

especial o futuro das redes

[JOSÉ PENEDOS PRESIDENTE DA REN]

Internacionalização da REN vai passar por aquisições fora da Península Ibérica

José Penedos está empenhado em que a Península Ibérica e a França sejam uma alternativa à Rússia na distribuição de gás à Europa. Acredita que o Governo ainda pode vir a abdicar da maioria do capital da empresa e diz que o conflito com a Amorim Energia é assunto encerrado

Celso Filipe cfilipe@mediafin.pt **Filipe Paiva Cardoso** filipecardoso@mediafin.pt

É pouco estimulante gerir uma empresa como a REN – Redes Energéticas Nacionais, que tem pouco espaço de manobra por causa da regulação?
A regulação não é uma inibição à capacidade individual de quem gere uma empresa regulada. As empresas reguladas têm, talvez, uma disciplina interna, que do lado da gestão e da visibilidade das contas para o exterior é um pouco mais exigente face a outras empresas. É mais exigente porque temos de prestar contas à CMVM e ao regulador da actividade, a ERSE [Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos].

A nível da internacionalização o que pode a REN fazer em conjunto com a Rede Eléctrica Espanhola (REE)?
Nunca combinei nada com o presidente da REE. Ele foi muito sensato quando falou comigo sobre esta matéria e o que fez foi parametrizar no acordo de parceria estratégica a possibilidade de irmos para mercados terceiros em projectos comuns, o que significa uma avaliação prévia desse mesmo interesse.

Mas é um dos caminhos a seguir?
Julgo que a internacionalização dos operadores de rede vai começar por ser feita em ambiente europeu. É por exemplo o que está a acontecer com os alemães da E.On, que foram forçados pela Comissão Europeia a tomar medidas e anunciaram agora que vão colocar a rede de transporte à venda (ver caixa). Os operadores de mercado e entidades financeiras vão interessar-se por esta venda.

E a REN vai interessar-se?
Infelizmente, neste momento, a REN não está em condições de se abalancar à compra de uma rede no

centro da Europa, mas admito perfeitamente que com uma evolução das condições de mercado que favoreça o desenvolvimento da REN e o cumprimento do serviço em Portugal possamos vir a encontrar soluções de internacionalização que passem por aquisições fora da Península Ibérica. Isso pode vir a acontecer.

O conflito com a Amorim, em que esta reclama 40,7 milhões à REN por causa

”

Julgo que a internacionalização dos operadores de rede vai começar por ser feita em ambiente europeu. A alemã E.On foi forçada por Bruxelas a vender a sua rede.

O conflito com a Amorim Energia é um assunto encerrado.

dos dividendos da Galp, como está?
Está julgado e foi-nos dada razão.

A Amorim recorreu...
...e a REN respondeu à Câmara de Comércio de Paris, dizendo que a situação foi julgada a nosso favor e que a sentença transitou em julgado. É um assunto encerrado.

Outra questão importante é a criação de um mercado do gás do Sudoeste da Europa, com Portugal, Espanha e França. Vai ser alternativa à Rússia?

