

Especial Empresas e negócios internacionais



O *Jornal de Notícias*, o *Diário de Notícias* e a TSF estão a fazer a análise da realidade empresarial do mercado ibérico, numa série de entrevistas ao pequeno-almoço conduzidas pelo jornalista António Perez Metelo a responsáveis de empresas portuguesas com dimensão internacional e ibérica e a representantes da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola. Esta iniciativa decorre na sede do Banco Popular e termina em 23 novembro com uma conferência a realizar no Centro Cultural de Belém



António Belo, da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola (à direita), e Nuno Ribeiro da Silva, administrador da Endesa Portugal, foram os convidados de António Perez Metelo (à esquerda) em mais uma edição da Economia Ibérica

Para a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola, o alívio fiscal sobre o setor da energia é essencial para aumentar a competitividade da Península Ibérica. A Endesa conta como, apesar da redução da procura e dos desafios e custos impostos pela proteção do ambiente, ainda há espaço para prestar serviços de qualidade e, pela diferença, assumir a dianteira face aos restantes operadores

“A Endesa, na Península Ibérica, tem uma posição de liderança”



ANTÓNIO PEREZ METELO

Nuno Ribeiro da Silva, presidente da Endesa Portugal, e António Belo, membro da direção da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola (CCILE), sejam muito bem-vindos a esta Economia Ibérica. Nuno, começo por si. Vi pelos números que a Endesa copiosamente publica,

com grande atualidade de facto, que este negócio não está em expansão, está numa situação de cortes no produto final – embora no gás não, mas em termos gerais. Portanto, está, penso eu, numa grande recomposição. Para já, para começar, qual é a posição da Endesa na Península Ibérica? Nuno Ribeiro da Silva (N.R.S.) – A Endesa, na Península Ibérica – e incluindo também as ilhas Canárias e as Baleares – tem uma posição de liderança, enquanto primeiro fornecedor em termos de energia elétrica e segundo no gás natural. Porque hoje, cada vez mais, há uma

estreita associação na prestação de serviços, portanto, de venda a clientes, de eletricidade e de gás. Aí [a Endesa], tem uma posição de liderança. Em Portugal, é o segundo operador. Portanto, a seguir ao incumbente... A EDP, claro. A Endesa tem cerca de 20% do mercado elétrico em Portugal. E vejo que está a crescer no segmento liberalizado, não é? Sim, está a crescer no segmento liberalizado, nomeadamente junto do que nós chamamos grande público, ou seja, no fundo, nas nossas casas, clientes domésticos.

O que, em comércio, se diria o retalho, não é?

Exatamente. Onde, ainda, o mercado está muito centrado na incumbente, embora liberalizada já a maior parte da procura do consumo. No entanto, essa liberalização digamos que tem um “se”, que é o facto de o incumbente dispor de cerca de 85% do mercado no segmento doméstico. Já no segmento empresarial há uma repartição muito mais equilibrada de quotas e a Endesa, inclusivamente, lidera, à frente dos outros operadores, o segmento chamado de clientes industriais. Essencialmente, estamos

a falar de grandes consumidores. Claro. Já lá iremos, aos desafios que este setor está seguramente a pôr à Endesa e a todas as empresas desse setor. António, pergunto-lhe a si: Que ecos desta questão da energia elétrica – fala-se tanto, é tão discutido hoje, nas instâncias políticas e na praça pública, a importância vital da recomposição deste setor – se ouvem na Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola por empresas de um lado e de outro da fronteira que ainda existe entre nós? António Belo (A.B.) – A Câmara de Comércio tem excelentes repre-

Empresas e negócios internacionais



Não perca a grande conferência sobre Economia Ibérica. Popular que o Banco Popular, o Diário de Notícias, o Jornal de Notícias e a TSF organizam no dia 23 de novembro, no Centro Cultural de Belém, em Lisboa

"A Endesa tem cerca de 20% do mercado elétrico em Portugal"

NUNO RIBEIRO DA SILVA

Administrador da Endesa Portugal

Presidente do Conselho

Administrativo da Endesa

Portugal desde 2010.

Nuno Ribeiro da

Silva tem duas licenciaturas –

em Engenharia e Economia –,

ambas pelo Instituto Superior

Técnico, que cumula com

mestrados em áreas de economia

e energia. Tendo passado

por várias empresas de renome,

como a CP ou a

Rodoviária Nacional, ingressou

na EDP em 1985. Foi deputado

e esteve ligado a várias

secretarias de Estado, tendo

mesmo sido secretário de

Estado da Energia e da

Juventude entre 1987 e 1993.

