

A photograph of a wind farm at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. In the foreground, a large orange circle contains the text 'AMEG'.

AMEG

ADVANCED MANAGEMENT IN ENERGY

Em parceria com:





FORMAÇÃO PARA EXECUTIVOS EM GESTÃO E ENERGIA

As alterações profundas que se têm operado no setor da energia nos últimos anos, resultantes de fatores ambientais, tecnológicos e de regulação, estiveram na origem de elevados investimentos em fontes renováveis de energia, como a eólica e a solar fotovoltaica.

As empresas têm procurado adaptar-se a estas mudanças, reestruturando-se face ao novo enquadramento, mas muito mais está para vir: a produção descentralizada de energia elétrica, o desenvolvimento e a utilização de baterias para apoio à operação das redes elétricas e à gestão dos consumos, a generalização das redes inteligentes, o aparecimento das minigrids, a gestão automática dos consumos que as novas tecnologias de informação e comunicação possibilitaram, a generalização da mobilidade elétrica, a integração de redes e mercados e as novas formas de relacionamento dos comercializadores com os seus clientes, entre outros desenvolvimentos.

No setor do petróleo e do gás são também evidentes as transformações ocorridas, com o rápido crescimento da produção não-convencional a transformar países importadores em novos exportadores e com os desequilíbrios entre a oferta e a procura a gerarem fortes oscilações de preços.

Mas, se é certo que a comunidade internacional reconhece a absoluta necessidade de caminharmos para uma economia cada vez mais descarbonizada, as fontes de energia fóssil continuarão a constituir, nas próximas décadas, parte importante dos recursos necessários ao crescimento global.

A atualização de conhecimentos sobre o contexto energético, o desenvolvimento das competências de gestão e, muito em especial, a aquisição de perspetivas consistentes sobre a evolução do setor são temas a que o programa AMEG, uma parceria da AESE com a APE, procura responder.



Jorge Cruz Morais
Presidente da APE



Francisco Vieira
Diretor de Programa



MANUELA SILVA

VOGAL DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO,
EDP – SOLUÇÕES COMERCIAIS
38º PADE

“Encontrei na AESE um conjunto de pessoas, homens e mulheres, com quem foi fácil criar empatia, uma forma similar de olhar para os problemas que nos possibilitou tirar o máximo partido do conhecimento que aqui é transmitido. O equilíbrio de matérias técnicas, finanças e gestão de pessoas, dadas por professores de excelente qualidade é, para mim, o ideal para pessoas com um nível de responsabilidade e experiência elevado. Na situação em que Portugal e a Europa hoje vivem, os programas de formação da AESE transmitem uma harmonia de valores que me confortaram e ajudaram a delinear o caminho a seguir.”

DOMINAR AS VARIÁVEIS DOS MERCADOS DA ENERGIA, UMA VANTAGEM COMPETITIVA

O Programa AMEG pretende focar-se sobre o Setor Energético e o funcionamento dos seus mercados, numa perspetiva de gestão empresarial. Os temas específicos da Energia serão desenvolvidos e enquadrados no contexto das variáveis de gestão: Política de Empresa; Política Comercial e Marketing; Economia, Finanças, Controlo e Contabilidade; Fator Humano na Organização e Ética; Operações, Tecnologia e Inovação.

As sessões serão lecionadas por académicos e especialistas em Energia, com longa experiência em temas de gestão e negócios.





LUÍS ROBERTO

**DIRETOR DE COMUNICAÇÃO E RELAÇÕES
INSTITUCIONAIS, BP PORTUGAL
38º PADE**

“Depois de ter participado num programa de formação da AESE posso afirmar que os programas da escola, com um corpo docente de alta qualidade, elevaram-me o nível de conhecimentos, capacidades e competências, num momento e num espaço que nos permitiu, a mim e aos meus colegas, de uma forma honesta e transparente, discutir as ideias e visões de cada um.”

