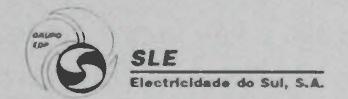
A liberalização dos Mercados de Energia e os Desafios do Futuro na Indústria Eléctrica

J. Resende Nascimento

Engenheiro Electrotécnico (IST)

Director Comercial da SLE



O desenvolvimento económico explosivo das sociedades industrializadas, característico do nosso século, assentou num consumo galopante de todas as formas de energia, e dum modo muito especial da energia eléctrica, forma de energia limpa e acessível por excelência. O acesso à utilização da electricidade tornou-se, por outro lado, imprescindível, já não apenas em termos do nosso conforto e comodidade, mas indissociável da própria maneira de viver tal como a concebemos hoje.

O serviço público de electricidade foi, assim, encarado sempre como uma necessidade, implicando enormes infraestruturas e investimentos, que passam totalmente despercebidos ao utilizador doméstico, habituado a usufruir dum bem que lhe é essencial através da simples pressão num interruptor. A título de exemplo, nos Estados Unidos a indústria eléctrica representa um quinto do capital imobilizado e um terço do financiamento privado de longo prazo.

O quadro de estabilidade oferecido pela indústria da electricidade, assente em poderosas infraestruturas de produção e distribuição, numa situação de monopólio natural estatizado ou fortemente regulamento, começou a alterarse significativamente a partir dos anos setenta: as economias de escala na produção aproximaram-se do seu termo; a promessa nuclear desvaneceu-se em muitos países; os condicionamentos ambientais aumentaram; os choques petrolíferos de 1973 e de 1979/80 afectaram profundamente o mercado da electricidade, aliás como todos os outros mercados energéticos. Em 1978 a produção de energia eléctrica nos Estados Unidos abria-se pela primeira vez à competição. A era dos grandes centros produtores tinha chegado ao fim.

Na Europa, as directrizes comunitárias apontam expressamente como primeiro objectivo da política energética assegurar a longo prazo o abastecimento de todas as formas de energia a preços internacionalmente competitivos, e consideram a necessidade de eliminar as tradicionais barreiras à integração, nomeadamente a concentração dos meios de produção num pequeno número de Companhias, tendo em vista a criação dum Mercado interno Europeu de Energia, onde os consumidores, grandes ou pequenos, possam ter liberdade de escolha entre fornecedores competitivos.

No Reino Unido as condições para a liberalização dos mercados na Produção e na Distribuição foram proporcionadas pelo Electricity Act de 1989, o qual prevê a abertura total à competição a partir de 1998, quando esta se estender aos consumidores com potência inferiores a 100 kW.

Em Portugal, o D.L. n.º 189/88 acabou formalmente com o monopólio da produção de electricidade, e nova legislação encontra-se em preparação.

Para uma indústria não habituada a grandes mudanças, os anos 80 foram um período de revolução e de incertezas. Como consequência, a indústria eléctrica sente-se numa encruzilhada: não foi desregula-mentada, mas tem de fazer face a uma maior competição; não foi desobrigada da sua "missão do serviço público", mas foi confrontada com rivais agressivos em nichos de

mercado específicos, e em relação aos quais não pode ser efectivamente competitiva; a actual estrutura de preços está em desacordo com as novas realidades da concorrência, mas não foram estabelecidos novos sistemas tarifários que permitam competir efectivamente no mercado.

Os Desafios

Na próxima década a Indústria Eléctrica vai ser confrontada com situações totalmente novas, que constituem verdadeiros desafios, e entre os quais salientamos:

Incerteza no crescimento da procura – Após décadas de rápido e continuado crescimento, à indústria de electricidade deparam-se cenários em que o crescimento da procura será certamente mais lento e sobretudo incerto. A competição com mercados de energia alternativos condicionará particularmente o crescimento dos mercados.

Conservação da energia em alternativa à produção — Cada vez mais a opção por novos centros produtores terá que ser confrontada com os custos efectivos da utilização racional e da conservação da energia, como via alternativa para fazer face aos acréscimos da procura.