Foi professor catedrático em

várias instituições e pertence

à direção de diversas associações

como a CIP ou a AIP.



ANTÓNIO BELO

Membro da CCILE

Formado em

Direção de empresas pela

Universidade de Navarra,

António Belo

pertence à junta

diretiva da Câmara de

Comércio e Indústria Luso-

Espanhola (CCILE) desde

2008. Presidente do conselho

de administração da Mapfre

Seguros de Vida desde 2010.

António Belo tem vindo a

desempenhar diversos cargos

administrativos nesta seguradora

a partir de 1993, pertencendo

à direção regional

ibérica do Grupo Mapfre

desde 2013. Pertence também,

desde 2008, à direção

da Associação Portuguesa de

Seguradores, dirigindo ainda

a respetiva Comissão de

Estatísticas a partir de 2014.



representantes do setor energético, como é o caso do engenheiro Nuno Ribeiro da Silva, que, de alguma forma, transportam para o seio da organização, efetivamente, uma informação muito interessante acerca da evolução do setor cá em Portugal. Como o engenheiro Nuno Ribeiro da Silva terminou de comentar, efetivamente o setor tem apresentado uma evolução extremamente positiva e há uma abertura que se reflete especialmente no grande consumidor, como acabou de ser dito, por ganhos efetivos face à concorrência que se começou a verificar nos últimos anos. Hoje temos um conjunto de operadores com quotas bem distribuídas que beneficiam, de alguma forma, o consumidor final. E quando estamos a falar...

E a abertura dos mercados foi feita de forma, digamos...

Bastante natural.

Bastante natural, gradual, sem repêlões.

Bastante natural. Pelo menos, é essa a sensação do consumidor. Mais na perspectiva do consumidor, é a isso que se assiste. Como foi referido, o setor produtivo tem sido bastante beneficiado com isso, mas também, na perspectiva do particular, penso que estão a ser dados passos bastante importantes nesse sentido. Apesar, julgo eu, de alguma especulação que gira sempre à volta do setor, dos custos que a energia tem em Portugal, aquilo que vai sendo bastante evidente é que nós, a esse nível, nos posicionamos até dentro de uma realidade comparativa com a Europa bastante razoável. Pelo menos é a sensação que vou tendo, não só como consumidor como dos ecos que benefício dentro da Câmara do Comércio. Nuno, nós conhecemo-nos há muito tempo e eu sempre o vi com grandes preocupações ecológicas. Suponho que muito antes de ter assumido as sucessivas responsabilidades maiores até chegar a esta posição. Para as empresas como a Endesa, esta nova visão do problema dos gases com efeito de estufa, da sustentabilidade energética do planeta, etc. representa um grande desafio de se repensar e de se reestruturar, não é assim?

N.R.S. – É. É um desafio de primeira prioridade, de segunda prioridade e de terceira prioridade. Em particular o setor energético – não só o elétrico mas também a área dos derivados do petróleo, etc. –, digamos que é o inimigo público número um sob o ponto de vista ambiental. Não só em termos de emissões dos chamados gases de efeito de estufa mas também nas cadeias energéticas existe todo um conjunto de operações de grande risco e, muitas vezes, de agressividade para o ambiente.

Sim. Desde a extração até ao transporte em alta tensão, que provoca controvérsia sobre os campos que ela produz à volta, etc. Tudo isso. Exatamente. Quer dizer, a extração dos combustíveis primários – o carvão, o petróleo, o gás –, depois o transporte... Não é raro haver acidentes no transporte: roturas de *pipelines*, navios que sofrem acidentes, derrames de todo o tipo. Depois, as transformações sucessivas até ao que nós chamamos a energia final, que é aquela que nós servimos ao cliente para utilização e que não é o carvão em bruto ou o petróleo ou o gás em bruto.

Claro. A transformação para a eletricidade. Portanto, há toda uma cadeia, uma fiação de operações extremamente sensíveis, com quantidades colossais a serem manipuladas, manuseadas, transformadas e que estão associadas a riscos ambientais. [Estes riscos] têm sido mitigados. De qualquer forma, o problema hoje mais crítico, que é este repto que estamos a fazer à atmosfera e ao planeta com as emissões de gases com efeito de estufa, com impacto nas alterações climáticas, é, para as empresas elétricas em particular, um desafio definitivo, que condiciona enormemente toda a perspectiva e as decisões das tecnologias a que nós recorremos para produzir a eletricidade que é necessária. Uma variável absolutamente crítica, hoje, é saber, depois de toda a discussão que tem havido recentemente com Paris, com a chamada Conferência COP-21, o preço que o CO₂ irá ter, digamos, no mundo, no mercado mundial.



