

“Burocracia na instalação e na operação” são os maiores entraves da mobilidade elétrica em Portugal

4 de Fevereiro, 2022

Três anos depois de inaugurar o mercado nacional, a **Power Dot**, uma startup 100% portuguesa que opera no setor da mobilidade elétrica, tem crescido consideravelmente, tornando-se na maior operadora portuguesa de carregadores a operar na Europa. Em entrevista à Ambiente Magazine, **José Sacadura**, CEO Power Dot, assegura que, desde a criação da empresa, a promessa mantém-se: “Ser um facilitador da mobilidade elétrica, ou seja, fazer parte da rotina das pessoas, para que estas possam carregar o seu veículo sem terem que fazer deslocações propositadas ou desvios”.

É a pensar no consumidor e na sua rotina que são desenvolvidas parcerias com os principais pontos de paragem para oferecer soluções de carregamento integradas, como é o caso dos centros comerciais, supermercados, hotéis, hospitais, restaurantes ou municípios: “Estes são apenas exemplos de pontos de referência para a vida das pessoas, na qual a Power Dot investe, instala e opera carregadores de forma totalmente gratuita para o parceiro”. Além do papel de facilitadora, a startup sabe que ao investir em soluções de carregamento para veículos elétricos contribui para reduzir a dependência dos combustíveis fósseis na mobilidade e a pegada de carbono: “Acreditamos que um futuro mais verde passa por uma mobilidade mais partilhada e elétrica e, por isso, há três anos iniciamos este projeto e estamos muito contentes com o caminho que a empresa está percorrer para desenvolver soluções de carregamento a todos os utilizadores de veículos elétricos”, declara.

Durante estes três anos já existem marcos importantes dos quais a Power Dot se orgulha, como por exemplo, em 2021, ano da consolidação, não só em Portugal mas também a nível internacional, foi superado a marca dos “dois mil pontos de carregamento” em operação e instalação. Em 2021, houve projetos que foram essenciais para o desenvolvimento da mobilidade elétrica em Portugal: “Investiu-se em vários carregadores semi-rápidos e rápidos em centros comerciais geridos pela CBRE, como o Loures Shopping, o 8.ª Avenida e o Rio Sul Shopping e ainda 5 Retail Parks também geridos pela CBRE, nomeadamente em Alverca, Gaia, Aveiro, Viana do Castelo e Santarém”, exemplifica. No Oeiras Parque, foi criado o “maior Hub de carregamento em espaço comercial” em Portugal, com “oito lugares de carregamento”, entre postos semi-rápidos e ultra-rápidos_ “Este é um espaço inovador e apelativo para os utilizadores de veículos elétricos e está estrategicamente localizado entre os maiores pólos empresariais dos arredores da cidade”. Algo que, no entender de José Sacadura, também inovou foi o produto, destacando os “investimentos e a instalação de carregadores ultra-rápidos com um ecrã interativo e bastante user-friendly”, que terá a possibilidade de, no futuro, “aumentar a potência para 200 KW através de incremento de novos módulos de potência no carregador”.



Apesar dos desafios que, de alguma forma, condicionaram atividade, o CEO da Powe Dot assegura que a startup soube dar a volta às dificuldades, transformando-as em oportunidades: “Como a instalação dos carregadores não envolve custos para os parceiros, o investimento numa altura de retração não foi um fator decisivo na tomada de decisão”. Ao conseguir demonstrar as mais valias do serviço, a empresa tem registado “anos de crescimento recorde” que se justificam com a “criação de novas parcerias” e a “instalação e operação de quase mil pontos de carregamento de norte a sul do país”, refere. Contudo, tal não significa que não hajam desafios na área da mobilidade elétrica: “Os maiores prendem-se com a burocracia não só ao nível da instalação, mas também operação”. E aqui, de acordo com José Sacadura, também se tem registado uma “evolução nos processos” por parte da entidade gestora, no sentido de proporcionar a independência dos operadores, permitindo adaptações e respostas ainda mais rápidas.

Já sobre os próximos três anos, o CEO da Power Dot acredita que serão de crescimento superior: “Com os vários incentivos governamentais – que esperamos que possam aumentar -, com a percepção da população de que o veículo elétrico compensa e também com o aumento da infraestrutura de carregamento, estão reunidas condições para que Portugal assista ao crescimento do parque automóvel elétrico nos próximos anos”. Aliás, o país tem o objetivo ter “30% da mobilidade elétrica de passageiros em 2030”, o que obrigaria a “200 mil veículos deste tipo vendidos por ano”, precisa. Da parte da Power Dot, está o compromisso de “dar resposta às previsões de crescimento” e, em 2025, a meta de “duplicar o número de pontos de carregamento ao serviço do condutor, para cerca de dois mil pontos de carregamento”, garante.

