

Exmo Senhor
Prof. Doutor Vítor Santos
Presidente do Conselho de Administração da
Entidade Reguladora do Sector Energético
Edifício Restelo
R. D. Cristóvão da Gama, 1-3º
1400-113 Lisboa

Sua referência	Sua comunicação	Nossa referência	Data
E-Tecnicos/2007/466/JÁ/avp	10 de Outubro de 2007		26-10-2007

Assunto: Consulta pública sobre as funcionalidades mínimas e planos de substituição dos contadores no segmento doméstico e nas pequenas empresas no âmbito do MIBEL

Exmo. Senhor,

Em resposta à vossa carta remetida no passado dia 10 de Outubro, sobre o tema referido em epígrafe, a EDP Comercial vem, por este meio, apresentar alguns comentários e sugestões sobre este tema que assume para nós a maior relevância. Apreciamos o papel dado aos comercializadores nesta temática, que se revela essencial para estimular a dinamização do mercado liberalizado permitindo um maior grau de inovação na apresentação de uma oferta mais alargada e cada vez mais adequada às necessidades do Cliente.

Antes de mais, destacamos a utilidade da forma como foi estruturado o documento para consulta e do formato apresentado, que permite homogeneizar a discussão centrando-a nos temas essenciais. No sentido de contribuir para o esforço desenvolvido de clarificação deste plano de substituição de contadores e das funcionalidades mínimas associadas, a EDP Comercial, após análise cuidada do documento publicado, redigiu alguns comentários e sugestões de melhoria na perspectiva do mercado liberalizado, que apresentamos em documento anexo.

Manifestando toda a nossa disponibilidade para qualquer esclarecimento que entenderem de interesse, apresentamos a V^a Ex.^a os melhores cumprimentos

Jorge Cruz de Morais
Presidente do CA

Anexo: o mencionado

**FUNCIONALIDADES MÍNIMAS E PLANOS DE SUBSTITUIÇÃO DOS
CONTADORES NO SEGMENTO DOMÉSTICO E NAS PEQUENAS EMPRESAS**

CONSULTA PÚBLICA

OUTUBRO DE 2007

0. Introdução

Como já foi referido, a temática da substituição de contadores, para o segmento de Clientes domésticos e pequenas empresas, por outros com mais funcionalidades que permitam um maior grau de informação e a oferta, por parte dos comercializadores, de serviços mais inovadores e adequados às necessidades do Cliente é, para a EDP Comercial, da maior importância sendo que advêm deste projecto inúmeros benefícios com uma forte tónica na área da eficiência energética.

Por outro lado, reconhecemos que a implementação deste plano é indissociável de um investimento que implica, necessariamente, a optimização de uma relação custo-benefício, sendo imprescindível garantir a sustentabilidade de um projecto desta dimensão, o qual não nos podemos esquecer que terá impacto nas tarifas suportadas pelos Clientes.

Os comentários apresentados de seguida pela EDP Comercial foram redigidos no intuito de contribuir para a clarificação e eficácia da aplicação deste plano, na perspectiva do mercado liberalizado (ML), não esquecendo que o mesmo tem um impacto relevante na dicotomia custo-benefício sobre todos os agentes, com especial enfoque no Cliente.

A nossa resposta mantém a estrutura sugerida pela ERSE, que merece a nossa concordância, embora os comentários da EDP Comercial se reflectam apenas em algumas questões mais específicas que passamos a identificar.

1. (Questão 3) A lista de funcionalidades considerada cobre aquelas que classifica como mais relevantes? Que outras funcionalidades devem ser consideradas fundamentais nos novos sistemas de medição?

Em nosso entender sim, a lista cobre as funcionalidades mais relevantes, sendo de salientar a importância de todas aquelas relacionadas com a medição de energia, interface com o consumidor, tarifas e deslastre selectivo de cargas. De facto, algumas funcionalidades devem ser consideradas essenciais devendo integrar as características de um equipamento de base, e outras devem ser consideradas extras, eventualmente a contratar com a entidade responsável pelas actividades associadas à gestão e leitura dos equipamentos de medição, através de um serviço com preços a definir regulamentarmente neste documento ou noutro complementar.

