



D6.4 Market plan 17-04-2014

PORTUGAL



Co-funded by the Intelligent Energy Europe
Programme of the European Union



Transparensense project

This document has been conducted within the framework of project “Transparensense – Increasing Transparency of Energy Service Markets” supported by the EU program “Intelligent Energy Europe”

www.transparensense.eu

Date

2014-April-17

Place

Coimbra

Authors

Paula Fonseca, Carlos Patrão, Aníbal de Almeida

pfonseca@isr.uc.pt; carlospatrazo@isr.uc.pt; adealmeida@isr.uc.pt

ISR-University of Coimbra

www.transparensense.eu

Disclaimer

O conteúdo desta publicação é da exclusiva responsabilidade dos seus autores e não reflete necessariamente a posição da União Europeia. Nem a EASME nem a Comissão Europeia são responsáveis pela utilização das informações contidas na mesma.



1	SUMÁRIO	1
2	INTRODUÇÃO: TRANSPARENSE E O CÓDIGO DE BOAS PRÁTICAS	1
3	OBJETIVO DO PLANO DE MERCADO	2
4	MERCADO DOS CONTRATOS DE DESEMPENHO ENERGÉTICO.....	3
4.1	Implementação do Código de Boas Práticas para celebrar CDEs	5
4.2	Barreiras de Mercado.....	6
4.4	Análise dos Stakeholders	8
5	PLANO DE AÇÃO PARA PROMOVER O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE CDES.....	13

1 Sumário

O Transparensense é um projecto de disseminação de boas práticas no estabelecimento de Contratos de Desempenho Energético (CDEs) e que se propõe promover e estimular o mercado de CDEs em todos os países envolvidos.

Com base na pesquisa recente, de recolha de dados efectuada junto dos principais agentes de mercado através de um inquérito por questionário e também consultas por telefone, este documento apresenta um plano para apoiar o desenvolvimento do Mercado de CDEs em Portugal. O relatório dá ênfase às acções necessárias para ultrapassar as barreiras de mercado.

Face à necessidade de aumentar a confiança e o conhecimento sobre EPCs, este documento apresenta algumas respostas às questões mais frequentes relacionadas com os CDEs, os quais ainda não são genericamente bem conhecidos nem entendidos, e por isso pouco procurados e pouco adoptados. Não obstante o elevado potencial para poupar energia e a regulamentação existente, as instituições financeiras, por um lado, e os clientes, por outro, ainda estão muito reticentes quanto a este tipo de negócio. É pois necessário estimular o mercado através de divulgação de informação que desmistifique os mitos e a falta de confiança à volta do negócio dos CDEs e estimule o aparecimento de soluções de financiamento de longo prazo para projectos de eficiência energética.

2 Introdução: Transparensense e o Código de Boas Práticas

O projeto Transparensense é co-financiado pelo programa IEE, e tem como principal objetivo aumentar a transparência e honestidade dos mercados dos CDE por toda a Europa. São vinte os parceiros do projecto, de países onde o mercado dos CDE se encontra bem estabelecido ou ainda num estágio embrionário. Esta colaboração entre países com um mercado tão heterogéneo, faz com que o projeto tenha um elevado potencial no desenvolvimento e estabelecimento do mercado Europeu de CDE, alcançando substanciais poupanças energéticas.

Uma das actividades principais do projeto Transparensense é o desenvolvimento de um **Código de Boas Práticas**, a nível Europeu, para o estabelecimento de CDE, que poderá ser usado quer por empresas de serviços de energia, quer pelos seus clientes, quer pelos facilitadores de mercado. O conjunto de regras/princípios desenvolvidos poderá ser adaptado à medida

das condições específicas de cada País participante, e irá ajudar a melhorar a transparência dos mercados de CDE assegurando, ao mesmo tempo, a qualidade do fornecimento desses serviços energéticos. O Código de Boas Práticas será testado e avaliado através de projetos-piloto nos Países participantes no projecto. Será estabelecida uma cooperação estreita entre os parceiros, de forma a promover homogeneidade e elevada qualidade nos projetos de CDE. Com efeito, o emparelhamento entre mercados avançados e embrionários, através dos parceiros *twinings*, irá permitir a troca de experiências e aprendizagem mútua.

Este Código identifica um conjunto de valores éticos e princípios de conduta para melhorar a transparência do mercado dos serviços energéticos e assegurar uma elevada qualidade dos serviços prestados, fundamentais para o êxito da preparação e implementação de projectos CDE.

O Código de Boas Práticas para CDEs é um compromisso voluntário e não juridicamente vinculativo. Tem um carácter baseado apenas na integridade ética. No entanto, os actos de violação do Código para CDEs podem causar danos no bom nome das ESEs, Clientes ou facilitadores, podendo, em casos extremos, levar a acções judiciais ou disciplinares correctivas, pela parte lesada tanto do lado da ESE como do cliente.

