

Deixe o Pro tratar do assunto

Novo Schneider Charge Pro

O Schneider Charge Pro combina o carregamento inteligente com a gestão automatizada da energia. É um carregador interoperável que maximiza a eficiência energética, assegura um funcionamento fiável e oferece uma experiência de utilização intuitiva.

se.com/pt

Life Is On

Schneider
Electric

dossier sobre automação residencial, comercial e industrial

- soluções em domótica na segurança residencial
- automação residencial e industrial: da elite tecnológica à realidade do quotidiano
- reforço da iluminação de emergência com luminárias com LED adicional: uma boa prática essencial
- a relevância dos sistemas de alimentação de energia elétrica de emergência na automação residencial e industrial
- automação de iluminação no projeto
- a integração da automação na iluminação industrial



artigo técnico

- classes de Eficiência Energética IE para motores de alta tensão

espaço CPI

- projeto Life natura@night: redução da poluição luminosa provocada pelos barcos de pesca nos Açores

entrevista

- André Coutinho, Grupel: "a volatilidade dos mercados exige flexibilidade, inteligência e inovação em toda a cadeia de valor"

é a caminhar que se faz o caminho com a AGEFE

por Sara Lopes

O Hotel Montebelo Vista Alegre, em Ílhavo, voltou a ser o lugar escolhido para receber mais uma edição do Encontro AGEFE de Material Elétrico. De 8 a 9 de maio, o local à beira rio reuniu 65 empresas, entre as quais 25 distribuidores grossistas e 40 importadores e fabricantes do setor, contando com a participação de mais de 160 profissionais, tendo sido a maior participação de sempre.



Como habitual, o Encontro começou com um jantar de confraternização, onde foram atribuídos os Prémios Fornecedor do Ano, relativos a 2024. Este ano, as empresas distinguidas foram a Finder (na categoria de Automação, Controlo e Instrumentação), a General Cable Celcat (na categoria de Cabos), a Legrand (na categoria de Comunicação, Redes e Segurança), a Hager (na categoria de Distribuição de Energia), a Ledvance (na categoria de Iluminação), Wallbox (na nova categoria de Mobilidade Elétrica) e a Obo Bettermann (na categoria de Material de Instalação e como grande vencedora do Prémio Fornecedor do Ano 2024).

Por sua vez, os trabalhos do segundo dia começaram com a promessa de um dia diferente.

Luís Fonseca, presidente do Conselho Setorial de Material Elétrico da AGEFE, destacou o simbolismo especial do evento deste ano, por coincidir com o 50.º aniversário da associação e com uma conjuntura particularmente desafiante. "Vivemos períodos desafiantes, mas ao mesmo tempo também repletos de oportunidades. É meu desejo que este encontro seja uma reflexão, uma troca de experiências, uma troca de ideias", referiu na abertura. Para além da intervenção de dois keynote speakers, seguida por um painel de debate com moderação a cargo de João Maia Abreu, os presentes iriam fazer parte de um workshop, que ocuparia a grande maioria do dia.

TENDÊNCIAS NA GEOPOLÍTICA, ECONOMIA E ENERGIA

"Estamos numa transição energética ou estamos numa adição energética?" Foi com este desafio que Nuno Ribeiro da Silva, consultor de energia e professor universitário, prendeu toda a plateia. Segundo o consultor, a ideia de transição energética não é nova. Viu-se primeiro

quando se passou na lenha para o carvão e, mais tarde, do carvão para o petróleo, mudança essa que levou 100 anos até o consumo do petróleo superar o do carvão. "Esta situação, sendo necessária, é muito mais difícil do que se previa", disse Nuno Ribeiro da Silva, admitindo que contrariamente ao expectável a transição energética atual não "se faz do dia para a noite", até porque não começamos com uma folha em branco.

"É preciso também ver que a transição energética não é só uma questão de energia. Há sempre 2 coisas que temos de juntar: energia e um aparelho. Para a luz: eletricidade + lâmpada. Para a mobilidade: combustível + veículo. Ou seja, a transição energética é a parte energética mais todos os aparelhos, cultura e hábitos somados", explicou. De forma muito pragmática, o consultor declarou que é nesse grande alcance que o setor tem de trabalhar, numa "mudança que nunca será estável e linear". "Vai ser sempre diferente em várias partes do mundo. Isto não é uma questão que vos deva desaninar", reforçou, lançando a ideia que este é "um novo paradigma que se vai construindo". Nuno Ribeiro da Silva confessou ainda que acredita que não vai ser possível chegar às metas de 2030 ou 2050, mas este é "um caminho que se vai caminhado". "É bom ter desafios exigentes, mas tenham consciência que a questão é extremamente complexa e desafiante. É a caminhar que se faz o caminho, como se costuma dizer, mas há que ir atento à condução e não só ao caminho traçado", continuou.

Sem deixar de mencionar o apagão de 28 de abril, o consultor de energia falou na dependência energética de Portugal como o seu calcanhar de Aquiles. Contudo, com um bouquet de fontes para mitigar esta franqueza, como as fontes de energias que podemos retirar da água, do solo e do vento, "este paradigma que vivemos é favorável para nós". "Este é o meu pontapé de saída", concluiu.