Enquanto produtores, prestadores de serviços, consumidores, financiadores e decisores os gestores e executivos são atualmente chamados a tomar decisões que relevam, direta ou indiretamente, do setor energético.

DESTINATÁRIOS

Gestores que operam em ou interagem com o setor energético e que pretendem aprofundar o conhecimento em novas áreas ou melhorar as suas competências de gestão. Executivos de outros setores de atividade económica – nomeadamente nas áreas industrial, jurídica e financeira – cujas responsabilidades e interesses beneficiem de um melhor entendimento dos mercados da energia.

Com efeito, nas mais diversificadas áreas de atividade, cujas fronteiras tendem aliás a esbater-se, os gestores são chamados a tomar decisões enquanto protagonistas diretos ou indiretos do setor energético, na sua capacidade de produtores, prestadores de serviços, consumidores e financiadores.



MÉTODO DO CASO

Criado e utilizado na Harvard Business School, o Método do Caso é um processo vivo e interativo de aprendizagem, descoberta e partilha que permite a cada participante desenvolver as suas competências analíticas, favorecendo a decisão prudente.

ESTUDO INDIVIDUAL

Leitura e estudo de cada caso, de modo a analisar os factos, alternativas e decisões que nele se desenrolam.

TRABALHO DE GRUPO

A riqueza deste passo reside no facto de cada um dos participantes apresentar abordagens e soluções com base na sua formação e experiência profissional. As várias abordagens são também uma excelente oportunidade para examinar os diferentes critérios de decisão.

SESSÃO GERAL

Com uma visão mais ampla e já fruto do exame efetuado nas duas fases anteriores, o professor dirige e coordena o debate, sintetiza os aspetos principais do caso, relaciona-o com as teorias mais significativas e realça os valores e opções relevantes, atendendo às várias alternativas e aos possíveis critérios de decisão.

PROGRAMA

Os participantes adquirem informação sólida sobre as diversas áreas de atividade ligadas ao setor energético, ao mesmo tempo que aprofundam os conhecimentos sobre os principais temas e competências de gestão, melhorando as suas capacidades de análise e decisão sobre matérias associadas ao setor. A cadeia de atividades específica do setor e os desafios que este enfrenta serão apresentados por conferencistas com experiência de topo nas principais empresas do setor, oferecendo uma visão e um contexto que proporcionarão aos participantes as melhores bases para a formulação de estratégias e para a fundamentação de decisões no domínio da energia.

* A AESE reserva-se o direito de alterar as conferências propostas por forma a oferecer um programa completo e ajustado às exigências do mercado global.

PETRÓLEO - UPSTREAM

- Origem e formação do Petróleo: rocha mãe; rocha reservatório.
- Pesquisa, prospeção e produção: *on-shore, off-shore, deep-offshore*.
- Fontes não convencionais (petróleo de xisto; areias betuminosas).
- Tipos de 'crude', sua valorização e rendimentos na refinação.
- Contratos de concessão; NOC, IOC; OPEC, IEA.
- Tendências de evolução da oferta e da procura (economia, eficiência, restrições ambientais,...); '*Peak oil*' vs '*Peak demand*'.
- Mercados de referência do 'crude'; cotações; efeito 'estabilizador' do *shale oil*.
- Petróleo e mercados financeiros; '*Contango*' e '*Backwardation*': interpretação.

PETRÓLEO - DOWNSTREAM

- Refinação; Refinarias 'simples' e 'complexas'; produtos refinados.
- Logística: transporte, armazenamento, distribuição.
- Evolução do consumo - Importação/exportação.
- Procura: perspetivas da evolução (Portugal, Europa, Mundo).
- Regime legal de acesso às atividades de *Downstream* em Portugal.
- Formação dos preços dos produtos refinados: mercados de referência.
- Desafios que se colocam ao setor: deslocalização (*carbon leakage*); eletrificação da economia; descarbonização da economia.