Condicionamentos ambientais — Novos e pressionantes condicionamentos ambientais têm vindo a adicionar-se aos já existentes, obrigando à redução das emissões atmosféricas e ao tratamento de produtos residuais e efluentes. Cogeração – A concorrência de autoprodutores, ou a opção por outras fontes de energia, começa a desviar uma
quota significativa dos clientes industriais das Empresas Distribuidoras. À
medida que esta tendência se intensificar, os preços para os consumidores
remanescentes terão que aumentar para
fazer face aos custos fixos. Com preços
crescentes, mais consumidores abandonarão os seus fornecedores tradicionais, agravando o problema. A longo
prazo, os Distribuidores poderão ficar
apenas com os pequenos consumidores, de custos elevados, inviabilizando

Acesso de terceiros à rede (Wheeling) – Novas propostas para liberalizar o acesso à rede de transporte, através das fronteiras das companhias eléctricas (mediante o equivalente a taxas de portagem), proporcionarão uma competição acesa entre companhias eléctricas vizinhas e entre estas e cogeradores.

as próprias Empresas.

Multi-serviços — A indústria de electricidade, desde sempre habituada a alimentar todos os consumidores com um produto único e homogéneo e uma qualidade de serviço indiferenciada, começa hoje a consciencializar que alguns clientes podem preferir um serviço de padrões elevados (por exemplo, em termos de fiabilidade e qualidade da energia), estando dispostos a pagar por isso, ao passo que outros podem preferir níveis mais baixos de qualidade a menor preço.

As Limitações

Estas mudanças que se avizinham e as condicionantes envolventes do mercado de energia, obrigarão a indústria eléctrica a oferecer novos serviços e a adoptar novas estratégias de preços e de mercados, características das indústrias onde existe concorrência. Significa isto que as estratégias não são novas, o que é novidade é a sua implementação numa indústria que vende essencialmente um produto único e homogéneo, o que vai requerer mudanças radicais e a disposição para correr riscos em determinadas áreas.

Algumas dificuldades são previsíveis, nesta fase:

Inovação tecnológica — A diferenciação do produto, a segmentação do mercado e a adequação de tarifas, requerem novas tecnologias, nomeadamente na contagem da energia na gestão das cargas e na comunicação. Estas tecnologias nunca foram aplicadas em larga escala, e vão impor novos desafios para o seu desenvolvimento e implementação.

Sistemas de informação — Para gerir os novos esquemas de preços e de mercados, a indústria tem que recolher, tratar e processar muito mais informação do que o faz actualmente. Por exemplo, implementar em larga escala um sistema de preços em função da hora do consumo requererá um grau de sofistificação muito mais elevado em termos de contagem, facturação e transmissão da informação do que aquilo que é presentemente possível.

Mudanças culturais — Os desfios culturais que se deparam à indústria eléctrica são mais subtis, mas não menos assustadores. Do lado do cliente, o choque cultural será igualmente traumático, na medida em que é confrontado com uma maior complexidade de preços e novas opções de serviços.

Regulação – Ao longo dos anos, ao mesmo tempo que a electricidade se assumia como uma necessidade, a responsabilidade social da indústria eléctrica aumentou. Conciliar este estatuto com um mercado concorrencial não será fácil. A liberalização pressupõe a existência duma Entidade Reguladora que assegure, por um lado, o controlo do monopólio natural, e por outro a promoção da concorrência.

As novas estratégias e iniciativas

O futuro da indústria da electricidade dependerá da sua decisão e capacidade para adoptar um certo número de novas estratégias, incluindo as seguintes:

Diferenciação do produto e do serviço — A essência da competição é a diferenciação do produto fornecido e do serviço prestado, a fim de atrair segmentos específicos do mercado. A indústria da electricidade tem muito que aprender sobre esta matéria.

Custos de funcionamento — Para terem sucesso num ambiente cada vez mais competitivo, as companhias eléctricas têm que optimizar os seus custos e a qualidade e diversidade dos seus serviços. O verdadeiro teste será conseguirem bater os preços dos seus competidores.

Serviço total – Com a proliferação dos serviços postos à sua disposição, tarifas mais complexas e opções tecnológicas concorrenciais, os clientes encontrarão dificuldades em decidir qual a combinação que melhor satisfará as suas necessidades ao mais baixo preço. São as empresas que contactam directamente os clientes as que estão naturalmente mais aptas a ajudá-los, evitando gastos desnecessários para ambas as partes.

Melhor informação – A primeira exigência de qualquer estratégia de mercado é a obtenção de informação adequada e atempada sobre as necessidades dos consumidores, as suas preferências e alternativas.

Sistemas de comunicação — A condução fiável e eficaz da rede de distribuição, complexa e extensa, requer novos aperfeiçoamentos na área dos telesserviços e da transmissão da informação. Melhores sistemas de informação e de comunicação proporcionam a possiblidade de melhorar a qualidade dos serviços e de oferecer novas opções direccionadas para segmentos específicos da clientela.