Se Nuno Ribeiro da Silva falou em energia, a geopolítica e a economia ficou a cargo de António Ramalho, antigo CEO do Novo Banco e agora Chairman da Touro Capital Partners. Referindo o recém apontado Papa Leão XIV, e relembrando que Leão XIII ficou conhecido por defender a inovação tecnológica, António Ramalho começou por apontar que as notícias mundiais põem a sociedade a pensar no curto, médio e longo prazo. Numa realidade onde "um mundo segundo Trump envolve tarifas", o especialista desmistificou a estratégia do presidente dos Estados Unidos da América que, segundo ele, "se baseia no erro técnico". A sua política protecionista pretende





promover o desenvolvimento do valor interno e travar a dependência ao exterior. Contudo, "o que acontece é que isto tem efeitos irreversíveis: leva ao aumento dos preços nos EUA e à inflação, uma vez que os americanos se baseiam em incentivos", explicou. Para António Ramalho, Trump fez duas apostas: a valorização do dólar e a energia. Os mercados não aceitaram a primeira, sendo que se a segunda também falhar, vai levar a uma segunda fase de inflação, que pode resultar em austeridade, como forma de combate a esse cenário. "Esperamos que isto não aconteça. Eu posso ser negativo", brincou.

Noutra perspetiva, António Ramalho apresentou a visão da Europa segundo Draghi. "Esta análise, sobre estes últimos 30 anos, tem um nome: ignorância tecnológica. Se soubéssemos aproveitar, tínhamos tido os mesmos resultados dos EUA", desafiou. Ao apresentar mais resultados, o Chairman falou da assimetria de preços que se notam atualmente e a volatilidade do mercado europeu. "A europa, por razões estruturais, nunca é tão competitiva como os americanos.

Vejamos a defesa: os americanos gastam mais do que os europeus, mas a América tem 5 empresas indispensáveis para esse departamento e a Europa tem centenas. Contudo, essas centenas acabam por ter incompatibilidades, quando são necessárias", explicou.

"Neste relatório, Portugal é referido 2 vezes. Draghi tem um modelo centralizado da Europa. Apesar da banca europeia ser mais pungente do que a americana, isso não se revê no investimento. Nós não temos um designio constitucional comum à Europa. O que vos disse não é nada de entusiasmante, mas também não é desanimador", continuou. Portugal, mais Draghi do que Trump no sentido de rentabilidade, "safa-se sempre". "Temos uma capacidade de adaptação impressionante. Isto, até agora, foi feito pelo turismo e pelo investimento e lucro que isso trouxe", disse. Ao reforçar a necessidade de previsibilidade do mercado para a Indústria poder evoluir, António Ramalho rematou que o Estado tem uma influência demasiado grande atualmente. "Os portugueses são ricos em património, mas



NEW

Nova gama TP, transformadores de corrente de núcleo aberto



 Abertura por botão

 Leve e compacto

 Perdas baixas

 Versáteis

 Precisos

 Pré-seláveis

 Instalação sem interrupção

 De 75 A a 5000 A

 .../5A

 .../1A

Montagem:  Fundo de painel  Calha DIN  Pletina  Sobre condutores

The Future is Efficiency
circutor.com

Circutor



pobres em rendimento. Temos produtividade baixa e o Estado decide em função do preço, o que podia ser lógico se tivesse um peso de 28% na economia, mas não quando tem 45%", concluiu.

Numa discussão em painel, onde Nuno Ribeiro da Silva, António Ramalho e Daniel Ribeiro, Diretor Geral da AGEFE, falaram de capitalização, do apagão, da competitividade de Portugal face à Europa e de commodities, Daniel Ribeiro confessou que o propósito do dia era mesmo esse, "perceber como resolver os problemas. Como é que as empresas podem criar mais valor e lidar com as tendências. Como fazer das fraquezas forças", confessou.

"CONDIÇÕES PARA CRIAR VALOR"

Depois de intervenções que desafiaram os presentes, foi a vez de Hermano Rodrigues, da EY Parthenon, subir ao palco para dar o fundamento prático ao workshop que iria guiar o resto do dia. Com o mote "Condições para criar valor", o workshop integra-se num projeto mais vasto que conta com o apoio do FEDER, do programa Portugal 2030 e da União Europeia, que marcou o início da parceria entre a EY e a AGEFE.

A apresentar uma perspetiva sobre a indústria de material elétrico no mundo e na Europa, Hermano Rodrigues afirmou que o setor tem crescido com a digitalização, enfrentando desafios de escassez de materiais e interrupções da cadeia de abastecimento. "Olhando para o mundo, vemos um setor de dimensão significativa. Na Europa, está a evoluir de forma conservadora, com um foco crescente em evoluções sustentáveis e eficientes", afirmou. Com a Alemanha, a Itália e a França como os principais players, Hermano Rodrigues identificou 4 grandes drivers: a inovação em produtos elétricos; o desenvolvimento de infraestruturas, como redes elétricas inteligentes; os mercados emergentes, que criam novas oportunidades; e o



crescimento de alguns setores em particular, como a mobilidade. Contudo, com a disruptão na cadeia de abastecimento, a regulamentação ambiental, os custos e as dependências das matérias primas, e as elevadas taxas de juro, é necessário apelar à inteligência coletiva para perceber como é possível criar valor, justificando assim a existência do workshop.