Uma das grandes mais-valias deste plano, que consideramos essencial, prende-se com o conhecimento dos consumos reais do Cliente, permitindo maior aderência à realidade e portanto um grau de risco bem mais reduzido do que a actual utilização de perfis e estimativas e a facturação de 6 em 6 meses, bem como a utilização de estimativas nos processos de *switching*.

O conhecimento em maior detalhe das características reais de consumo do Cliente irá permitir ao comercializador desenvolver tarifas inovadoras e permitam sensibilizar o Cliente para a importância da poupança no consumo. O papel do comercializador pode ser crucial para esta sensibilização já que, mesmo com *displays* que permitam ao Cliente a visualização desta informação, este plano representa uma ruptura em hábitos e comportamentos e poderá levar muito tempo até que o Cliente perceba a potencialidade da informação a que pode aceder localmente e proceder à sua análise.

O conhecimento de consumos reais do Cliente de uma forma mais frequente do que a actual, juntamente com o envio da potência máxima tomada (que permita utilizar a potência contratada real ao invés de um escalão de potência), constitui a informação por nós considerada básica para a promoção da alteração de hábitos de consumo junto dos Clientes.

2. (Questão 4) Como avalia a correspondência apresentada entre as funcionalidades dos novos contadores e os impactes no sector eléctrico?

Ainda que, genericamente, estejamos de acordo com a avaliação dos impactos das novas funcionalidades dos contadores no sector eléctrico, apresentamos algumas sugestões que consideramos importantes.

No que diz respeito à "promoção de eficiência energética", sugerimos que se considerem todas as funcionalidades de medição de energia bem como o aviso de potência máxima atingida.

Todas as funcionalidades a nível de medição de energia, qualidade de serviço e de interface como o consumidor são, em nosso entender, um benefício ao nível da "informação dos consumidores".

Em termos de "alteração de hábitos de consumo", concordamos com as funcionalidades apontadas mas, acreditamos que a disponibilização da informação através de *display* autónomo e a visualização gráfica do diagrama de cargas também contribuirá para esta alteração de comportamentos e, como tal, sugerimos a sua associação a este benefício.

No que toca à "redução de subsidiações cruzadas", "operação das redes" e "redução de conflitos" estamos integralmente de acordo com as funcionalidades apontadas.

Por último, no que diz respeito à "promoção do mercado liberalizado", todas as funcionalidades relacionadas com a medição de energia, interface com o consumidor, tarifas e deslastre selectivo de cargas são cruciais para o desenvolvimento da oferta ao Cliente, bem como a possibilidade de remotamente alterar a tarifa parametrizada no contador.

3. (Questão 5) Como considera a avaliação de potenciais benefícios apresentada, no que respeita à sua quantificação? Quais as funcionalidades que considera críticas para potenciar a resposta dos consumidores, em particular na alteração dos hábitos de consumo?

As funcionalidades de um contador que consideramos como mais determinantes na alteração de comportamentos de consumo são, em nosso entender, todas as relacionadas com a medição de energia, a agregação de consumos em vários períodos horários e as relacionadas com o interface com o Cliente (por exemplo, a visualização em *display* autónomo da potência em curso).

No entanto, todas as funcionalidades que contribuam para a promoção do ML irão contribuir, de forma indirecta, para o desenvolvimento de uma oferta mais adequada às necessidades do Cliente, sensibilizando-o para a eficiência energética e auto-gestão do consumo, funcionando assim como uma importante ferramenta de DSM (*Demand Side Management*).

4. (Questão 7) Como avalia os resultados apresentados da análise benefício-custo para os três cenários considerados? De que forma pondera a possibilidade de obter vantagens futuras, quando comparada com o aumento dos custos a suportar com os sistemas de medição?

