE perspectivarem o futuro em conjunto”.

Rafael Herrero foi o convidado internacional da conferência deste ano. O presidente da associação das empresas de serviços energéticos espanhola foi peremptório nas suas afirmações: “as ESE estão aqui para ficar, é uma tendência em vários países”. Com vantagens claras para a sociedade e para os clientes, considera, as ESE podem contribuir para a redução da dependência energética europeia. O responsável retratou o mercado espanhol, dando conta das barreiras ainda existentes ao sector — desconhecimento sobre a actividade, ineficácia e insuficiência dos apoios estatais, falta de formação e competências das próprias empresas, falta de confiança do cliente. Sobre o financiamento, Herrero apontou as várias oportunidades existentes em Espanha, como a Lei para a Reabilitação, os fundos do Banco Europeu de Investimento e outras linhas de crédito, mas sublinhou que, ainda assim, cabe às empresas garantir o risco.

Aproveitando a presença de Rafael Herrero, Pedro Cabral apontou o caso do país vizinho, no qual os programas lançados pelo governo foram mal sucedidos, para justificar a demora no programa português: “mais vale caminhar devagar, de forma segura e consolidada, do que atropelar passos necessários que nos vão custar mais tempo. Apesar do nosso enquadramento legal estar atrasado, demos um passo importante ao tirar estes contratos do âmbito das parcerias público privadas”, acrescentou.

Sendo o financiamento reconhecido como um dos entraves ao desenvolvimento deste mercado, o dirigente da DGEG realçou as oportunidades do novo quadro de apoio comunitário Portugal 2020, cujas verbas poderão ser atribuídas a projectos de eficiência energética, e ainda o programa Horizonte 2020, que visa apoiar a investigação e inovação. Sobre este último, Pedro Cabral incitou as empresas a aproveitarem a oportunidade, deixando um conselho: “temos de perder o hábito de onerar desnecessariamente os nossos projectos com tecnologias que ainda não estão maduras”.

Com mais de 2,200 milhões de euros disponíveis para a eficiência de recursos e sustentabilidade, o Portugal 2020, que substituirá o QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional), foi apresentado no evento por Dinis Rodrigues (DGEG). A área da energia, e eficiência energética em concreto, deverá beneficiar de 1,626 milhões de euros. Para além do Portugal 2020, existem ainda no mercado outros



Pedro Cabral



Luís Rêgo



Jorge Araújo



Paula Fonseca

instrumentos de financiamento, como o ELENA (36 milhões de euros), o Fundo de Eficiência Energética, o Fundo de Apoio à Inovação ou o Plano de Promoção da Eficiência no Consumo. Sectores fundamentais no negócios das ESE são a banca e as seguradoras, dos quais Luís Rêgo (BPI) e Pedro Athougua (AON), respectivamente, foram os porta-vozes. “Nos últimos dois anos, foi publicada muita legislação que não deu estabilidade ao sector. O modelo Eco.AP não é amigável para financiamento”, afirmou Luís Rêgo.

Por sua vez, Pedro Athougua sublinhou que “o mercado segurador é, mais do proactivo, reactivo”. “Vão existir receios deste lado, por isso é preciso desenvolver soluções que façam as seguradoras pensar e apoiar as ESE”, disse. “O mercado das seguradoras está muito bem apetrechado, há solução para tudo”, lembrou. Um Código de Boas Práticas para os contratos de desempenho energético foram as propostas de Paula Fonseca e Carlos Patrão (Universidade de Coimbra, que apresentaram o projecto europeu Transparence à plateia do Museu da Electricidade.

### DAR VOZ ÀS EMPRESAS

Na segunda metade do evento, as protagonistas foram as próprias empresas, que puderam comentar a situação actual do mercado e apresentar os seus casos práticos. “A utilização racional de energia é algo que vai ser determinante para a competitividade das empresas”, adiantou o presidente da Associação Portuguesa das Empresas de Serviços de Energia (APESE), Jorge Araújo, introduzindo, assim uma oportunidade para o sector.

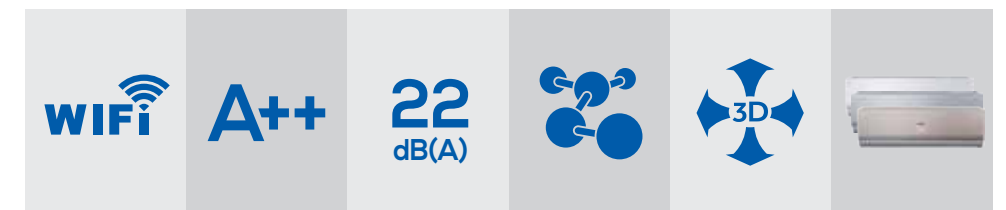
Como exemplos de execução de contratos de gestão de eficiência energética ao nível internacional, Luís Hagatong (Schneider Electric) trouxe o caso do Musgrove Park Hospital, no Reino Unido, e Rafael Herrero (ANESE) o projecto com a empresa espanhola Industrias Cárnicas Roal. Em território nacional, Bruno Castro deu a conhecer a experiência do hotel The Yeatman, no Porto, e Francisco Gonçalves (Lisboa E-Nova) o caso concreto da substituição dos semáforos em Lisboa por tecnologia LED. António Coutinho (EDP) orientou o seu discurso para a eficiência energética na indústria, tocando em aspectos como boas práticas para clientes e ESE, desbloqueadores de negócios ou medidas de eficiência dos projectos executados. ■



“Mais vale caminhar devagar, de forma segura e consolidada, do que atropelar passos necessários que nos vão custar mais tempo”.

## Wi-Fi Inteligente. Um novo nível de controlo e conforto.

Haier Residencial Super Match  
NEBULA series



WiFi	A++	22 dB(A)	Nano-Aqua	3D	3 Cores
<b>Controlo Wi-Fi*</b>	<b>A++</b>	<b>Super Silencioso</b>	<b>Nano-Aqua</b>	<b>3D auto airflow</b>	<b>3 Cores</b>
Controle o conforto de sua casa onde quer que esteja * Wi-Fi opcional	O compromisso da Haier com a directiva de Ecodesign (ErP)	A optimização do design dos componentes permite atingir valores de referência	O sistema de Purificação e Humidificação do ar resulta num ambiente mais saudável	O movimento vertical e horizontal das alhetas e uma insuflação de ar até 12 metros, significam uma dispersão sem "zonas mortas"	A série Nebula está disponível com painel em branco, prateado e champagne

Representante Exclusivo  
**CLIMASUN**  
www.climasun.com

Ligue 808 200 190 para mais informações.

Inspired  
Living