Coopérnico

Energia verde, sustentabilidade e cidadania

PLANO DE ATIVIDADES 2015

Índice

1. Enquadramento 3
2. Projetos de produção 4
   Novos projetos 2015 4
   Reforço da participação no Consórcio Europeu 5
3. Comercialização de Eletricidade Verde 6
4. Núcleos Regionais 10
5. Grupos de trabalho 10
6. Outras atividades 11
   Facilitação da entrada de novos membros 11
   Programas de angariação de membros 11
   Comunicação – Roadshow Universidades 11
   Promoção dos serviços dos membros da Coopérnico 11
   Aquisição e adaptação do *website* da Coopérnico 12
7. Parcerias 12
8. Financiamento de projetos 13
9. Orçamento de exploração 2015 14
10. Orçamento plurianual 2014-2018 15

1. Enquadramento

Caros membros,

O ano de 2014 foi o nosso primeiro ano completo de atividade. Um ano depois de 16 cidadãos criarem a primeira cooperativa portuguesa exclusivamente de energias renováveis já somos mais de 130 membros.

Num curto período de existência temos a satisfação de já contar com alguns marcos de destaque:

- Investimos mais de 280 mil euros em 6 projetos renováveis em parceria com instituições e organizações do terceiro setor que produziram mais 100 MWh de energia verde em 2014;

- Criámos Grupos de Trabalhos, testamos Núcleos Regionais e prestámos serviços de eficiência a membros;

- Participámos em debates da economia social, em eventos sobre sustentabilidade ou cidadania e estivemos em destaque em diversos órgãos de comunicação. Também nos tornamos membros efetivos da Federação Europeia das Cooperativas de Energia Renováveis (RESCOOP).

Fizemos muito e em pouco tempo - e temos que agradecer a todos os que voluntariamente se esforçam para fazer a Coopérnico crescer – mas, de todas as perguntas que nos foram feitas ao longo do ano, há uma mais frequente que as outras: "o que ganham as pessoas ao tornarem-se membros da Coopérnico?".

E a resposta é sempre a mesma: "Há múltiplos benefícios.". E é verdade. Há quem se junte à Coopérnico por **acreditar num modelo renovável e descentralizado** ou porque quer **fazer parte de um movimento cívico** e de mudança para **uma realidade em que as pessoas é que decidem**. Também há quem se junte por ver uma boa oportunidade de **usar poupanças de forma positiva**. E há quem se reveja um bocadinho em todas. Ainda assim, perguntamos sempre: "Será que devia haver mais benefícios para os membros da Coopérnico?".

Por isso mesmo 2015 será um ano das pessoas e para as pessoas. Queremos ir mais longe e dar mais razões às pessoas para se juntarem a nós.

Para começar vamos fazer energia renovável entrar nas nossas casas e negócios, possibilitando a compra de eletricidade verde através da cooperativa da qual todos somos donos.

Do ponto de vista da produção vamos continuar a permitir os investimentos em projetos de produção, mas queremos criar mais instrumentos para ajudar os membros da Cooperativa a tornarem-se menos dependentes energeticamente. Estaremos particularmente atentos às oportunidades da nova legislação para autoconsumo.

Por último, por ser um ano que queremos de crescimento sólido, a Direção propõe-se a fazer uma forte aposta em parcerias estratégicas, com diferentes agentes nacionais e locais, e no desenvolvimento dos Núcleos Regionais, um processo que agora termina uma experimental e que deve avançar com toda a força.

Queremos por último agradecer o contributo de todos os que este ano contribuíram para as nossas atividades, porque investiram em projetos, iniciaram a formação de Núcleos Regionais, se juntaram a Grupos de Trabalho ou apenas falaram de nós a familiares e amigos.

Em 2015, com o envolvimento de todos, vamos fazer a "Revolução da Energia Verde" acontecer!

Nuno Brito Jorge, Presidente da Direção

2. Projetos de produção

Em 2014 promovemos, em conjunto com as 3 cooperativas Europeias que nos apoiam (Beauvent, Waterland e Som Energia), um total de 6 projetos de energia fotovoltaica que se encontram já a produzir eletricidade verde.