O Código de Boas Práticas para CDEs representa um mecanismo fundamental para assegurar o profissionalismo na elaboração do CDE. É também um indicador dos requisitos de qualidade para novas ESEs que entram no mercado. O Código de Boas Práticas para CDEs é um indicador de qualidade para os Clientes: o que eles devem esperar e exigir das ESEs e, ao mesmo tempo quais os princípios que eles próprios devem seguir para que o CDE seja implementado satisfazendo as expectativas de todas as partes envolvidas.

O projeto Transparensense começou em Abril de 2013 e terminará em Setembro de 2015. Este projeto junta 20 parceiros Europeus, de países com um mercado bem desenvolvido, intermédio ou ainda num estágio embrionário (a saber: República Checa, Reino Unido, Eslovénia, Alemanha, Suécia, Bélgica, Bulgária, Itália, Lituânia, Holanda, Portugal, Polónia, Eslováquia, Espanha, Grécia, Hungria, Letónia, Dinamarca e Noruega), fazendo que o projeto tenha um elevado potencial no desenvolvimento e estabelecimento do mercado Europeu de CDE, alcançando substanciais poupanças energéticas.

Para mais informação, por favor visite www.transparensense.eu.

3 Objetivo do plano de mercado

O objectivo deste plano de mercado consiste em facultar recomendações de forma a apoiar o desenvolvimento do mercado dos CDEs e promover a adopção do Código de Boas Práticas, desenvolvido no âmbito do Transparensense.

O plano de mercado ainda faculta resposta às Questões mais Frequentes (do inglês *Frequently Asked Questions*) no que diz respeito aos CDEs e à utilização do Código de Boas Práticas. O propósito das FAQs é colaborar com as ESEs no diálogo com os clientes e na promoção dos CDEs, através da promoção do Código de Boas Práticas. Mais informação sobre os CDEs está disponível no sítio do projecto, a saber www.transparense.eu.

O principal grupo-alvo do plano de mercado são as ESEs estabelecidas no Mercado Europeu. No entanto, as ESEs podem usar o plano de mercado da forma que mais lhe convier, de acordo com a maturidade do mercado onde operam. Como consequência, pode haver outros grupos-alvo secundários ao plano de mercado. O plano de mercado que apresentamos inclui uma análise dos agentes de mercado em Portugal, de forma a identificar os grupos secundários com interesse no mercado dos CDEs.

4 Mercado dos Contratos de Desempenho Energético

Com base na informação recolhida em outubro de 2013, através de um questionário enviado para os principais agentes de mercado, foi possível caracterizar a situação do mercado de CDEs em Portugal, identificar as principais barreiras e os factores mais motivadores para celebrar contratos de desempenho energético.

4.1 Contexto geral

Em Portugal, o mercado dos serviços energéticos está ainda pouco desenvolvido, e o mercado dos CDEs está em fase de arranque. O desenvolvimento do mercado em Portugal aparece principalmente como consequência das obrigações de redução estabelecidas pela legislação europeia e a necessidade de aumentar a competitividade. Mais recentemente, o enquadramento legal e normativo facultado pelo programa ECO.AP¹, aliado ao grande potencial de redução dos consumos nos edifícios públicos, criou grandes expectativas nas empresas de serviços energéticos. Mas, as empresas portuguesas não têm tido uma vida fácil e o mercado está ainda pouco desenvolvido. O clima económico adverso, que inviabiliza empréstimos e mecanismos de financiamento adequados e interessantes, os impasses legais relativos aos contratos e o receio dos potenciais clientes que adiam investimentos em eficiência energética, tem dificultado o mercado dos SEE. No entanto, nos últimos meses de 2013, o mercado dos SEE viu alguns desenvolvimentos, principalmente o anúncio da linha de investimento de 36 milhões que a ADENE vai gerir, com o objectivo de dinamizar CDEs na Administração Pública, algum reforço do Fundo da Eficiência Energética, e aviso para

¹ Programa de Eficiência Energética para a Administração Pública: www.ecoap.adene.pt

apresentação de candidaturas ao Fundo de Apoio à Inovação, para o mercado privado. Além disso, perspectiva-se ainda a possibilidade de financiamento garantido com o fundo JESSICA.

A pesquisa realizada em outubro 2013, não trouxe grandes surpresas: 40% dos inquiridos responderam que, ao longo dos últimos 3 anos, o mercado dos CDEs não viu grandes desenvolvimentos e outros 50% responderam que o mercado teve um crescimento mas muito reduzido. Apenas 1% dos inquiridos respondeu que o mercado teve um grande desenvolvimento e para 1% o mercado esteve mesmo em grande declínio. Relativamente ao número de ESEs a operar no mercado, as respostas foram muito heterogéneas, variando de 4 a 50 empresas. Esta falta de homogeneidade nas respostas pode estar relacionada com o número de empresas registadas no sítio da DGEG, e com o número de empresas qualificadas e com capacidade técnica e financeira efectiva para fornecer serviços energéticos no âmbito do programa ECO.AP, ou mesmo com o número de empresas que celebraram efectivamente contratos de desempenho energético.