As vantagens futuras prendem-se sobretudo com a promoção da eficiência energética com visível impacto ao nível da gestão da rede e dos custos de energia a produzir/comprar. Por outro lado, permitirá uma maior dinamização do ML pelo facto de possibilitar o desenvolvimento de produtos cada vez mais adequados às necessidades do Cliente, num segmento naturalmente menos elástico à mudança e onde será necessário investir mais em alterações de hábitos e comportamentos.

Avaliar os resultados apresentados para os três cenários considerados não é imediato dada a incerteza assumida (e inevitável) associada à valorização dos custos mas, essencialmente, dos benefícios. Assim, parece-nos que a melhor via será através da comparação com as melhores práticas internacionais onde parece ter existido uma opção quase unânime pelo cenário AMM (*Automated Meter Management*).

5. (Questão 8) Como valoriza o potencial deste mercado e qual o horizonte temporal para o seu desenvolvimento? Em que medida a disponibilização deste tipo de serviços encarece os custos do sistema de medição? Quais as barreiras que condicionam ou impedem este tipo de soluções?

Os grandes obstáculos que se poderão colocar, neste tipo de soluções, parecem-nos, por um lado, de ordem comportamental e, por outro, de ordem mais operacional.

Quanto à questão comportamental, é inevitável que quaisquer campanhas de divulgação tenham um grande enfoque na alteração de hábitos de consumo, já que este é o grande benefício esperado neste tipo de acções.

Os problemas operacionais prendem-se com o facto de, por um lado, muitos dos contadores se encontrarem dentro das casas dos Clientes e, por outro, com a disponibilização de informação em *displays* e com o objectivo de que o Cliente percepcione melhor a informação sobre o seu consumo e o próprio acesso e alteração de dados sejam feitos remotamente. Posto isto, parece-nos que poderá vir a ser necessário instalar a totalidade dos novos contadores, ou dos *displays* associados, dentro das casas dos Clientes (para efeito de protecção de dados e de acessibilidade aos mesmos por parte do Cliente), o que pode representar uma dificuldade acrescida.

6. (Questão 9) Tendo em consideração o número de contadores a substituir (cerca de 6 milhões) e as experiências de outros países, qual a calendarização adequada para a substituição maciça dos contadores em BTN?

Parece-nos que a implementação deste plano não poderá ser imediata, sendo que o ano de 2008 deve ser um ano de análise e preparação. Assim, entendemos razoável que apenas a partir de 2009 se consiga começar a implementar este projecto.

Porém, para inferir dos problemas ou obstáculos que possam surgir neste tipo de operativa, sugerimos que se efectuem projectos-piloto com instalação de telecontadores que permitam um estudo aprofundado sobre as características reais de consumo e a preparação do desenvolvimento de uma oferta mais adaptada às necessidades do Cliente, que induzam a eficiência energética e a redução de consumos.

Dada a natural propensão à mudança e maior grau de sensibilidade a alterações de consumo dos Clientes que optaram pelo ML, poderá fazer sentido que estes projectos-piloto considerem também os clientes em ML. Por outro lado, e para que os resultados sejam conclusivos, poder-se-ia optar por uma região, ou várias, onde se tenha verificado maior adesão à mudança de fornecedor do MR (mercado regulado) para o ML, como parece ter acontecido nos distritos de Lisboa, Porto, Faro, Aveiro, Leiria, Braga e Santarém.

7. (Questão 11) Como avalia a análise de impacto nas tarifas apresentadas face aos benefícios associados aos novos contadores?

Como foi dito na introdução, é claramente reconhecido que a implementação deste plano é indissociável de um investimento que torna indispensável garantir uma sustentável relação custo-benefício deste projecto que terá invariavelmente impacto nas tarifas suportadas pelos Clientes.

Por outro lado, há que considerar também outro tipo de impacto nas tarifas, uma vez que a própria estrutura tarifária do Cliente ligado em BTN poderá vir a ser radicalmente alterada face às potencialidades oferecidas por estas novas tecnologias, para uma estrutura mais aderente às características de consumo do Cliente e, conseqüentemente, mais justa, o que representa por si um benefício.