A participação da Coopérnico em todos estes projetos teve início em 2014, e a produção prevista para o ano de 2015 é detalhada abaixo.

Detalha-se também a percentagem de participação da Coopérnico no consórcio criado com as Cooperativas Europeias (17.52%).

	PROJETOS OPERACIONAIS							
	Projeto	**Cidade**	**Potência (kWp)**	**Invest. Total**	**Particip. Coopérnico**	**Particip Coopérnico**	**Produção anual (kWh)**	**Faturação 2015**
2013	Quinta Caracol	Tavira	16.5	16,500 €	17.52%	2,891 €	23,780	421 €
	Creche APPACDM	Lisbon	23.5	5,500 €	17.52%	964 €	33,933	174 €
2014	CAO Julia Moreira (APPACDM)	Lisbon	29.5	32,778 €	17.52%	5,743 €	43,500	808 €
	Assoc João Santos	Loures	47.0	47,048 €	17.52%	8,243 €	65,250	1,212 €
	Biovilla	Palmela	7.0	9,500 €	100.00%	9,500 €	10,150	1,472 €
	Mangualde - Biblioteca	Mangualde	23.5	33,050 €	17.52%	5,790 €	31,556	1,161 €
	Mangualde - ETA	Mangualde	64.0	100,500 €	17.52%	17,608 €	91,560	3,048 €
	TOTAL		**211**	**244,876 €**		**50,738 €**	**299,729**	**8,296 €**

Novos projetos 2015

A passagem de 2014 para 2015 ficará marcada pela entrada em vigor do novo regime de autoconsumo, estabelecido pelo decreto-lei 153/2014.

Esta alteração, que provoca a mudança de modelo de venda à rede para um modelo de consumo próprio da eletricidade produzida, representa uma alteração muito significativa do contexto em que a Coopérnico atua.

Neste sentido o início de atividade dos grupos de trabalho criados, nomeadamente o da análise de projetos, assume um papel de destaque em 2015 e será de grande utilidade para a Cooperativa.

Prevê-se que seja feita logo a partir do início do ano uma análise à utilização de 4 possíveis modelos de negócio no que respeita à produção de eletricidade verde.

1 – Unidades de Pequena Produção (UPP): seria a continuidade do modelo utilizado até agora e a sua rentabilidade estará dependente das tarifas que venham a ser estabelecidas para venda de eletricidade à rede em 2015;

2 – Unidades Produção de Autoconsumo (UPAC): neste modelo seria produzida eletricidade para consumo através de instalações de produção nas instalações de terceiros. A eletricidade produzida seria contada, utilizada pelo dono das instalações, e cobrado um valor pela sua utilização;

3 – Contrato Bilateral – este modelo inovador seria utilizado para promover a utilização da eletricidade produzida pelos nossos projetos, através da compra da eletricidade por um comercializador de eletricidade.

Para efeitos de plano de negócios manteve-se a seguinte lógica de investimento em projetos de produção nos próximos 3 anos:

Ano	2015	2016	2017
Nova Potência Instalada	200	250	300
Potência Inst Total (kWp)	411	661	961

Reforço da participação no Consórcio Europeu

Para 2015 prevê-se também o reforço da posição da Coopérnico no consórcio estabelecido com as Cooperativas Europeias - Som Energia, Waterland e Beauvent – de forma permitir o aumento da faturação da cooperativa e aplicação sustentável de poupanças dos membros da Coopérnico.

Não se define um montante explícito para este valor, propondo-se o lançamento pontual de oportunidades de investimento em datas que antecedam confirmação das participações de cada membro do consórcio.

A Coopérnico concluiu o ano de 2014 com uma participação de 17.52%. Por cada 10 000€ de aumento da participação adquirir-se-á cerca de 4% do volume total, correspondente a uma faturação anual extra de cerca de 1700 a 1900€.