Apesar do ECO-AP ter sido lançado há já 3 anos, tanto quanto foi possível averiguar, ainda não foi celebrado nenhum contrato com a Administração Pública. O número de ESEs a operar no mercado é efectivamente reduzido, cerca de 15-20 empresas, principalmente subsidiárias de grandes empresas internacionais (fornecedores/fabricantes de equipamentos e grandes empresas de consultadoria), ou de operadoras de electricidade e gás. Tradicionalmente os contratos mais comuns eram os contratos de fornecimento e os BOOT, principalmente associados à co-geração em hospitais e indústrias de grande dimensão, hotéis, piscinas e centros comerciais, através de parcerias público-privadas. Actualmente, os contratos de eficiência energética estão a ganhar popularidade mas o mercado ainda é muito escasso, estando a começar a emergir contratos em hotéis, hospitais, centros de desporto e laser, edifícios públicos e na indústria. O modelo de contrato tanto pode ser um contrato de partilha de poupanças como de poupanças garantidas, em clientes públicos ou privados, ascendendo os projectos a investimentos que variam de 100 000€ a 500 000€.

No que respeita a tipos de melhoramentos efectuados e tipos de edifícios onde os CDEs estão a ser implementados com mais frequência, o resultado da pesquisa aponta para os hotéis como sendo os principais edifícios a firmar CDEs em Portugal (Figura 1), logo seguidos dos supermercados, dos hospitais e dos escritórios. Surpreendentemente, os edifícios públicos aparecem no gráfico com alguma expressão, mas não temos conhecimento de nenhum contrato firmado com a Administração Pública, e interpretamos este resultado como o reflexo das grandes expectativas criadas à volta do ECO.AP.

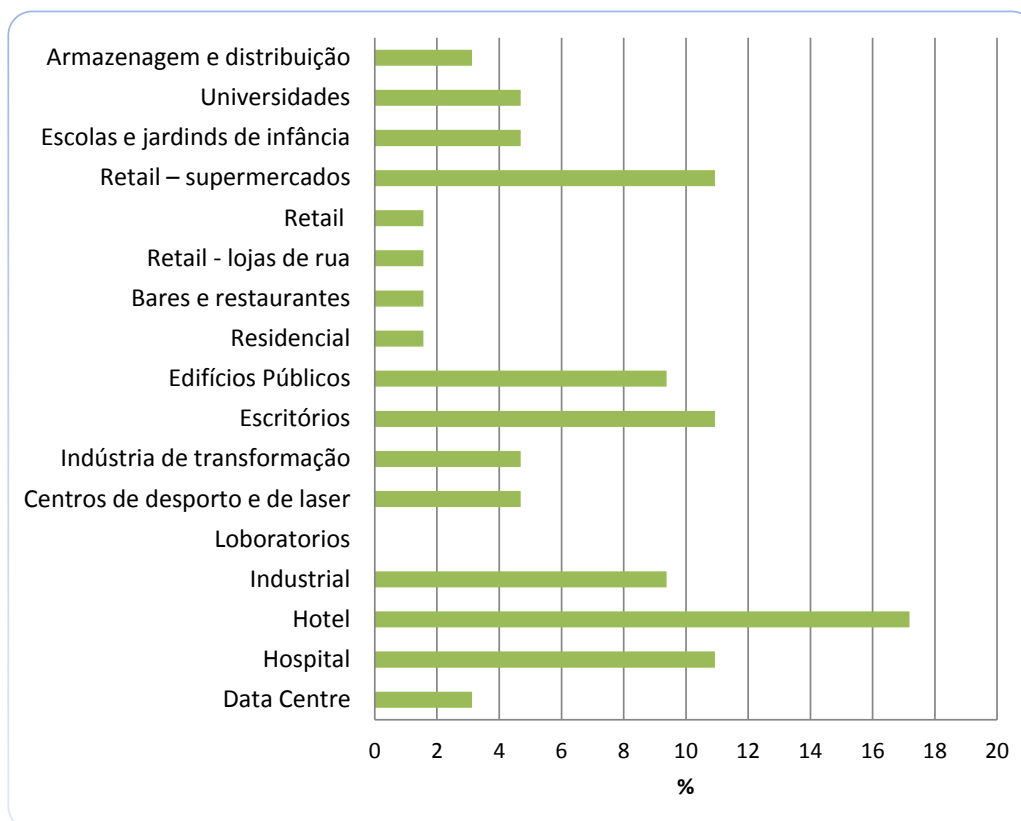


Figura 1: Contratos de desempenho energético por tipo de edifício (Fonte: Transparense, outubro 2013).