Portanto, deixa de ser um problema difuso, fora dos preços, que alguém há de resolver, para se meter o problema dentro e pôr-lhe o preço certo, digamos assim.

Exatamente. O que, aliás, é funda-

Claro.

“
66% do que pagamos na fatura elétrica não tem nada que ver com os custos económicos da eletricidade

A Câmara de Comércio tem excelentes representantes do setor energético, que transportam para o seio da organização informação muito interessante acerca do setor em Portugal

mental. Ou seja, há sempre duas maneiras de atacar este tipo de problemas: ou é como um ato administrativo a proibir ou então é integrar na economia...

Fazer pagar.

... e fazer pagar, um pouco dentro do princípio generalizado do produtor-pagador. Portanto, uma variável importantíssima para estabilizar as angústias com que as empresas elétricas hoje se confrontam quando têm de optar por fazer uma central a gás ou uma central a vento, ou a água, ou a sol, ou nuclear é quanto ela vai custar com a adoção das medidas que foram negociadas pela comunidade mundial, nomeadamente na COP-21 e quanto vai custar a emissão de uma tonelada de CO₂.

E diga-me, muito precisamente, a Endesa Portugal – já percebi que tem isso na sua agenda – está a proceder a modificações internas para fazer face a estes novos desafios?

Sim. Fizemos, por exemplo, uma adaptação dos equipamentos de emissão de uma central a carvão...

Para diminuir as emissões, claro. Para diminuir as emissões.

Qual é a central?

A do Pego, portanto, ao pé de Abrantes. Agora, esses equipamentos que instalámos diminuíram as emissões de NO_x, ou seja, de óxidos de azoto, de produtos sulfurosos, de

Nuno Ribeiro da Silva, administrador da Endesa Portugal (à esquerda), explicou como é possível ser líder num mercado de grande maturidade como o da energia. António Belo (à direita) falou dos ecos que a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Espanhola recebe dos seus associados deambos os lados da fronteira quanto ao setor energético



partículas, mas o CO₂ não temos, hoje, maneira...

De o travar devidamente. De evitar a sua emissão. Resulta de operações físicas e químicas.

Muito bem. Há uma polémica que não se cala, digamos assim, de rendas excessivas no setor elétrico em Portugal. Com o conhecimento que a câmara tem da situação em Espanha e em Portugal, qual é a ideia da CCILE em relação a isso, se é que entrou nessa discussão? É possível, a pouco e pouco, ir reduzindo os preços do Kilowatt para os cidadãos em geral, em primeiro lugar em Portugal e, porventura, também em Espanha?

A.B. – Vamos lá a ver, a ideia que tenho sobre essa questão – e volta à...

Porque esta questão está ligada à anterior, não é?

Exatamente, volta à questão anterior que me foi colocada. Eu julgo que, do ponto de vista da eficiência e do ponto de vista produtivo, o setor elétrico tem dado passos muito significativos em Portugal. Acho que é uma boa referência do ponto de vista europeu, se quisermos, e não me parece que seja por aí que, efetivamente, essa escala, que está a

colocar, seja colocada ao mercado português. Penso que se algum fator há que otimizar, apesar dos tempos bastante difíceis que passamos a esse nível cá em Portugal, será a questão fiscal. Há espaço, do ponto de vista fiscal, para melhorar substancialmente a nossa competitividade a esse nível, comparativamente com...

Mas isso é baixar impostos, não é? Isso é baixar receitas do Estado. É isso que me está a dizer, não é? [Risos].

Exatamente.

Os tempos estão difíceis para isso, como também concederá.

Era o que eu terminava por dizer. Efetivamente, o contexto não é nada favorável. Difícilmente o governo português conseguirá atingir os objetivos que persegue, com uma recuperação que era bastante necessária, nomeadamente para o fortalecimento da economia portuguesa do ponto de vista das medidas fiscais, da política fiscal, que o país tem. Portanto, julgo que também no setor energético, isso teria um impacto e um resultado bastante significativo. Julgo que este será o aspeto mais importante do ponto de vista dessa questão, das rendas, que está a colocar.

