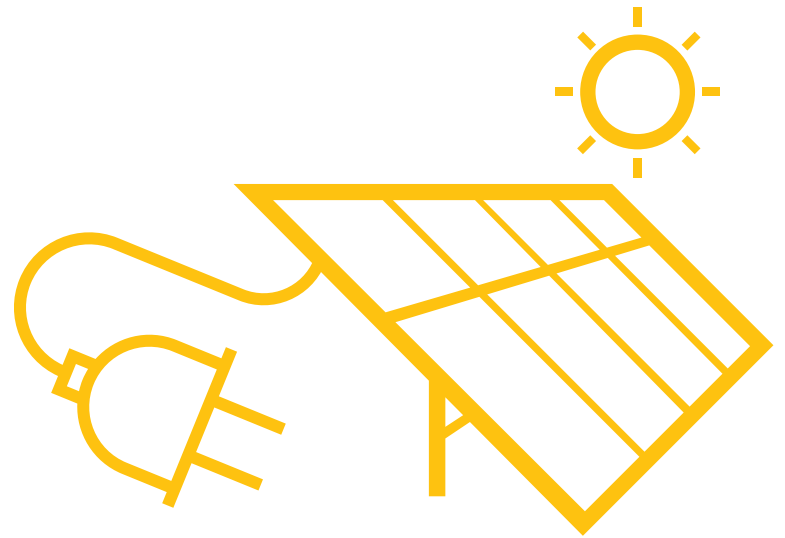


O autoconsumo de energia compensa?



TERESA GENS

A legislação que visa incentivar o autoconsumo de energia eléctrica está há seis meses “no terreno”, mas no mercado o impacto está aquém das expectativas. A poupança na factura, dizem, pode chegar aos 40%. Mas sem deduções fiscais, nem tarifas bonificadas na venda à rede, produzir a electricidade que se gasta nem sempre é bom negócio.

Autoconsumo, a palavra significa aquilo que parece: consumirmos o que produzimos - no caso energia eléctrica através de painéis fotovoltaicos ou, simplificando, painéis solares. Prática que a nova legislação, em vigor desde o início do ano, procura incentivar, mas cujos resultados ainda não estão à vista. Sem um IVA à taxa intermédia ou reduzida nos equipamentos - que têm um período médio de retorno do investimento (“payback”) entre sete e oito anos -, sem deduções no IRSe, sobretudo, depois da forte descida no valor de venda da energia produzida à rede eléctrica, os consumidores têm dificuldade em perceber o interesse deste investimento e o mercado não vive os dias felizes de outrora.

Autoconsumo ajuda a poupar nos aparelhos em “stand-by”.

“Há neste momento um fenómeno de abandono das energias alternativas estando o autoconsumo aquém das expectativas em termos de volume de instalação”, comenta José Besa director da Yunit Renováveis, um operador do sector. “Há muitas incóg-

nitias relativamente à adesão à legislação, acho que não vai ter o sucesso que teve a anterior”, opina Miguel Barreto, ex-director Geral de Energia.

Em 2011 a venda de equipamentos fotovoltaicos estava ao rubro com consumidores a comprar painéis solares para produzir energia eléctrica ‘caseira’ e vender à rede. A legislação à época ia toda no sentido: “de as pessoas instalarem alguma potência e venderem tudo à rede, por isso a tarifa de venda era muito elevada”, lembra Miguel Barreto. “Com o preço de venda do Kilowatt/hora (kWh) bastante superior ao custo de produção, era bastante vantajoso para quem vendia” corrobora João Silva, especialista em energias renováveis da Deco. O preço começou nos 65 centimos (kWh), caiu para os 13 centimos chegando aos actuais 10 centimos - isto no caso de venda da totalidade da energia à rede eléctrica - se optar por autoconsumo e venda do excedente (o que não consumiu) o valor do kWh desce para os quatro centimos. Em termos remuneratórios a nova legislação trouxe valores mais baixos na entrega à rede eléctrica e a Deco considera “já não valer a pena investir em

painéis para vender à rede porque não será um bom investimento”.