4.1 Implementação do Código de Boas Práticas para celebrar CDEs

O Código de Conduta (CoC), tradução literal do nome inglês, desenvolvido no âmbito do projecto Europeu Transparense, foi apresentado pela primeira vez numa reunião do Comité Científico Nacional do projecto, na DGEG em Lisboa, no dia 13 de Novembro de 2013. A esta apresentação do CoC assistiram outros convidados, além dos elementos do Comité Científico do projecto, que é constituído pelas ESEs com mais tradição no mercado, a APES Energia, a AGEFE, a DGEG e a ADENE. Em particular, estiveram presentes empresas fornecedoras de equipamento, consultores de energia e também a banca. O então chamado Código de Conduta causou alguma controvérsia entre os participantes, principalmente porque a maioria das empresas já baseiam os seus negócios num código de honra (próprio de cada empresa). As conversações acerca do CoC prosseguiram posteriormente, através de reuniões bilaterais com a APES Energia. O CoC formal não é a solução para as ESEs em Portugal e não irá ter um grande impacto junto dos clientes ou financiadores. No entanto, os termos do documento proposto são uma base interessante para apoio a um processo de qualificação das ESEs e dos CDEs quer num framework como o ECO.AP quer num processo

de validação de registo na Associação das ESEs. Em particular, o nome dado ao documento “Código de Conduta” não é bem aceite, já que este é um termo com uma conotação negativa em Português. Assim propusemos que o CoC se chamasse **Código de Boas Práticas para o estabelecimento de EPCs**. Um workshop que visa esclarecer a estratégia de adopção do Código de Boas Práticas em Portugal realizar-se-á em 28 de Abril de 2014, em Lisboa.

4.2 Barreiras de Mercado

Tradicionalmente, as barreiras que impedem o mercado dos serviços de energia de se desenvolver são as lacunas de informação, a falta de confiança nos fornecedores, a falta de procedimentos harmonizados (M&V, certificação/acreditação), a falta de regulamentação e apoio governamental, as regras de contratação pública e de orçamentação complexas e inadequadas, a dificuldade em aceder ao crédito, entre outras. Em Portugal, com o lançamento do ECO.AP, parte significativa destas barreiras foi ultrapassada, e muito embora o ECO.AP ainda não tenha tido os desenvolvimentos que se faziam antever, a verdade é que estão facilitadas as condições para celebrar contratos de desempenho energético, apesar de haver ainda necessidade de alguns ajustes no modelo ECO.AP, nomeadamente no que diz respeito à possível consignação de verbas para garantir o pagamento das poupanças às ESEs e aos bancos. No entanto, a crise financeira, a falta de informação que permita compreender a complexidade do conceito destes contratos, a falta de confiança neste modelo de negócio, a falta de apoio governamental, aliadas à aversão por contratos de longo prazo, foram apontadas como os principais entraves à difusão dos CDEs em Portugal. A crise financeira tem dificultado o financiamento às ESEs: por um lado os bancos nacionais têm falta de fundos para financiar projectos, por outro lado, os bancos internacionais não estão interessados em se associar ao risco da economia Portuguesa. Além disso, as instituições financeiras precisam de perceber melhor a filosofia destes contratos por forma a assegurar mecanismos de financiamento adequados e interessantes.

A Figura 2 apresenta as principais barreiras identificadas na pesquisa realizada em outubro de 2013, vistas pelas ESEs e pelos bancos. De salientar que a crise financeira foi apontada pelos dois grupos como a barreira mais importante.