Nuno, quer dizer alguma coisa sobre isto?

N.R.S. – Só dois comentários na sequência dessa referência. Mesmo falando nos nossos dois países, Portugal e Espanha, por exemplo uma outra área que não tanto a eletricidade mas os combustíveis, em que frequentemente aparece a referência a que as gasolinas ou os gasóleos são mais baratos em Espanha ou em Portugal, etc. Isto coloca diretamente o dedo na ferida deste ponto da fiscalidade: E, nomeadamente, em dois países tão próximos, tão integrados como os nossos e as nossas economias.

É isso que explica os diferenciais de preço, não é?

É isso que explica. No caso, por exemplo, dos derivados do petróleo, o que acontece é que a Espanha tem uma fiscalidade na gasolina e no gasóleo, para facilitar, que é inferior à média europeia e nós temos uma fiscalidade superior à média europeia. E, portanto, o contraste é grande.

Pois. Isso é claro.

Depois, no caso em particular da eletricidade. Se formos ver os custos de produção e de serviço elétrico ao consumidor...

Ou seja, os custos económicos diretos.

Os custos económicos, exatamente. O sistema espanhol e o português compara muito bem como resto da Europa. O que acontece é que, efetivamente – desculpe a expressão, António –, se utiliza um bocado, nomeadamente o setor elétrico, como o saco onde cabem toda uma série de medidas de política que não têm nada que ver com o setor elétrico. Recentemente decidiu-se atribuir a um milhão de famílias...

Uma taxa social.

Uma taxa social, uma tarifa social, portanto, eletricidade subsidiada. Bom! Quem paga – às vezes os reclames, da propaganda política, que aparecem na rua dão outra ideia – isso são as empresas elétricas, não é o Estado. Por exemplo, a União Europeia diz e aponta que, sim senhor, se um governo decide uma atribuição de um subsídio, por qualquer razão, de natureza de política social, de política de desenvolvimento regional, de solidariedade nacional, o que seja, isso deve ir ao bolso específico. Ou seja, seria algo a ser suportado pela Segurança Social, não o sistema elétrico.

Pois, mas não é?

Portanto, estamos realmente – e só para se ter uma ideia e para terminar – com uma carga fiscal sobre a eletricidade em que quase dois terços, digo bem, quase 66% do que pagamos na fatura elétrica, não tem nada que ver com os custos económicos da eletricidade.

Nuno, peço-lhe agora respostas mais rápidas, mas queria-lhe perguntar: Do ponto de vista do emprego e do volume de negócios, que perspectivas há para o resto do ano de 2016 e 2017? Estabilização? Expansão moderada? O quê?

Eu diria expansão moderada. Expansão moderada até porque, como o António disse no princípio...

Tem havido uma retração.

Exatamente. Não tem havido um aumento da procura, que é uma situação também única na história, digamos. Não tem havido. Em parte por boas razões, porque há reflexões importantes de todas as medidas...

Pois, pois. É que a maior eficiência energética representa menos necessidade de oferta.

Exatamente. Mas isso é positivo, porque há menos emissões, há toda uma série de efeitos positivos.

Por isso é que eu dizia que todos estes movimentos são desafios para as empresas.

Exatamente, imensos, imensos. Não quero exagerar o adjetivo e não costumeo inflacionar a minha verve, mas está-se, de facto, num momento histórico de um conjunto de desafios para o setor energético em geral e elétrico em particular como realmente nunca ocorreu. Mas dizendo que, apesar de a procura global estar praticamente estagnada – até porque as nossas so-

iedades já estão muito maduras em termos de eletrificação –, pode-se dar um salto com a mobilidade. Portanto, o consumo dos transportes e dos veículos que usamos, os particulares, pode começar a virar para a eletricidade. Mas a nossa perspetiva, enquanto Endesa, é de facto um crescimento moderado, com particular ênfase nas vendas de gás natural, também, na eletricidade, no segmento doméstico e no que nós hoje chamamos de serviços de valor acrescentado. Ou seja, hoje uma empresa elétrica não pode só pensar que vende unidades de eletricidade – kW/h – e unidades de gás – m³ de gás, tem de começar a prestar crescentemente serviços de valor acrescentado.

Dê-me um exemplo, muito rapidamente.

Por exemplo, aconselhamento a clientes, manutenção de equipamentos, no caso da indústria, ser parte ativa na otimização da gestão e da eficiência energética. E depois entrávamos em aspetos técnicos, como a diminuição de energias reativas, condensadores...