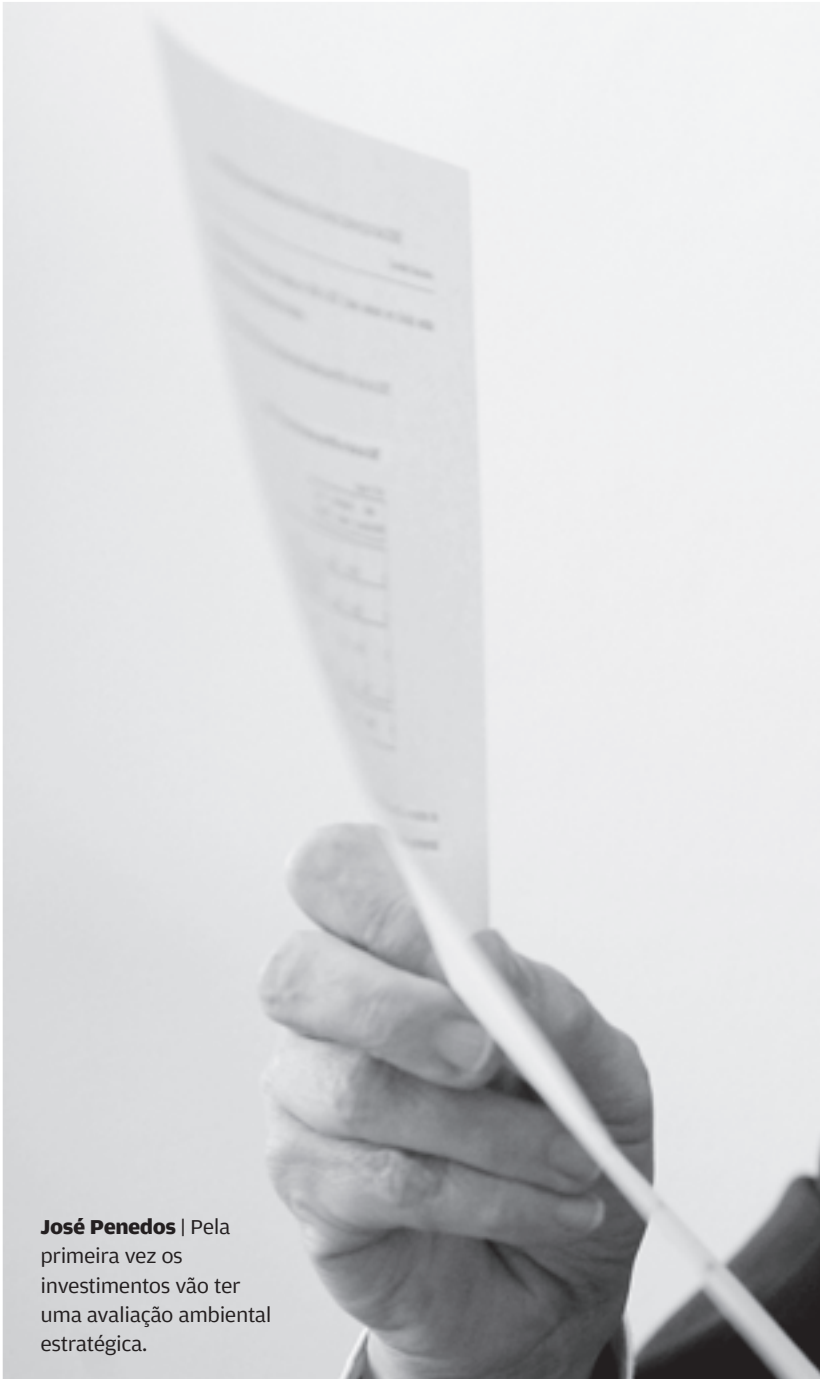
Claro. Se a Península Ibérica tiver a possibilidade de transporte por gasoduto com França, dada a condição de ter metade da capacidade europeia de recepção de gás por terminal, é a mais séria candidata a ser uma alternativa de distribuição de gás ao centro da Europa.

Qual o apoio que Bruxelas pode dar?
Pode ajudar no plano das redes transeuropeias, forçando Espanha e França a fazer melhorias físicas na capacidade de interligação.

Espanha e França estão receptivas?
Quero presumir que as dificuldades entre França e Espanha para fazer novas infra-estruturas não estão a ser criadas por terceiros países.

Vai apresentar o plano de investimento 2009-2014. Quais as linhas gerais?
Vai estar associado a uma avaliação ambiental estratégica que pela primeira vez é feita. Isto acontece para ver se conseguimos evitar os problemas de território, em que muitas vezes se projecta uma infra-estrutura e depois surgem questões ambientais. Esta avaliação permite-nos ter um plano mais factível.

A REN tem sido alvo de contestação por



José Penedos | Pela primeira vez os investimentos vão ter uma avaliação ambiental estratégica.

Empresa lucrou 145,2 milhões

➔ **A REN registou resultados líquidos de 145,2 milhões de euros em 2007, valor bastante abaixo do conseguido em 2006 – inflacionados pela venda da participação da Galp – e ligeiramente aquém das estimativas dos analistas contactados pela Reuters, que previam um lucro de 146,4 milhões. Já ao nível das receitas, corrigidas de efeitos extraordinários, o comportamento foi distinto, já que a empresa fechou o ano com 554,7 milhões de euros, não só 43% acima de 2006, como acima das previsões dos analistas. Ao nível dos custos, também corrigidos, foi igualmente registado um aumento na casa dos 40%, de 144 milhões de euros em 2006 para os 203,3 milhões em 2007. A REN vai agora propor a distribuição de um dividendo de 16,3 cêntimos por acção, remuneração que compara com o lucro de 27 cêntimos por acção que a empresa de José Penedos registou no ano passado. CF/FPC**

causa dos postos de muito alta tensão. Como é que vai resolver esta situação?
O País tem que ser razoável em relação às oposições que podem aparecer, porque as linhas de muito alta tensão na Europa são estabelecidas de acordo com as regras utilizadas em Portugal, que são as melhores regras da prática técnica europeia e melhores do que as dos EUA. Dizemos uma coisa simples: se têm medo de uma linha que vai lá em cima, meçam o campo electromagnético em casa junto ao telemóvel ou ao microondas... É extraordinariamente difícil que o campo electromagnético tenha impacto negativo na Saúde. Estamos muito à-vontade.

Mas podem enterrar as linhas?
O País não está isolado no Mundo. Estamos em competição. Se enterrarmos as redes e os outros não, deixamos de ser competitivos. E mais, enterrar não faz desaparecer os campos electromagnéticos, seria uma cedência à ignorância.

Há ainda hipóteses de o Governo vir a abdicar da posição maioritária que tem na REN?
Não comento as decisões do Estado enquanto accionista. O que