Trifásico – Tradicionalmente, os preços têm sido estabelecidos na base do custo do fornecimento de um conjunto agregado de serviços, comum a todos os clientes. Por consequência, o preço facturado a um consumidor individual não corresponde necessariamente ao custo do serviço prestado, ao valor que o cliente obtém dele ou ao custo de alternativas. As indústrias competitivas são peritas em práticas que conduzem à distinção entre a sua clientela, na base da valorização atribuída ao serviço recebido e do custo das alternativas possíveis.

Conclusão

As tendências que procurámos caracterizar não se apresentam no nosso país com igual grau de acuidade, mas definem um contexto que, com toda a probabilidade, será aquele em que se terão que movimentar as nossas empresas de electricidade num próximo futuro.

Questões como a liberalização dos mercados, a concorrência dentro do próprio sector eléctrico e entre fontes de energia alternativa, o trânsito de energia eléctrica através das áreas geográficas que separam o fornecedor do cliente (transposição para nível interno de uma situação semelhante à da compra de energia eléctrica em França para ser utilizada em Portugal), a regulamentação das garantias de livre concorrência e simultaneamente da função social da indústria eléctrica, a definição

da entidade reguladora e diversificação em empresas do sector, vão ser certamente assunto de acesas polémicas até ao final do século.

Uma conclusão gostariamos de reter: o êxito das empresas de serviço público dependerá cada vez mais da excelência dos seus serviços, numa óptica da qualidade total, que inclui a oferta dum leque variado e complementado de propostas adequadas aos diversos segmentos de mercado, e muito mais abrangente que a tradicional ideia da qualidade expressa em termos tecnológicos.

Nova Lâmpada Fluorescente desenvolvida em segredo

A Philips Lighting, sediada na Holanda, acaba de revelar a criação de um novo sistema de iluminação baseado num tubo fluorescente de apenas 16 milímetros de diâmetro, que será apresentado pela primeira vez ao público em Hanover, Alemanha, durante a "Messe", a maior feira europeia de indústrias de iluminação, que se realiza entre 3 e 8 de Abril. O novo produto, que tem a vantagem de reduzir consideravelmente os custos de produção, destina-se à iluminação em geral e especialmente a escritórios, lojas e fábricas.

Com o nome de código de "T5", a empresa holandesa efectuou o seu desenvolvimento durante anos em completo segredo, tendo criado as condições para uma

comercialização estandardizada.

Cor Boonstra, presidente da Philips Lighting, disse que está "convencido que o novo sistema miniaturizado irá ser um sucesso no mercado, dada a grande qualidade da luz, flexibilidade e o enorme leque de possibilidades que o seu design permite. O novo sistema é especialmente atractivo para o consumidor também pelos reduzidos custos operacionais e os significativos benefícios para o ambiente".

O coração deste novo sistema é formado por um tubo "TL" de 16 mm de diâmetros em combinação com um balastro electrónico de alta frequência. O tubo é 40% mais estreito do que o das actuais lâmpadas "TL-D", que têm 26 mm de diâmetro. A nova lâmpada serve também muito melhor os sistemas modulares para tectos, dado electrónicos.

que é cinco centímetros mais pequena. Por tudo isto, ela vai permitir maior liberdade aos projectistas de iluminação. Entretanto, segundo a Philips, as primeiras reacções por parte de consumidores finais, especialistas e outros fabricantes de iluminação têm sido bastante positivas.

Os custos operacionais de um sistema de iluminação empregando esta nova tecnologia resultarão bastante mais reduzidos comparando com os sistemas actuais. Este beneficio é sobretudo devido ao facto do nível óptimo de iluminação de 500 lux em escritórios poder ser atingido com menos 20% de energia. A utilização de balastros electrónicos de poupança de energia é a razão principal para este baixo consumo. Por seu lado, a poupança de energia, as reduzidas dimensões e materiais empregues na nova lâmpada vão reduzir o impacto ambiental.

Além disso, a nova lâmpada oferece ainda todos os beneficios da nova geração de lâmpadas "TL-D80" da Philips, uma gama inovadora entretando lançada durante o segundo semestre de 1994. Entre os seus atributos está a iluminação constante ao longo de toda a duração da lâmpada e um conteúdo de mercúrio inferior em 80%.

A Philips é a maior empresa mundial de iluminação, lançando continuamente soluções inovadoras. Entre os seus produtos contam-se também pilhas, armaduras, iluminação electrónica e outros componentes eléctricos e

Renove a Assinatura anual: 5 800\$00 em 1995