GÁS NATURAL

- Principais produtores tradicionais e 'Revolução' tecnológica do *shale gas*.
- Mercados internacionais: contratos de longo prazo (*take or pay*).
- Mercado spot. LNG e transição de mercado regionalizado para mercado global.
- Mercados regionais: '*hubs*'; Interligações.
- Transporte: gasoduto (regional) e metaneiros de LNG (globalização do mercado).
- Unidades autónomas (UAG).
- Armazenamento: LNG e cavernas.
- Regime legal da comercialização; Concorrência; Estrutura de preços em Portugal.
- Previsão da evolução do consumo Europa / Mundo; Grandes projetos.

ELETRICIDADE - PRODUÇÃO

- Principais tipos de centrais.
- Transporte e distribuição.
- Centrais 'despacháveis' e 'não despacháveis'.
- 'Renováveis' e variabilidade. Gestão das redes e equilíbrio entre a produção e o consumo.
- Armazenamento para assegurar o balanço.
- Regimes de produção.
- Apoio a Renováveis e Cogeração: FIT e prioridade de injeção; transição para regime de mercado de tecnologias maduras.
- *Prosumer*, microprodução.

ELETRICIDADE - DISTRIBUIÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO E REDES ENERGÉTICAS

- Mercados por grosso: OMIP, MIBEL; Mercado a prazo e à vista.
- Mercado elétrico europeu; Interligações; Mercado de 'reservas' e de 'armazenamento'; Mercado horário.
- Concorrência e separação de atividades; Liberalização do mercado por grosso e retalho na eletricidade e gás.
- Do comercializador único regulado aos comercializadores em concorrência.
- Acesso à atividade de comercialização; Comercializador de último recurso.
- Tipos de consumidores elétricos (AT, BT, BTE, BTN).
- Tarifas; Diferenciação de ofertas; Formação do preço final.
- Venda a clientes finais; Mudança de comercializador.
- Estrutura do mercado (índice de *Hirsch*).
- Digitalização; *IoT*; *BigData*; *Smart grids*; Disrupção digital nas redes energéticas.

ENERGIAS RENOVÁVEIS

- Tecnologias de produção renovável de energia elétrica.
- Evolução dos custos; Tecnologias em desenvolvimento.
- Metas nacionais; PNAER; Relevância das renováveis no sistema energético.
- Apoio às renováveis. FIT vs apoio ao investimento. Produção em mercado.
- Regimes legais da produção renovável.
- Variabilidade das fontes renováveis. Papel do armazenamento e dos serviços de reserva.
- Tarifário elétrico e 'sobrecusto' das renováveis.
- Potencial existente; Importância das interligações.
- Fundamentos económicos dos projetos de energias renováveis – Novos modelos de negócio e tendências disruptivas no setor.

REGULAÇÃO E MERCADOS

- Redes de Transporte e Redes de distribuição.
- Regime legal do transporte e distribuição em redes (concessões e licenças).
- Supervisão regulatória. Princípios de regulação / remuneração das redes de transporte e de distribuição.
- Regulamentos de Qualidade do fornecimento.
- Gás Natural.
- Gasodutos; Operadores das redes; Interconexões.
- Terminais LNG, Armazenamento, Estações de compressão.
- Reservas Obrigatórias; Regime tarifário.
- Eletricidade.
- Rede transporte e rede distribuição; Interconexões; Sub-Estações.
- Serviços de rede; Operadores.
- Regime tarifário.

MOBILIDADE

- Política energética e descarbonização do setor dos transportes.
- Veículo Elétrico – o estado da arte – perspetivas.
- Biocombustíveis – relevância e perspetivas futuras.

POLÍTICA DE EMPRESA

- Desenho da Estratégia e mudança organizacional.
- Estratégia Corporativa e *Corporate Governance*.
- Estratégia Internacional e fontes de vantagem competitiva.
- Diversificação – tipos de decisão.

MARKETING

- Mercado, Marca e Product.
- Marketing Estratégico.
- *Marketing Intelligence*.
- *Consumer Experience*.
- *Customer Insights*.