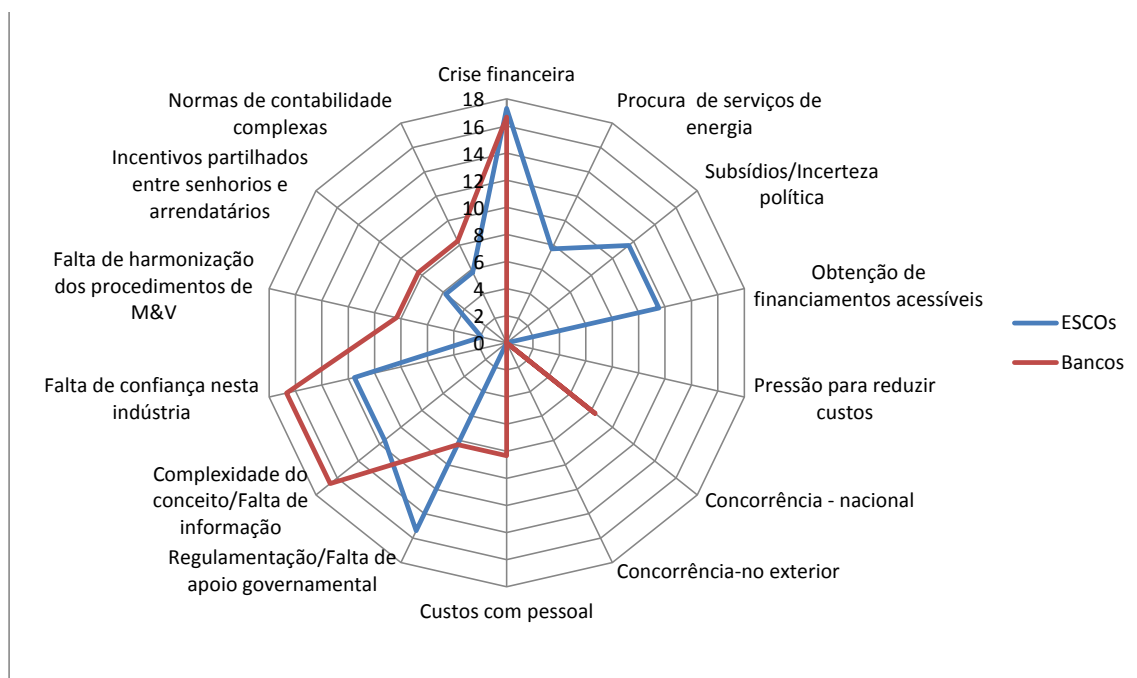


Figura 2: Principais barreiras que impedem o desenvolvimento do Mercado dos CDEs em Portugal, (Fonte: Transparense, outubro 2013).

Em jeito de conclusão, a crise financeira, a falta de recursos e a obtenção de financiamentos acessíveis, falta de confiança na indústria, a regulamentação existente e a falta de apoio governamental, a complexidade do conceito deste novo modelo de contrato e relutância a contratos de longo prazo constituem os principais entraves à difusão de CDEs em Portugal.

Tabela 1. Resumo das barreiras de mercado mais importantes para a difusão dos CDEs em Portugal

	Breve descrição da barreira	Comentários
Barreira 1	Crise financeira	O clima económico adverso que atravessamos, tem dificultado o financiamento das ESEs junto dos bancos. Por outro lado, os potenciais clientes têm adiado os investimentos por falta de capital, dificuldade de aceder ao crédito a custos interessantes e falta de confiança na economia. O financiamento é apontado como o principal entrave pelos diversos atores de mercado.
Barreira 2	Regulamentação/Falta de apoio governamental	Apesar dos esforços do estado em definir um enquadramento legal para o estabelecimento dos EPCs, e as condições jurídicas para a celebração de contratos estarem reunidas, esta ainda é uma barreira significativa, pois os procedimentos associados aos concursos públicos continuam a ser muito pesados e há uma falta de conhecimento generalizada sobre o seu funcionamento. Além disso há aspectos a limar no enquadramento para o sector público, de forma a possibilitar o bloqueio de verbas nos orçamentos para pagar as poupanças.

		Há ainda a referir a falta de subsídios por parte do governo e a incerteza política, principalmente da política energética dos últimos 3 anos.
Barreira 3	Complexidade do conceito e falta de informação	Tanto os bancos como os potenciais clientes, têm dificuldade em perceber este tipo de contratos devido à sua complexidade e pouca divulgação. Ainda há uma falta de informação e sensibilização generalizada e os bancos não têm pessoal especializado em tecnologia que possa dar aval positivo à avaliação destes projetos que envolvem um risco importante. É pois necessário contribuir para melhorar o conhecimento e entendimento deste tipo de contratos.
Barreira 4	Falta de confiança na indústria	O mercado de CDEs é praticamente inexistente no setor público e o número de contratos firmados é escasso no setor privado. Para colmatar a falta de confiança ainda vigente no mercado, pois este modelo de negócio é relativamente novo e complexo, o governo criou um sistema de acreditação e certificação por forma a filtrar as ESEs elegíveis para se candidatarem aos concursos públicos no âmbito do ECO.AP. No entanto esta qualificação das empresas prende-se com indicadores económico-financeiros apenas. A APESE, enquanto associação das ESEs tem aqui um papel fundamental no sentido de potenciar maior confiança pelos serviços energéticos em todos os setores, públicos e privados. O Código de Boas Práticas desenvolvido pelo Transparense, pode ser adotado pela Associação como forma de atribuir um selo de qualidade aos Associados e assim fomentar maior confiança no mercado, já que este Código pretende fomentar uma relação de confiança entre as partes envolvidas na celebração dos contratos.

4.4 Análise dos Stakeholders

Foram identificados os principais agentes de mercado em Portugal com algum poder de influência no mercado dos CDEs, quer a nível de interesse económico pelo negócio quer do ponto de vista de interesse político e de alinhamento com as metas de redução estabelecidas no país, quer ainda do ponto de vista da poupança de energia. As empresas de electricidade e gás (Utilities) são consideradas partes importantes pois embora o seu core business seja a venda de energia estão também a posicionar-se no mercado enquanto ESEs, através dos seus departamentos comerciais, e têm um poder de lobbying muito forte. Os media, enquanto meio de disseminação de informação por excelência, e apesar de terem um interesse reduzido no mercado dos EPCs, são um poderoso instrumento para divulgar os melhores exemplos de contratos já firmados, e divulgar informação de forma a

consciencializar para a eficiência Energética e contribuir para o melhor entendimento do público em geral (potenciais clientes) sobre este negócio.