3. Comercialização de Eletricidade Verde

O objetivo de comercializar eletricidade verde está bem presente desde o início do processo de criação da Coopérnico, em 2014 já foram dados os primeiros passos (nomeadamente o registo como comercializadores na Direção Geral de Energia e Geologia) e propõe-se que 2015 seja o ano em que conseguimos **comercializar eletricidade 100% renovável**.

Mas não se trata apenas de vender eletricidade verde, este é um projeto que dá resposta a uma série de motivações que nos movem:

- Promove o *empowerment* das pessoas, enquanto donas da sua própria empresa de eletricidade e agentes das tomadas de decisão mais importantes;

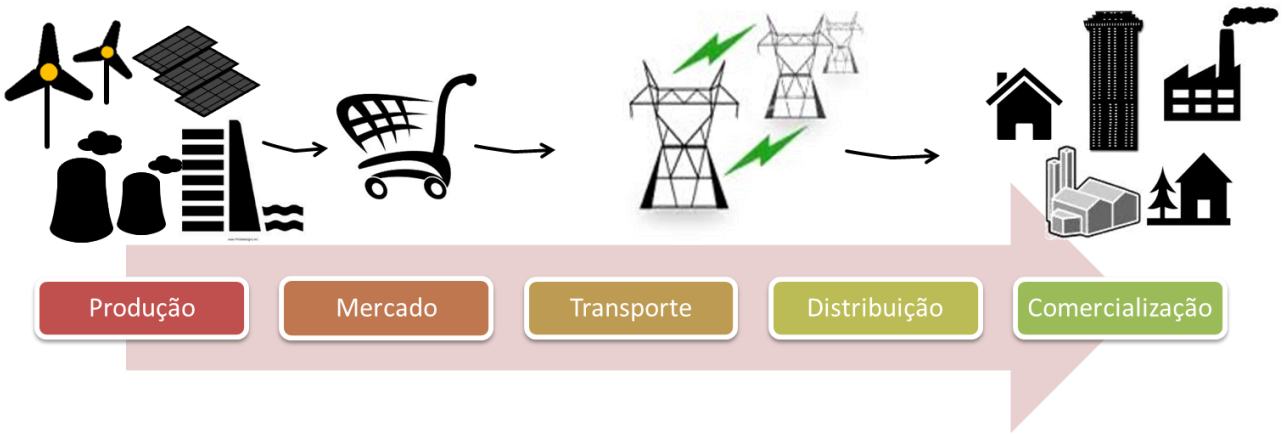
- Pretende dar a certeza de estar a pagar um preço justo pela eletricidade consumida e opção de que seja de origem renovável;

- Posiciona os membros/cidadão como promotores de um novo paradigma energético – verde, eficiente e descentralizado;

- Traz consigo o conceito de independência energética e produção da nossa própria energia;

- Estabelece a primeira empresa social em Portugal a comercializar eletricidade;

Para estabelecer a nossa forma de atuação no mercado livre de eletricidade em Portugal, começou-se por analisar o funcionamento do sistema elétrico e quais os níveis de envolvimento até aos quais a Coopérnico poderá ir, identificando-se o investimento necessário para cada caso e a rentabilidade esperada



Identificaram-se então 4 diferentes soluções para a atividade da Coopérnico na área da comercialização. Em seguida descriminam-se quais são, e em q diferem, as opções encontradas:

	Produção	**Mercado**	**Transporte**	**Distribuição**	**Certificado Verdes**	**Comercialização**
Agente MIBEL	Sim	Agente MIBEL	Garantia REN	Garantia EDP	Responsabilidade Coopérnico	Faturação Coopérnico
Broker	Sim	Via Broker	Garantia REN	Garantia EDP	Responsabilidade Coopérnico	Faturação Coopérnico
Outsourcing total	Sim	X	X	X	Responsabilidade Coopérnico	Fatura personalizada

Compra coletiva	Sim	X	X	X	Não	Externa

Foram analisadas as 4 possibilidades e excluídas à partida duas: ser agente MIBEL e a compra coletiva. No primeiro caso porque além de exigir garantias elevadas exige também formação de uma equipa com capacidade para *trading* no mercado ibérico. No segundo caso porque não promove, como se pretende, a comercialização de energia 100% renovável e deixa a cooperativa com um papel apenas de agregador.