Não, claro, não. Não vamos a isso, porque ainda lhe quero fazer uma última pergunta para uma resposta telegráfica. Para a Endesa Portugal são importantes os esforços de conectividade com o resto da Europa, que se estão a fazer, na medida em que ainda se fala que a Península Ibérica é uma jangada de pedra, do ponto de vista da conectividade energética?

Exato. Espanha e Portugal estão muito bem interconectados. Isso vê-se. Vê-se que no mercado ibérico, no chamado Mibel, os preços, num e noutro país são praticamente sempre iguais.

Mas o problema é com a França, não é?

Mas o problema é com a França. No gás natural é que ainda há coisas a fazer. Porque a maturidade, digamos, do mercado ibérico da eletricidade é diferente da do mercado gasista na Península Ibérica. E depois há esse problema da barreira dos Pirenéus. Eu diria mais, da barreira da França...

Pois, é uma barreira política.

É uma barreira política, mais propriamente do que uma barreira física.

Mas espera desenvolvimentos proximamente?

Eles estão a correr, com alguma resistência, mas de qualquer forma com o empenho político muito grande da própria Comissão Europeia e da parte de Portugal e de Espanha. E é, de facto, muito importante, quer em termos de preços, quer em termos de segurança, quer em termos de uma integração normal de uma coisa tão importante para a nossa vida como é a energia, que se acelere, se acentue, se aumentem as ligações e as autoestradas de eletricidade e de gás entre a Península Ibérica e o resto da Europa.



Empresas e negócios internacionais

A Endesa vista num relance

Panorama. Com 72 anos de existência mas presente em Portugal apenas há 23, a gigante espanhola Endesa já conquistou perto de 20% do mercado elétrico liberalizado português

ADELAIDE CABRAL

Líder do setor elétrico espanhol há várias décadas, a Endesa entrou em Portugal em 1993 e, em apenas alguns anos, assumiu-se como o segundo maior fornecedor do mercado liberalizado de eletricidade português. Parte do grupo italiano Enel desde 2009, a gigante espanhola restringiu-se ao mercado ibérico – deixando o resto do mundo à casa-mãe –, o que ainda assim significa di-

mensões de respeito: só no primeiro trimestre de 2016, os lucros líquidos consolidados da Endesa somaram 342 milhões de euros.

Começou, há 72 anos, pela construção de uma central térmica em Ponferrada, em Leão. A produção de energia elétrica era a principal área de negócio da Endesa. Com o tempo vinha a diversificação para a distribuição e venda de energia e para a geração elétrica a partir de outras fontes que não o carvão: hidroelétricas, nucleares e gás natural.

A expansão territorial só chegaria com os anos 1970. Construindo unidades ou adquirindo e fundindo-se com outras, a Endesa cresceu em Espanha, aventurou-se para cidades espanholas de além-fronteiras, como Ceuta e Melilla, e em 1992 entrou num país estrangeiro, a Argentina. A Portugal a Endesa chegou um ano depois, com a participação na central do Pego, em Abrantes.

Comprada em 2009 pela italiana Enel, a estratégia da Endesa passa a centrar-se na consolidação do mer-