Relativamente às partes interessadas no mercado, *os Stakeholders*, após terem sido identificados os diferentes grupos foi feita uma avaliação ao poder de influência e ao nível de interesse de cada grupo. Esta análise considerou os agentes de mercado mais importantes a actuar no mercado Português. A metodologia seguida pela análise está resumida no Apendice 1, e os resultados da avaliação estão resumidos na Tabela seguinte, onde se pode encontrar um ranking relativo à sua importância, razão entre o seu poder e o nível de interesse.

Tabela 2. Resumo da avaliação dos stakeholders em Portugal

Stakeholder	Número de stakeholders	Nível de poder (1-5)*	Nível de interesse (1-5)*	Poder/interesse (KP, MTN, SC or LI)**
ESEs	> 100	2	5	SC
Autoridades Nacionais e decisores políticos	2 (DGEG, MEE)	5	4	KP
APES Energia Associação Nacional das Empresas de Serviços Energéticos	1	3	5	SC
Clientes (Administração Pública)	>100	4	3	MTN
Clientes (Setor Privado)	>100	3	4	SC
Câmaras de Comércio e Indústria/ Associações Empresariais	>10	4	4	KP
Universidades/Institutos de I&D	>20	3	3,5	SC
ADENE – Agência Nacional de Energia	1	4,5	5	KP
Agências Regionais	~10	3	4	SC

de Energia				
Instituições financeiras	<10	4	2	MTN
Municípios (large and small)	>100	3	5	SC
Fabricantes de Equipamento	>20	2	5	SC
Empresas de Energia	<10	5	3	MTN
Media	>10	1,5	1	LI

* Each stakeholder groups' power and interest have been scored with the numbers 1-5 (1=very low, 2=low, 3=neither high nor low, 4=high, 5=very high).

** The stakeholder groups have been prioritized in order of importance, by considering both the power and the interest of each stakeholder group. Based on the scoring of level of power and level of interest the stakeholders are considered to belong to one of the following groups:

Key players (KP): High power (level of power >3-5), high interest (level of interest >3-5)

Meet their needs (MTN): High power (level of power >3-5), low interest (level of interest 1-3)

Show consideration (SC): Low power (level of power 1-3), high interest (level of interest >3-5)

Least important (LI): Low power (level of power 1-3), low interest (level of interest 1-3)