Assim, fez-se a análise do negócio que representa cada das duas opções restantes.

Broker

Neste caso a Cooperativa recorre a uma entidade que a representa no mercado ibérico para comprar a eletricidade dos seus membros.

Será necessário:

- Identificar uma entidade autorizada a operar no mercado ibérico de eletricidade para a aquisição da energia utilizada pelos membros da Coopérnico

- Contratação de staff (2 pessoas no total para operações e gestão de clientes)

- Aquisição de software específico para esta atividade (faturação, CRM, etc.)

- Prestação de garantias bancárias a REN e EDP no valor de 50.000€ a cada uma das entidades

Assume-se a venda de eletricidade ao preço regulado – o mais elevado do mercado – como forma de redução inicial de risco.

	2015	2016	2017	2018	2019
Membros	**450**	**900**	**1800**	**3600**	**5000**
Capital Social Novo	**19020**	**34980**	**73020**	**142980**	**157020**
Clientes	450	900	1800	3600	5000
Margem Bruta	13,621.50	27,243.00	54,486.00	108,972.00	151,350.00
Custos	41,361.73	45,116.02	58,653.85	80,285.81	105,031.99
Staff	18,525	30,996	42,620	58,118	77,490
Software	12,500	2,500	2,750	3,025	3,328
Escritório	3,000	3,000	3,000	4,500	6,000
Garantias bancárias	5,000	5,000	6,500	8,450	10,985
Consumíveis e imprevistos	2,337	3,620	3,784	6,193	7,229
EBITDA	- 27,740	- 17,873	- 4,168	28,686	46,318
Resultado Líquido	- 27,740	- 17,873	- 4,168	21,945	35,433
Cash-flow	**- 27,740**	**- 17,873**	**- 4,168**	**21,945**	**35,433**
Cash-flow Acumulado	- 27,740	- 45,613	- 49,781	- 27,836	7,597

Outsourcing

Neste caso a Coopérnico estabelece um protocolo com um comercializador em mercado livre, que assume a gestão de clientes da Cooperativa, com condições favoráveis, ficando para a cooperativa as tarefas de aquisição de clientes e assegurar que a eletricidade comercializada é de origem renovável.

O parceiro assume que passará a fornecer eletricidade aos clientes da Coopérnico em nome da cooperativa e incluir a garantia de origem renovável assegurada pela Coopérnico. O contratos a estabelecer não terão qualquer período de permanência pelo que os cooperantes e clientes Coopérnico são livres de mudar de comercializadora a qualquer momento

Será necessário:

- Chegar a acordo com um comercializador. Propõe-se procurar aquele cujo perfil mais se assemelhe àquilo que a Coopérnico representa (Cooperativa, PME, Portuguesa, ética, etc.);

- Contratação de staff, neste caso apenas uma pessoa para a gestão da parte operacional de contratação e apoio/gestão de clientes.

- Aquisição de certificados verdes correspondentes ao volume de eletricidade utilizada pelos membros e clientes da Coopérnico.

Neste caso é possível, graças à externalização do risco de atuação no mercado grossista, assegurar um preço inferior ao regulado. Propõe-se um preço inicial com desconto de 5% em relação ao preço regulado.

	Outsourcing				
	2015	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
Membros	**450**	**900**	**1800**	**3600**	**5000**
Clientes	450	900	1800	3600	5000
Faturação	10,125.00	20,250.00	40,500.00	81,000.00	112,500.00
Staff	9,262.50	15,498.00	21,309.75	29,058.75	38,745.00
Certif Verdes	810.00	1,620.00	3,240.00	6,480.00	9,000.00
Cash-flow	52.50	3,132.00	15,950.25	45,461.25	64,755.00
Cash-flow acumulado	52.50	3,184.50	19,134.75	64,596.00	129,351.00

O quadro abaixo estabelece uma curta comparação das duas hipóteses:

BROKER	**OUTSOURCE**
Maior envolvimento em toda a cadeia da comercialização	Solução mais simples e prática
Investimento considerável e necessidade de fundo de maneio elevada	Investimento residual sem necessidade de fundo de maneio
Maiores proveitos a longo prazo	Maiores proveitos a curto prazo
Risco de atuação no mercado (desvios, etc.)	Externalização do risco
Risco de incapacidade de obtenção de garantias	Sem necessidade de garantias
Prazo de implementação: 6-8 meses	Prazo de implementação: 2-3 meses

Assim considerando que:

- Ambas as hipóteses resultam na utilização de eletricidade comprada no MIBEL com garantia de origem através da aquisição de certificados verdes;

- A opção pelo outsourcing reduz muito significativamente o risco e a necessidade de investimento;

- A opção pelo outsourcing permite a venda de eletricidade aos membros da Coopérnico por um preço 5% inferior;

- A atuação no mercado ibérico de eletricidade via Broker implica um maior período de implementação e que há sinergias que devem ser exploradas para este cenário (mercado ibérico, cooperativas locais de eletricidade).

A Coopérnico propõe-se implementar o processo da seguinte forma:

Início através de Outsourcing: angariação de clientes e membros (massa crítica), aquisição de experiência no mercado e eletricidade verde, desenvolvimento de possíveis sinergias;

Ao final de cada ano de atividade a situação será reavaliada. Caso a Cooperativa já disponha de número de membros, clientes ou capital social suficiente para permitir acomodar o risco e necessidades de fundo de maneio exigidas por uma atuação de compra direta no mercado, poderá então ser tomada a decisão de avançar para um modelo de maior investimento e abrangência da cadeia da comercialização. O mesmo se aplica caso tenha sido identificada alguma parceria/solução que permita uma redução significativa de risco.

Propõe-se ainda que desde o início possa haver uma **oferta diferenciada para membros e não-membros** da cooperativa, assegurando sempre que o preço para membros é inferior que para os clientes externos à cooperativa.

4. Núcleos Regionais

Em 2014 foram dados os primeiros passos para a criação de Núcleos Regionais da Coopérnico, uma espécie de período de teste das soluções encontradas. A experiência permitiu tirar bastantes ilações – por exemplo a necessidade de maior representação da Coopérnico em eventos em diferentes zonas do país ou a falta de sentimento de legitimidade para representação da Coopérnico por alguns coordenadores de Núcleos, e que levaram a que fosse agora proposto um novo regulamento para os núcleos regionais.

Este regulamento, desenvolvido em colaboração entre a Direção e os Grupos de Trabalho, procura estabelecer um conjunto de normas indicativas do funcionamento dos Núcleos, deixando também espaço para as Iniciativas Locais (descritas no regulamento)

Em 2015 pretende-se promover uma dinamização dos cooperantes de cada distrito no sentido de aferir o interesse na formação de um núcleo regional no seu distrito através de:

- Contacto por correio eletrónico para todos os cooperantes;

- Agendamento de reuniões com os membros interessados para estabelecimento de cada um dos Núcleos;

Será melhorada a informação disponibilizada na página da Coopérnico sobre os Núcleos, tornando-a mais visível. Será destacada a importância dos Núcleos, informação sobre os Núcleos já existentes (contactos), condições de formação de novos Núcleos (regulamento);

De acordo com o previsto no regulamento serão criados todos os meios necessários par a capacitação dos Núcleos, no que respeita à representação e divulgação da Coopérnico.

Será ainda promovido um **encontro anual de Núcleos** com vista à partilha de experiência, promoção de melhores práticas e discussão de oportunidades de desenvolvimento da nossa atividade.

5. Grupos de trabalho

Em 2014 deu-se um grande avanço no que respeita à estruturação dos Grupos de Trabalho. De um total de 9 grupos inicialmente previstos decidiu-se focar os esforços dos membros na dinamização de apenas quatro:

- Governance
- Análise de projetos
- Educação Ambiental
- Prospetiva e áreas de atividade

Estes 4 grupos já dispõe de um plano de trabalhos e pelo menos 3 elementos cada um. O desafio é agora em 2015 promover uma maior adesão de membro aos grupos de trabalho.