Assim, durante 120 minutos, os presentes na sala do Hotel Montebelo Vista Alegre foram divididos em 8 grupos, onde cada grupo se debruçou sobre 4 eixos, procurando desafios, oportunidades, ações e recomendações em conjuntos. Os resultados obtidos foram posteriormente apresentados por Hermano Rodrigues e comentados numa mesa redonda constituída por Luís Fonseca, Presidente do concelho do setor do Material Elétrico, José Coutinho, Vice-Presidente do concelho do setor do Material Elétrico, Mário Barata, Vogal do concelho do setor do Material Elétrico, e João Bencatel, Vice-Presidente do concelho da secção de Grossistas.

Luís Fonseca, representando o eixo A, que se focou na eficiência e na redução dos custos, afirmou que "quando falamos sobre reduzir os custos, todos gostamos de falar e ficamos entusiasmados". "Não é novidade que se fala muito na digitalização e fiquei surpreendido por algumas soluções já incluírem IA", confessou. As conclusões deste eixo destacaram ainda a formação, os apoios e as parcerias, reforçando que existem muitas oportunidades para crescimento enquanto mercado e muito trabalho a fazer para atrair os jovens para o setor.

Por sua vez, o eixo B, "captar mais valor e dinamizar a procura", coube a José Coutinho, que apontou a necessidade de trabalho conjunto como a grande conclusão da discussão. "O consumidor final tem uma baixa percepção daquilo que oferecemos. Somos vistos como produtos e não soluções. Temos de trabalhar mais a nossa comunicação", apontou. Apesar de ser um grande caminho a percorrer, José Coutinho afirmou que, enquanto associação, a AGEFE tem vindo a fazer esse



trabalho, referindo a campanha Segue a Corrente e o Manual Técnico para Comerciais, que virá a ter uma segunda edição em formato digital.

João Bencatel abordou o eixo C "Transformar a atividade, capacitar a oferta", onde aproveitou para realçar a chamada de atenção feita, da parte da manhã, por António Ramalho. "Queremos estar no mercado das commodities ou da diferenciação?", inquiriu. Tal como brevemente referido nos eixos anteriores, João Bencatel partilhou que existiu um consenso entre os presentes sobre a necessidade de formação para dar continuidade ao processo de transformação necessária. "Existem as horas obrigatórias, mas na realidade, lutamos, para resistirmos a eles", afirmou, deixando os presentes a pensar na forma de induzir o setor a apostar na formação, e abrindo espaço para que Daniel Ribeiro apresentasse o Portal de formação do site da AGEFE, uma ideia que está a ser trabalhada, com um template que pode ser adaptado por cada empresa.

Por fim, o eixo D, "O potencial de Portugal como hub económico", levou Mário Barata a abordar os preços atuais das habitações em Portugal, que diminuem a atratividade do país. Para o profissional, o país tem 3 oportunidades-chave com os data centers, o fotovoltaico e a energia eólica. Contudo, "um grande desafio a este cenário é a imagem que o país tem, que não é má, mas passa pouco mais do que pelo turismo", continuou. A esta afirmação, Hermano Rodrigues referiu a evolução da construção modular em Portugal, tanto para exportação como para construção, onde desafiou o setor a colaborar, de forma a apresentar soluções integradas.



NOTAS ASSOCIATIVAS E O ESTUDO SOBRE O MERCADO DE MATERIAL ELÉTRICO EM 2024

Com um workshop rico e participativo, onde a AGEFE se comprometeu a levar as conclusões e continuar a trabalhar sobre elas, Daniel Ribeiro fez um rápido sumário sobre as habituais notas associativas, tendo destacado o grupo de trabalho de medidas de produção descentralizada e a medida de ação sobre mobilidade elétrica apresentada ao governo. Por sua vez, André Jorge, Diretor de Políticas e Assuntos Públicos da AGEFE, apresentou as primeiras conclusões do Estudo sobre o Mercado de Material Elétrico em 2024.

coube a José Coutinho as palavras finais de encerramento de mais um Encontro AGEFE de Material Elétrico, que contou com um record de assistência. "Vivemos efetivamente tempos exigentes. Isto obriga a repensar modelos e a mudar a forma como criamos valor. As conclusões do workshop não se devem ficar só pelo papel. Há futuro e ele é eletrodigital. Contamos com todos. A AGEFE somos todos nós", concluiu, reforçando mais uma vez que o futuro é um caminho que se faz caminhando em conjunto. ■

theben
DIMAX 540 plus B
5400130
72401 Haigerloch
Made in Germany
www.theben.de

230V 50/60Hz

26 mm

Building Automation since 1921

Quinta dos Estrangeiros, Rua D, 78
2665-601 Venda do Pinheiro | PORTUGAL
T219668100 | info@duarteneves.pt | duarteneves.pt