



“O cliente final está cada vez mais sensibilizado”

Rafael Ribas é vice-presidente da Apisolar e responsável pelo solar térmico nesta associação de fabricantes e distribuidores. Uma conversa sobre o mercado, as empresas e a medida do Governo...

A medida solar térmico 2009 que começou enviesada, ajudou ao crescimento do mercado?

Depois de um arranque catastrófico para muitas empresas e após vários meses de um processo de inscrição lento e complicado chegamos a uma fase em que já estão inscritas a grande maioria dos fornecedores. Neste momento já se está a rodar nos 200 sistemas por dia: nos finais de Setembro rondava-se os 20.000 sistemas vendidos o que equivale a 65.000m² e a 4.000 sistemas por mês. Por este andar é possível chegar aos 35.000 sistemas (120.000m²) até ao final deste ano só com a Medida Solar Térmico para o cliente particular.

E a nova Extensão da Medida para as IPSS (Instituições aetculares de Solidariedade Social) e ADUP (Clubes ou Associações Desportivas de Utilidade Pública)? Que impacto esperam?

Para um mercado de 5.000 entidades com sistemas de dimensão média a grande trata-se de um potencial grande. Mas como são processos com concurso de pelo menos 6 fornecedores cada, vai gerar muito trabalho para um proveito mais limitado. Ainda é cedo para avaliar. Para já está a arrancar com todas as deficiências de um sistema novo: muita indefinição nos cadernos de encargos, critérios de avaliação das propostas em afinação e falta de experiência e confiança dos con-

correntes quanto ao tipo de propostas mais interessantes para poder ganhar concursos. Andam todos às apalpadelas. Os tempos impostos para a realização das instalações são inconscientemente curtos, podendo gerar problemas contratuais. Esperamos que tudo se vá afinando rapidamente para entrarmos numa fase de produção compatível com este mercado.

Uma virtude e um defeito desta medida...

Virtude: criou uma aceleração do mercado dinamizando uma fatia enorme do mercado da moradia unifamiliar e criando muito volume de negócio para os fornecedores e

instaladores a trabalhar na Medida. Defeito: baralhou o mercado, pois criou vários tipos de distorção das vias comerciais:

- a inversão da cadeia comercial tradicional – já não é o instalador a vender o sistema mas sim os Bancos, passando ele (instalador) a ser um prestador de serviços.
- A relação comercial entre algumas empresas mudou drasticamente devido a posições impostas pela regra da exclusividade de marcas.
- Aos balcões dos Bancos passou a haver alguma filtragem que dificulta o acesso de marcas menos conhecidas aos clientes finais. As marcas têm de lutar por venderem a um cliente antes de este ir ao Banco, pois senão perdem qualquer hipótese de serem escolhidas ao balcão.
- Na Extensão às IPSS e ADUP o processo de concurso obrigatório distancia os fornecedores da hipótese de sucesso garantido: muito trabalho de preparação para uma hipótese de 1 para 6 em ganhar a obra. É bom para as instituições mas mais difícil para os fornecedores.

Mas o maior defeito ainda é o risco da Medida poder terminar no final de 2009 ou no final da verba disponibilizada: irá criar uma onda de choque negativa nos meses seguintes que porá muitas empresas que se prepararam para maiores volumes em situação crítica, particularmente num ambiente económico ainda não estabilizado.

Era fundamental para as empresas que esta medida continuasse em 2010 mas noutros moldes?

Exactamente. Do mesmo modo ou com outra forma mas o importante é que não haja hiato entre os dois. Dinamizações de mercado desta natureza têm de ser estabilizadas ao longo de anos para realmente darem frutos. O retirar o subsídio numa fase mais avançada terá que ser progressivo para não criar problemas.

Quanto vale o mercado neste momento?

No final do ano poderemos atingir valores superiores aos 150.000m². A Apisolar fará nos próximos meses um levantamento do valor de mercado à imagem do que fez no ano passado, e que associado aos dados minuciosos da MST (mas mantidos no segredo dos deuses...) poderá dar um quadro bastante preciso.

O solar térmico tornou-se num mercado muito apetecível...

Exactamente e há cada vez um maior número de actores a chegar ao mercado e que não são imediatamente visíveis.

Essas empresas são empresas internacionais?

São de um modo geral os grandes nomes ligados ao solar que já cá estão. Existem também outras empresas ligadas à microgeração que depois também fazem o térmico; para além destas também vão sendo criadas empresas e marcas novas.

Mas que importam os equipamentos?

A grande maioria importa os equipamentos: tanto com as marcas de origem como em regime de OEM.

Como se está a reorganizar o mercado a este crescimento exponencial?

Os preços continuam os mesmos ou a concorrência já se começa a sentir?

O mercado está a afinar os preços mas já está a acontecer aquilo que prevíamos que é o aparecimento de oferta de mais baixo valor. Começa a haver a distinção da qualidade em função do preço e o mercado começa lentamente a organizar-se nesse sentido.

Em termos de tecnologia estamos a falar de que tipo de colectores?

Do plano selectivo que é o mais genérico no nosso mercado. Os colectores de tubos de vácuo têm uma cota de mercado inferior a 10%.

É previsível que o mercado do aquecimento integrado com o solar ganhe maior expressão?

A probabilidade é muito grande porque de facto caminhamos para a integração dos sistemas. As soluções do solar integrado com bomba de calor vão ganhar mais expressão.

Em relação à regulamentação térmica de 2006 quanto à obrigatoriedade do solar, o cliente final está mais sensibilizado?

O cliente final está cada vez mais sensibilizado e esta abertura segue de perto a progressão do sistema de certificação energética dos edifícios. Todos os intervenientes na construção estão cada vez mais informados e o cliente final acompanha inevitavelmente esta evolução.

Qual a mensagem que gostaria de fazer passar ao mercado e ao consumidor geral sobre o que se espera para 2010?

Fazemos votos para que seja um ano na continuidade do desenvolvimento de 2009, havendo continuidade de esquemas de subsídio quaisquer que eles sejam, permitindo que os agentes do mercado possam ter a confiança suficiente para continuarem a investir em meios exigidos pelos novos volumes do mercado. Assim poderemos atingir e ultrapassar em 2010 os 200000 m² o que nos colocaria em níveis per capita dos mercados mais desenvolvidos da Europa.