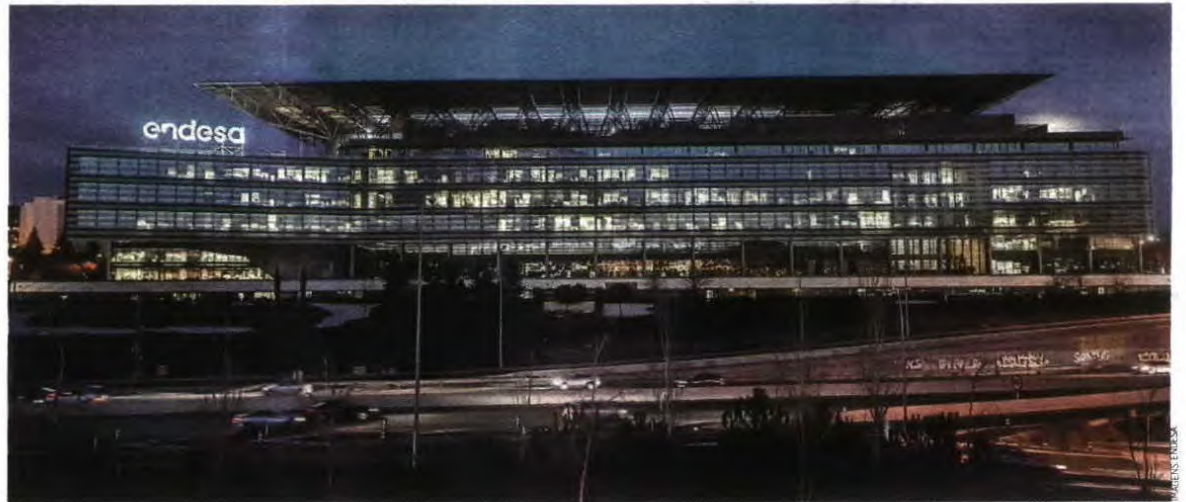
cado ibérico e na procura de respostas para os desafios do século XXI: menor agressão ao ambiente na geração de energia e manter-se líder numa altura em que sociedades e equipamentos energeticamente mais eficientes implicam a queda do consumo de eletricidade. Para isso, aposta nas energias renováveis, incentiva os transportes e veículos elétricos nas cidades e cria serviços e tecnologias de valor acrescentado para o cliente, como o contador inteligente para vivendas em Málaga.

Próxima entrevista sobre Economia Ibérica no dia 27 de julho, com Maria Medeiros, diretora-geral do Grupo Eulen



1 Elétrica espanhola é a n.º 2 em Portugal

► A Endesa tem na produção, distribuição e venda de eletricidade na Península Ibérica a principal área de negócio. Enquanto produtora em Portugal, a Endesa tem participações em diversas centrais de carvão e de gás natural – Tejo e Elecgas – que, em 2015, garantiram uma quota de mercado de 9,4%, produzindo um total de 1 862 gigawatts/hora (Gwh). Mas é na comercialização que a elétrica espanhola tem vindo a ganhar terreno: com 7,25 terawatts/hora (TWh) de energia fornecida em 2015, a Endesa é o 2º operador do mercado liberalizado português de energia elétrica, com uma quota perto dos 20%.



2 Clientes ibéricos são 11 milhões

► A Endesa serve na Península Ibérica cerca de 11 milhões de clientes, mais do que o total da população portuguesa. Para assegurar estes serviços, a Endesa emprega quase 10 mil pessoas – concretamente, 9886. Em Portugal, entre clientes de eletricidade e gás natural, a Endesa soma mais de 178 mil clientes e comercializou aproximadamente 10 TWh de energia em 2015.



3 Mais 200% de gás natural Endesa



► Em 2015, a Endesa forneceu, em Portugal, 2,7 TWh de gás natural, o que equivale a um crescimento de 208% face a 2014. No final do ano passado os clientes Endesa de gás natural eram já 4435. E a perspetiva é de crescimento, já que no segundo semestre de 2015 a Endesa começou também a fornecer gás natural ao mercado residencial e aos pequenos negócios, além da indústria.

4 Redes com mais de 300 000 km

► As redes de distribuição e transporte da Endesa na Península Ibérica – entre linhas aéreas, subterrâneas e outras – somam um total de 316 650 km. Da rede Endesa fazem parte as mais de 87 mil subestações de distribuição de energia e os 131 636 centros de transformação (na foto)



5 Inovação e serviços garantem liderança



► Para liderar o mercado há que oferecer serviços de valor acrescentado. Por isso, a Endesa está pronta para dar conselhos para otimizar a gestão e a eficiência energética aos clientes – afinal, a sua sede, em Madrid, foi classificada como edifício sustentável –, fazer manutenção de equipamentos ou instalar contadores inteligentes em vivendas ou microturbinas eólicas (na foto), como fez em Málaga.

ECONOMIA IBÉRICA Oíça, veja e leia as entrevistas

► Na TSF, depois das 15.30 e das 20.30, nos dias 22 de março; 5 e 19 de abril; 3 e 17 de maio; 14 e 21 de junho; 5, 12 e 26 de julho; 6 e 20 de setembro; 4 e 18 de outubro e 1 e 15 de novembro.

► No JN e DN, destacável de quatro páginas 23 de março; 6 e 20 de abril; 4 e 18 de maio; 15 e 22 de junho; 6, 13 e 27 de julho; 7 e 21 de setembro; 5 e 19 de outubro e 2 e 16 de novembro.

► Na internet veja também vídeo, textos e fotografias em www.popularempresas-economiaiberica.pt