Existe também uma figura provisória que cumpre o papel de dinamizador dos Grupos de Trabalho, um membro que está a ajudar esta fase de desenvolvimento inicial dos Grupos de Trabalho.

6. Outras atividades

Facilitação da entrada de novos membros

Junto de **camadas mais jovens da sociedade**, algumas vezes mais preocupadas com a temática da sustentabilidade e cidadania ativa, recolhemos com frequência a opinião de que a aquisição de 3 títulos de capital de uma vez é um impedimento à adesão imediata à cooperativa.

Será também necessário **facilitar a adesão de empresas como membros da Cooperativa**, seja para efeitos de comercialização de eletricidade ou para participação/promoção de projetos.

Programas de angariação de membros

Com o início da comercialização torna-se essencial dotar a cooperativa de maior capacidade financeira de forma a assegurar a sua capacidade para fazer frente às necessidades de investimento e fundo de maneio que essa atividade, sobretudo quando implica atuação no mercado grossista, exige.

Propõe-se a **criação de ferramentas para angariação de membros** como, por exemplo, um desconto superior na eletricidade para membros que trazem mais de 3 membros por recomendação.

Também no que respeita aos clientes de eletricidade se pode propor um preço inferior para membros da Coopérnico.

Será necessário também avaliar se a atividade de comercialização se faz apenas a membros da cooperativa ou, desde o início se vende também a não-membros e com que condições.

Comunicação

Propõe-se para 2015 a organização de um **"roadshow" da Coopérnico**, passando pela organização de sessões informativas nas principais Universidades do país. Sempre que possível estas sessões serão organizadas em parceira com uma entidade relevante a nível local e com o Núcleo Regional do distrito em causa, se existente.

Será também contratada uma **assessoria mediática**, com uma forte componente de remuneração por cumprimento de objetivos e que visa dar visibilidade à Coopérnico, sobretudo em meios generalistas.

Pontualmente poder-se-á recorrer a **campanhas em motores de busca ou redes sociais** para divulgar produtos ou promoções específicas.

Promoção dos serviços dos membros da Coopérnico

Entre os membros da Coopérnico existem diversos tipos de pessoas e organizações, com conhecimentos desde as áreas mais técnicas às áreas de gestão.

Propõe-se criar um "banco de competências" que permita por um lado criar sinergias entre membros, aproveita os vínculos existentes e utilizar o *know-how* existente em benefício dos membros.

Além disso, como é natural, são membros da cooperativa algumas empresas que atuam no setor das renováveis e que podem, por um lado, ser concorrentes entre si mas que, por outro, poderão vir a desempenhar um papel fundamental na promoção de novos projetos da cooperativa e ser entidades de referência para membros que pretendam desenvolver os seus próprios projeto de renováveis.

Esta é uma realidade com a qual a Coopérnico deverá conviver, devendo ser criadas ferramentas para a gerir e até potenciar os benefícios que dela podem advir: por um lado o aumento do volume de negócio para as organizações-membro, por outro lado a aquisição a preços mais competitivos para membros da cooperativa.

O primeiro passo será criar esta espécie de banco de produtos ou serviços para a área dos serviços energéticos, com especial foco na nova legislação do autoconsumo.

Aquisição e adaptação do *website* da Coopérnico

Em 2015 será adquirido o *website* da Coopernico, a preço de custo (6 000€), para devolução aos 3 membros fundadores que fizeram o adiantamento de capital para elaboração do *website*.

Além desta operação, configura-se necessário proceder à adaptação do *website* para:

- Inclusão do apartado específico da comercialização
- Registo de empresas
- Reserva de investimentos/manifestação de intenção de investimento
- Destaque da existência de Núcleos e Grupos de Trabalho

Será oportunamente comunicada aos membros a possibilidade de sugestões de alteração ao *website* da cooperativa.

Compensação pelo trabalho desenvolvido pelos membros

Durante o ano de 2015 será também desenvolvido um método de quantificação do trabalho realizado pelos membros da cooperativa, com **o objetivo de o quantificar enquanto custo operacional da cooperativa, mas também como forma de remuneração** pela dedicação as atividades da cooperativa.