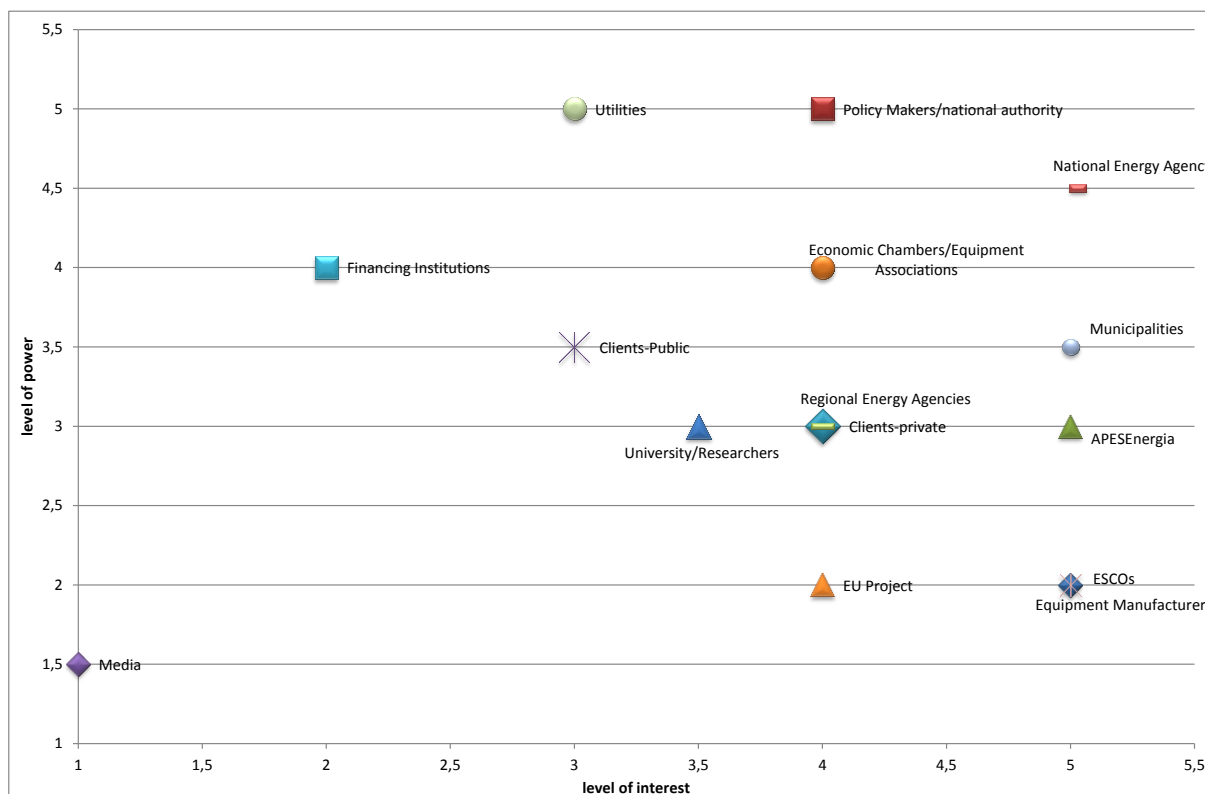


Figura 3: Nível de poder e nível de interesse das principais partes interessadas

No caso das ESEs, o seu core business é a implementação de medidas de eficiência energética, sob a forma de Contratos de Eficiência Energética (CDEs ou outros). Têm falta de poder legislativo que poderia interferir favoravelmente com a regulamentação em vigor, apesar de algumas ESEs terem alguma influência e poderem exercer algum poder através de artigos de opinião que marquem a sua posição e participação activa nas consultas públicas. Já para os decisores políticos, as metas de redução estabelecidas pela legislação Europeia, o aumento da dependência das importações de energia, a escassez de recursos energéticos e a necessidade de superar a crise são os principais impulsionadores da definição das políticas energéticas. Para a única Associação de ESEs que existe em Portugal, o interesse é potenciar o desenvolvimento do mercado e apoiar a actividade das empresas Portuguesas. Ainda tem a missão de promover um conjunto de boas regras de conduta e boas práticas para dinamizar o negócio. Embora tenham como associadas as maiores ESEs a actuarem em Portugal, o modelo de negócio continua muito dependente da evolução da legislação, nomeadamente do ECO.AP.

Quanto aos clientes, temos por um lado o setor público cujo potencial de poupança de energia é elevado, e o programa de Eficiência Energética na Administração Pública veio

criar muitas expectativas, tanto aos clientes como às ESEs. Por estarem muitas vezes associados ao poder político, têm uma capacidade de relativamente superior às ESEs, embora mais uma vez estejam também dependentes daquilo que poderá ser a evolução do programa ECO.AP. Já os clientes privados têm um nível de interesse elevado devido ao grande potencial de redução e à necessidade de aumentar a sua competitividade reduzindo os custos de energia. No entanto, os clientes privados têm pouca capacidade para influenciar o mercado. As associações comerciais, industriais e de fabricantes, têm todo o interesse no mercado e podem ter também bastante poder de influência, através do lobbying que conseguem fazer, no entanto, não temos conhecimento de acções por parte destas associações. Enquanto clientes, as Universidades, públicas e privadas, têm um interesse significativo nos CDE, principalmente as públicas, inseridas no ECO-AP. Enquanto centros de conhecimento, com capacidade de influenciar e consciencializar, e com uma grande responsabilidade na formação das gerações vindouras, a Universidade pode ser um excelente veículo de promoção deste negócio e, isento de interesses económicos e políticos, um facilitador por excelência. A Agência Nacional de Energia tem uma capacidade de influência significativa pois pode actuar junto da DGEG e do Ministério da Economia e Energia directamente, além disso são a entidade gestora da implementação do ECO-AP, do PNAEE e o FEE. Têm interesse em que o modelo de negócio evolua, já que puderam também obter rendimentos deste negócio, como supervisores, facilitadores de CDEs, etc. Já as agências regionais de energia podem ter uma capacidade de influência grande junto dos municípios, e por isso o seu interesse é elevado, mas em termos políticos e de mercado, a sua influência é bastante reduzida. Têm interesse ao nível da região onde estão inseridas pois poderão ser facilitadores de CDEs para as câmaras municipais, etc.

As instituições financeiras têm interesse moderado neste modelo de financiamento principalmente no sector público porque o risco é elevado e o ECO.AP não prevê consignação de receitas para pagamento das poupanças, o que lhes daria alguma confiança já que o risco é elevado. Para clientes privado, se forem grandes projectos e grandes investimentos, os bancos já têm interesse, porque as garantias e o rendimento é garantido.

Por um lado os cortes orçamentais das instituições Públicas e o ECO.AP têm motivado os Municípios a procurar soluções de EE. No entanto o seu poder é moderado, e baseia-se mais na influência política que conseguem ter, por vezes significativa, e outras vezes menos influentes.