Um painel basta se chega a casa à noite

Apesar do fim dos preços “maravilhosa”, João Carvalho, presidente da APISOLAR - que agrega os operadores do sector - considera que, ainda assim, o autoconsumo traz ganhos aos consumidores. “Apesar da (baixa) remuneração dos excedentes, as reduções na factura - que são e devem ser, o principal impulsionador da aquisição destes sistemas - são muito significativas, pois adquirir energia à rede nalguns períodos do dia pode chegar aos 30 centimos por kWh”.

O autoconsumo “vale a pena”, sublinha João Silva da Deco, primeiro “a bem do ambiente” e, depois, “é interessante, por exemplo para os residenciais, num cenário comum a muita gente, para ‘alimentar’ os chamados stand byers”: computadores, impressoras, boxes de televisão, “routers” de internet e demais sistemas a consumir em permanência. “Um sistema com 250 wats (um painel solar) - que custa entre 600 e 700 euros -, dá para estes consumos e pode fazer com

que deixe de consumir, a preços actuais da electricidade, entre 70 a 80 euros anualmente”, defende. Ao fim de 7 a 8 anos está pago. “Como o equipamento dura aí uns 20 anos é rentável”, defende.

E continua: “Só se justifica ter maior potência instalada - sistemas entre 500 a 1000 wats - se conseguir usá-la durante o dia (produção e consumo são processos simultâneos)”, conclui João Silva. O que, na maioria dos casos, não acontece porque as pessoas chegam a casa às 19 horas quando o sol está a pôr-se e já não há produção, sendo necessário recorrer à rede eléctrica - os dois sistemas funcionam em paralelo, o cliente paga o que ainda compra a rede e é remunerado pela parcela exportada.

Défice de competências do sector

Outro factor que torna “pouco claro” para o consumidor os benefícios de investir num sistema fotovoltaico é, diz João Carvalho, “o défice de competência do sector em definir as melhores soluções técnicas/económicas”. O que significa que há incapacidade dos operadores

Menos burocracias, mas atenção ao risco

A nova legislação veio reformular o funcionamento da produção de energia eléctrica através de fontes renováveis e simplificou bastante o acesso à actividade de produção/autoconsumo, todos concordam. Por exemplo, “até 200 watts de potência nem precisa de avisar ninguém é só instalar em casa o equipamento, entre os 200 e os 1500 watts precisa apenas de fazer uma comunicação prévia num processo muito menos burocrático do que existia antes e só a partir dos 1500 watts é que já é necessária uma comunicação prévia e um certificado caso haja venda à rede (da Direcção Geral de Energia e Geologia)”, sintetiza João Silva da Deco.

Esta foi uma boa evolução facilitadora do autoconsumo que, sendo “mais viável em moradias” – porque é mais fácil montar os painéis –, também o é em prédios (desde que os condóminos estejam de acordo para instalar nas partes comuns). Os sistemas pequenos de 200 a 250 watts podem mesmo ser instalados em varandas, lembra João Silva. Mas Miguel Barreto, ex-director-geral da Energia, alerta para o outro lado da moeda: se quiser instalar, por exemplo, 500 watts, ou seja, dois painéis posso instalar sem registo - sem fiscalização nenhuma - e isto “facilita muito os sistemas mais pequenos, sem dúvida, mas pode envolver alguns riscos. Não nos podemos esquecer de que se trata de uma instalação eléctrica.”

“Hoje até já há ‘kits’ que as pessoas podem, elas próprias, instalar num terraço ou numa varanda sem ter de comunicar nada a ninguém”, lembra o especialista em energias renováveis da Deco mas avisa que “mesmo nestes sistemas pequenos recomendamos que os produtos sejam sempre instalados por uma pessoa qualificada que saiba o que está a fazer, é arriscado que assim não seja”. n