7. Parcerias

Com vista a garantir não só maior visibilidade à Coopérnico, mas também por forma a continuar a estabelecer-se como a referência no que respeita às cooperativas de energias renováveis em Portugal, a Direção da Coopérnico prosseguirá sempre que possível as seguintes linhas de ação:

- Prospeção de oportunidades de participação **em projetos nacionais financiados ao abrigo do programa Portugal 2020**, incluindo ferramentas de formação e aconselhamento de possíveis parceiros (IPSS, Câmaras Municipais, etc.) e apoio a candidaturas em que a Coopérnico possa beneficiar diretamente, aumentando a sua visibilidade e número de projetos.

- Prospeção de oportunidades de participação em **projetos nacionais financiados pelo Governo Português, nomeadamente pela ADENE, DGEG e Ministério do Ambiente, Ordenamento do Território e Energia**, que abranjam a área das energias renováveis e eficiência energética, para os seus cooperantes e parceiros (PPEC, Avisos de Eficiência Energética, etc.).

- Prospeção de oportunidades de **participação em projetos Europeus financiados pela Comissão Europeia**, no âmbito dos Desafios Societais do programa Horizonte 2020 e outros, onde a Coopérnico possa assumir o papel de parceiro, nomeadamente ações de comunicação e sensibilização da sociedade.

Estas ações de procura de projetos, parceiros e financiamento que complementem e alavanquem a Coopérnico serão complementadas com a prospeção ativa de parceiros nacionais e internacionais.

Será implementada uma política de estabelecimento de protocolos, com o objetivo de aproveitamento de sinergias e divulgação mútua entre a Coopérnico e outras entidades da economia social.

Especial enfoque será dado ao contexto Ibérico e aos Arquipélagos dos Açores (EdA) e Madeira (EEM), explorando o potencial dos projetos da Coopérnico como elemento de sustentabilidade, segurança e autonomia destes sistemas elétricos insulares, cujas características particulares de operação técnico-económica poderão revelar-se um cenário privilegiado de ação para projetos da Coopérnico.

8. Financiamento de projetos

Em 2015 a Direção propõe-se também dois grandes desafios ao nível do financiamento de projetos, e que estão em linha com o objetivo de aumentar os benefícios para os membros da cooperativa.

Se até agora o financiamento tem sido efetuado através da combinação entre o investimento dos membros (sujeito a remuneração fixa) e a participação da Coopérnico no consórcio estabelecido com outras 3 cooperativas Europeias, procurar-se-á a **aplicação de novas formas de investimento**, identificando, por exemplo, alternativas à remuneração fixa dos investimentos dos membros;

Por outro lado, importa também procurar uma forma de **promover a adoção por parte dos membros de tecnologias de produção de eletricidade renovável e utilização eficiente**. Assim, além da promoção dos serviços de empresas-membro, procurar-se-á desenvolver uma ferramenta que ajude a suportar os custos iniciais deste tipo de projetos, normalmente o principal obstáculo à sua adoção.