Em tempos de crise, com uma recessão ainda bem visível, os fabricantes de equipamentos e soluções de eficiência energética têm uma grande expectativa quanto

ao estabelecimento de CDE. Ávidos por ver a economia em agitação, e anseiam por aumentar as vendas. Alguns fabricantes já se estabeleceram como empresas de serviços energéticos, através de empresas subsidiárias ou outras. Têm pouco poder de influência individualmente, mas em associação sobem alguns pontos.

As empresas de energia (principalmente EDP e Galp) têm uma grande influência quer a nível político quer económico, mas um interesse moderado já que o seu primeiro interesse negócio é vender energia. No entanto, já têm uma divisão de Serviços Energéticos, por questões estratégicas, que oferecem CDEs.

Para finalizar, os Media têm pouco interesse no assunto mas podem conseguir mobilizar agentes e influenciar opiniões através de notícias ou mesmo colaborando na organização e disseminação de conf. e eventos relacionados.

5 Plano de ação para promover o desenvolvimento do mercado de CDEs

Efectuada uma análise dos principais agentes de mercado, no que respeita ao seu interesse pelos Contratos de Desempenho e sua capacidade de influência do Mercado, e identificadas as principais barreiras que dificultam o crescimento do mercado dos EPCs, é apresentado um plano de acção com algumas recomendações para ajudar a ultrapassar estes problemas e impulse o arranque do setor. O plano de acção é sumariado na Tabela seguinte:

Tabela 3. Visão geral das acções que podem ajudar a ultrapassar as barreiras de mercado

	Ação associada às barreiras (ver tabela 1)	O que deverá ser feito e como?	Quem deve actuar?	Quando devem ser tomadas acções?	Comentários
Acção 1	Crise financeira e financiamento. - falta de mecanismos facilitadores, por exemplo fundos de investimento na EE;	Disponibilizar os fundos comunitários para a EE. Alimentar o Fundo com fundos (increase the flow of funds for the FEE). Mecanismos de financiamento atractivos por parte da banca (dinheiro disponível e custo do	Government; Banks	ASAP	No novo quadro orçamental plurianual, a disponibilização de fundos para a EE, tal como prometido recentemente pelo Sr. Director Geral de Energia na Conferência dos Edifícios, organizada pela Edifícios e Energia em Lisboa, deve ser uma prioridade máxima. Devem ser criadas as

		dinheiro); Criar um Fundo de			condições necessárias para que a EE tenha um papel decisivo na competitividade das empresas ajudando a levantar a economia. Os procedimentos para aceder aos fundos, após estes estarem disponíveis, também têm de ser simples, sem demasiadas burocracias, e rápidos.
Acção 2	Regulamentação/falta de apoio governmental	Alterar as regras da contratação pública e o caderno de encargos do ECO.AP	Government;	ASAP	A agilização dos procedimentos de procurement e dos concursos no sector público tem de ser uma realidade. Criar mecanismos de apoio para os concursos, às empresas ESEs e aos clientes.
Acção 3	Requisitos da Contratação pública e ECO.AP desajustados da realidade: garantias inesistentes; não há garantias de recebimento das poupanças	Este problema não é fácil de resolver, porque teria de se alterar o Código de Contratação Pública. No entanto há o risco de as ESEs ou os bancos não receberem o dinheiro das poupanças. Têm de ser criados mecanismos/soluções que assegurem os recebimentos das poupanças pelas ESEs e bancos.	MEE; DGEG; ESEs; bancos;	ASAP	No framework do ECO.AP há necessidade de limar alguns requisitos, para motivar as ESEs e os bancos a apostar no sector Público: possibilidade de cativação de verbas nos orçamentos do estado para pagar as poupanças seria uma solução interessante para as empresas. As despesas com a POUPANÇA têm de poder ser cabimentadas nos orçamentos da AP; ou tem de haver outros mecanismos (Penhoras? Seguros?...)
Acção 4	Complexidade do conceito e falta de informação	Acções de Informação e sensibilização; Outreach: educação e	ADENE, ESEs, APESEnergia, Universidades, enquanto facilitadoras;	URGENTE	A ADENE, enquanto entidade gestora do ECO.AP deve promover campanhas de <i>awareness raising</i> assim

	Falta de confiança na indústria	formação;			como <i>training seminars</i> para potenciais clientes; Criar uma série de Boas práticas e casos de Estudo, incluindo análises custo-benefício, com informação clara e transparente; Promover o diálogo entre as partes interessadas no mercado.
Acção 5	Falta de confiança na indústria	Arranjar um conjunto de Shinning Examples que possam ser divulgados sem que o “segredo de negócio” atrapalhe a divulgação. É preciso desmistificar os mitos à volta deste negócio.	ESEs; APSEnergia, Associações Comerciais e Industriais; ADENE;	ASAP	A divulgação de casos de sucesso, com informação clara e transparente, é fundamental para convencer os clientes de que este negócio é interessante. Os riscos inerentes aos contratos e projectos têm de ser bem percebidos;