Relativamente aos projetos pensados para o curto e médio-prazo, José Sacadura adianta que estão previstos “mais 200 pontos de carregamento em instalação” só em Portugal. Para 2022, a aposta passará também pelos “carregadores mais rápidos”, aliados a um “balanceamento eficiente” da potência disponível em cada local: “Isto porque os novos veículos elétricos começam a ter baterias maiores e com mais autonomia”. Outro objetivo estipulado pela Power Dot passa por continuar a “universalizar o acesso aos carregadores com pagamentos ad hoc através de QR Codes”, sem necessidade de estabelecer um contrato de energia com um CEME.

[blockquote style="2"]Os portugueses adaptam-se muito facilmente aos novos

desafios e quando a mudança é para melhor, não hesitam[/i>

Do retrato que é possível fazer-se da mobilidade elétrica em Portugal, o CEO da Power Dot acredita que os portugueses estão a aderir em massa à mobilidade elétrica. Prova disso é que, em 2021, os veículos 100% elétricos representaram quase 10% das vendas e juntando os veículos híbridos plug-in estamos a falar de 20%. Também, em novembro, pela primeira vez, venderam-se mais veículos 100% elétricos (18,1%), na categoria de automóveis ligeiros de passageiros, do que veículos com motores a gásóleo (17,7%): “Estes são bons indicadores para o setor e para o ambiente”. Enquanto promotora da mobilidade elétrica, a Power Dot também centra todos os esforços para que os portugueses que apostam na mobilidade elétrica tenham o “melhor serviço” possível à disposição.

Quando comparado com outros países, José Sacadura acredita que Portugal deu “passos muito largos” que ajudaram a proliferar a mobilidade elétrica no país com o modelo MOBI.E.: “Este modelo permitiu uma maior universalidade ao acesso aos carregadores através dos comercializadores para a mobilidade elétrica”. Por outro lado, o responsável admite que, noutros países, verifica-se que os incentivos para a transição para a mobilidade elétrica são mais atrativos, como por exemplo, na “aquisição de veículos elétricos”, quer por empresas, quer por particulares. Da mesma forma, ao nível da “burocratização nos processos de instalação e de entrada em operação dos carregadores”, também se verifica que o processo é “mais fácil” noutros países da Europa: “Temos muitas entidades envolvidas no processo e muitas vezes com regras e regulamentação desajustadas da realidade, criando entropia”.



Questionado sobre o facto de Portugal estar preparado para que a mobilidade elétrica seja uma realidade, o CEO da Power Dot é perentório: “Sem dúvida. Os portugueses adaptam-se muito facilmente aos novos desafios e quando a mudança é para melhor, não hesitam”. Ainda assim, o responsável não deixa de reforçar a importância de o parque de carregadores continuar a crescer e tornar-se acessível a todos.

Presentes em cerca de 45% dos municípios, a Power Dot acredita que ainda existe um longo caminho a percorrer e, enquanto houver parques de estacionamento sem carregadores elétricos, o trabalho não acaba: “Queremos continuar a trabalhar de forma muito próxima com os nossos parceiros e continuar a fazer crescer a nossa rede”. Para tal, o foco é chegar a mais

“retalhistas, empresários da restauração, da hotelaria, dos ginásios, saúde ou municípios”, provando que a Power Dot é o parceiro que procuram, afinca. Mesmo com a empresa a querer ser parte da solução no que à burocratização do investimento, da instalação e da operação dos carregadores por parte das várias entidades envolvidas diz respeito, José Sacadura reforça a importância de se descomplicar e, assim, ser possível fazer “crescer mais rápido a rede de carregadores”.

Como é que vê o futuro da mobilidade elétrica?

“Vemos, sem dúvida, um futuro mais verde. Atualmente, cerca de 7.3 M de portugueses podem usufruir do serviço de carregamento Power Dot nos seus municípios de residência, e a Power Dot pretende que esse número continue a crescer, facilitando a transição para a mobilidade sustentável já num futuro muito próximo.

O aumento de carregadores elétricos vai fazer com que as pessoas possam mais facilmente transitar para a mobilidade elétrica, visto terem a confiança que podem carregar o seu veículo em praticamente qualquer lugar”.