9. Orçamento de exploração 2015

Ano	Detalhe	2014	2015
Números de membros		**132**	**450**
Aumento do capital social		**8,640**	**19,080**
CAPITAL SOCIAL		**18,180**	**37,260**
Proveitos		**4,219 €**	**25,283 €**
Produção Eletricidade		4,219 €	15,968 €
Comercialização Eletricidade		0 €	9,315 €
Custos		**8,385**	**30,475 €**
Custos Produção	20% faturação (arrendamentos, manutenção, etc.)	844 €	3,194 €
Custos Comercialização	Certificados Verdes	0 €	810 €
Staff	Salários e custos sociais	2,468 €	9,263 €
Escritório	125€/mês.pessoa	1,440 €	3,000 €
Software	*website*, servidor, mails, etc.	0 €	8,000 €
Contabilidade	125€/mês	1,500 €	1,613 €
Comunicação e imagem	Design/Pub/RP/Materiais	1,500 €	2,700 €
Garantias Bancárias	EDP + REN	0 €	0 €
Consumíveis e imprevistos	15% a 5% da faturação	633 €	1,896 €
Margem bruta	**0**	**-3,533 €**	**-5,192 €**
Investimento	Projetos de produção	51,526 €	125,000 €
Amortização de equipamentos	8 anos	6,441 €	22,066 €
EBIT	0	-9,974 €	-39,912 €
Capital em dívida		51,526 €	173,097 €
Amortização dívida credores	Dívida amortizada	0 €	3,429 €
Juros (%)		4%	4%
Pagamento Juros (€)	Juros a investidores	0 €	2,061 €
EBT	0	-9,974 €	-30,852 €
Impostos		0 €	0 €
Resultado Líquido	**0**	-9,974 €	-30,852 €
Cash-Flow Operacional	0	-3,533 €	-5,357 €
FREE CASH FLOW		-3,533 €	-8,786 €
ACCUM CASH FLOW		-5,193 €	-13,979 €
Saldo final Exercício		**13,497 €**	**23,791 €**

10. Orçamento plurianual 2014-2018

Ano	2014	2015	2016	2017	2018
Números de membros	**132**	**450**	**900**	**1,800**	**3,600**
Aumento do capital social	**8,640**	**19,080**	**27,000**	**54,000**	**108,000**
CAPITAL SOCIAL	**18,180**	**37,260**	**64,260**	**118,260**	**226,260**
Proveitos	**4,219 €**	**25,283 €**	**67,353 €**	**134,065 €**	**194,922 €**
Produção Eletricidade	4,219 €	15,968 €	48,723 €	96,805 €	120,402 €
Comercialização Eletricidade	0 €	9,315 €	18,630 €	37,260 €	74,520 €
Custos	**8,385**	**30,475 €**	**43,014 €**	**68,265 €**	**94,605 €**
Custos Produção	844 €	3,194 €	9,745 €	19,361 €	24,080 €
Custos Comercialização	0 €	810 €	1,620 €	3,240 €	6,480 €
Staff	2,468 €	9,263 €	15,498 €	21,310 €	29,059 €
Escritório	1,440 €	3,000 €	3,150 €	3,308 €	3,473 €
Software	0 €	8,000 €	1,600 €	1,680 €	1,764 €
Contabilidade	1,500 €	1,613 €	1,733 €	1,863 €	2,003 €
Comunicação e imagem	1,500 €	2,700 €	6,300 €	10,800 €	18,000 €
Garantias Bancárias	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Consumíveis e imprevistos	633 €	1,896 €	3,368 €	6,703 €	9,746 €
Margem bruta	**-3,533 €**	**-5,192 €**	**24,339 €**	**65,800 €**	**100,316 €**
Investimento	51,526 €	125,000 €	312,500 €	375,000 €	0 €
Amortização de equipamentos	6,441 €	22,066 €	61,128 €	108,003 €	108,003 €
EBIT	-9,974 €	-39,912 €	-44,595 €	-43,805 €	4,456 €
Capital em dívida	51,526 €	173,097 €	473,712 €	815,553 €	756,112 €
Amortização dívida credores	0 €	3,429 €	11,885 €	33,158 €	59,442 €
Juros (%)	4%	4%	4%	4%	4%
Pagamento Juros (€)	0 €	2,061 €	6,924 €	18,948 €	32,622 €
EBT	-9,974 €	-30,852 €	-52,230 €	-87,607 €	-90,005 €
Impostos	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Resultado Líquido	-9,974 €	-30,852 €	-52,230 €	-87,607 €	-90,005 €
Cash-Flow Operacional	-3,533 €	-5,357 €	20,783 €	53,555 €	77,440 €
FREE CASH FLOW	-3,533 €	-8,786 €	8,898 €	20,397 €	17,999 €
ACCUM CASH FLOW	-5,193 €	-13,979 €	-5,081 €	15,316 €	33,314 €
Saldo final Exercício	**13,497 €**	**23,791 €**	**59,689 €**	**134,086 €**	**260,084 €**