em adequarem a potência instalada às reais necessidades de consumo de uma casa (ver caixa). O que é crítico, nota Miguel Barreto, porque há o “risco de sobredimensionamento”. Num sistema de autoconsumo a rentabilidade para o consumidor depende fortemente desta adequação. “Um sistema que esteja, sistematicamente, a colocar excedentes na rede verá a sua rentabilidade prejudicada sendo fundamental evitar sobredimensionamentos”, concorda o presidente da APISOLAR. Um sistema ajustado permite poupanças, nos custos da energia, que podem chegar aos 40%, diz José Bessa, da Yunit Renováveis, para quem o sucesso do autoconsumo não depende só da publicação de um decreto-lei mas do mercado, cabendo ao Estado ter “iniciativas de sinalização da importância das energias alternativas”. O Negócios contactou o Ministério do Ambiente, pedindo um balanço deste semestre com a nova legislação, mas não obteve resposta. ■

Dimensionar bem a potência instalada é crucial.

TOME NOTA

5 CUIDADOS ANTES DE ADERIR

Se pensa aderir ao fotovoltaico saiba que cuidados deve ter ao analisar a proposta de um operador.

DEFINIR O PERFIL DE CONSUMO

Estudar os consumos de uma casa, fundamentando nesta análise a escolha do equipamento, deveria ser básico mas não é. A maioria dos operadores não faz estas medições e uma boa proposta técnica/económica (que garanta rentabilidade ao consumidor) só é possível com esta análise do perfil de consumo. Há medidores de energia que instalados, uma ou duas semanas, o permitem. “Se se concluir que durante o dia o pico máximo de consumo lá em casa são 300 watts e a média é de 180 watts, então não vale a pena ter um sistema de 500 watts”, ilustra João Silva. A maior parte dos instaladores não faz a medição porque tem custos e ficam-se pela análise das facturas de energia que “não proporciona informação suficiente” para uma decisão à medida das necessidades, sublinha o presidente da APISOLAR.

COMPARAR VÁRIAS PROPOSTAS

É uma regra de sempre: ver qual o operador que oferece a solução mais vantajosa. As marcas do fotovoltaico – de origem nacional, europeia e, muitas, chinesas – não dizem muito às pessoas, logo a confiança não é um activo que norteie a decisão. Neste momento, há oscilações grandes nos preços para equipamentos semelhantes e não se percebe bem o que os distingue.

ATENÇÃO AOS PREÇOS DO EQUIPAMENTO

Vale a pena questionar os operadores sobre qual a origem desta diferença. “Quando era director-geral de Energia os equipamentos eram exageradamente caros o que inviabilizava esta opção. Agora já não é assim”, recorda Miguel Barreto. O presidente da APISOLAR lembra que os equipamentos custam hoje menos de 20% do que em 2007 mas a Deco tem outro entendimento: “Uma das adaptações que ainda está por fazer é no preço, a tecnologia fotovoltaica tem evoluído muito, logo os preços têm margem para reduzir, sendo assim possível que, mesmo sem incentivos, este tipo de produto se venha a implantar.”

PROXIMIDADE COM O INSTALADOR

“Não me interessa comprar um equipamento mais barato mas com um instalador que more a 200 quilómetros da minha casa”, sublinha o técnico da Deco rematando que é importante, se houver algum problema, “que alguém qualificado esteja por perto”.

CENÁRIOS DE SUBIDA DA ELECTRICIDADE

Olhe para os cenários de subida de electricidade que constam da proposta. Miguel Barreto, ex-director geral de Energia, chama a atenção para o facto de, nas propostas, os operadores “colocarem um cenário em que o custo da energia vai crescer 5% a cada ano – fazem-no para dar rentabilidades mais atractivas”. Ora, é verdade que o preço da electricidade vai subir mas 5% parece-me muito agressivo. “Quem vende tende a colocar nas suas propostas um cenário da evolução das tarifas da electricidade da ordem dos 4% a 5%”, comenta o técnico da Deco que acha “mais realista uma subida entre os 3% e os 4%” - 3,3% foi a percentagem de aumento em 2015. O presidente da APISOLAR considera, no entanto, que “infelizmente perspectivar uma subida média anual dessa ordem (4 a 5%) não é irreal”, pelo menos até 2020 dado o défice tarifário.