AMBIENTE E POLÍTICA ENERGÉTICA

- Impacto das políticas de Alterações Climáticas nos modelos de negócio e estratégia das empresas.
- Políticas Energéticas na União Europeia.
- O Setor energético do futuro – papel dos incumbentes e dos novos protagonistas.
- Desafios e oportunidades na eficiência energética.
- Impacto da digitalização na cadeia de valor do setor energético – desenvolvimento de novos modelos de negócio e relação com clientes.
- O sistema europeu de comércio de emissões (*EU Emission Trading System*).
- Descarbonização da oferta de combustíveis (diretivas europeias): Biomassa; biocombustíveis.

OPERAÇÕES

- Variáveis da Ação à Melhoria Contínua.
- Gestão da Inovação.
- Economia digital.
- Eficiência Operacional.
- Gestão de Risco.

FINANÇAS

- Finanças Corporativas.
- Finanças Internacionais.
- Avaliação económica de decisões.
- Investimentos e Políticas Financeiras.
- *Project Finance*.

DIREÇÃO DE PESSOAS

- Comunicação, motivação e liderança.
- Ética na tomada de decisão.
- Desenvolvimento pessoal.
- Gestão do talento.
- Gestão de conflitos.



PROFESSORES E CONFERENCISTAS

ADRIÁN CALDART, *Professor da AESE e do IESE*

AGOSTINHO ABRUNHOSA, *Professor da AESE*

ANDRÉ VILARES MORGADO, *Professor da AESE*

ANTÓNIO COMPRIDO, *Apetro, Secretário Geral*

ANTÓNIO COSTA SILVA, *Partex Oil & Gas, CEO*

ANTÓNIO SÁ DA COSTA, *APREN, Presidente*

ANTÓNIO VIDIGAL, *EDP Inovação, CEO*

CARLOS MATA, *EDP Gás, Executive Director*

CHRISTOPH FREI, *World Energy Council, Secretary General*

EDUARDO PEREIRA, *Professor da AESE*

FRANCISCO VIEIRA, *Professor da AESE*

JOÃO TORRES, *EDP Distribuição, CEO*

JORGE RIBEIRINHO MACHADO, *Professor da AESE*

JOSÉ EDUARDO SEQUEIRA NUNES, *Galp Energia, Chefe de Gabinete da Presidência e Comunicação*

JOSÉ FERRARI CARETO, *EDP Soluções Comerciais, Administrador*

JOSÉ FONSECA PIRES, *Professor da AESE*

JOSÉ RAMALHO FONTES, *Professor da AESE*

JUAN LUIS LOPEZ CARDENETE, *Professor do IESE*

MARIA DE FÁTIMA CARIOCA, *Professora da AESE*

MARIA JOSÉ CLARA, *REN, Diretora Geral*

NUNO MOREIRA DA CRUZ, *Galp España, Presidente*

PAULO CARMONA, *Consultor*

PEDRO ÁGUA, *AkerSolutions, head of Technical Services*

PEDRO NEVES FERREIRA, *EDP Produção, Administrador*

RAFAEL FRANCO, *Professor da AESE*

RAMIRO MARTINS, *Professor da AESE*

TIAGO FARIAS, *Carris, CEO*

VICTOR BAPTISTA, *REN, Diretor Geral*

VÍTOR SANTOS, *Professor Universitário*

CALENDÁRIO E INFORMAÇÕES

O AMEG tem a duração de 12 semanas, com aulas à quinta-feira à tarde e à sexta-feira de manhã, num total de 60 sessões de formação.

2017					
SETEMBRO	28*				
OUTUBRO	12/13	19/20	26/27		
NOVEMBRO	02/03	09/10	16/17	23/24	30**
DEZEMBRO	07*	14/15			
2018					
JANEIRO	04/05	11*			

* Dia completo.

** Visita técnica (a confirmar).

PREÇO TOTAL: 6250 Euros (+IVA) a liquidar no ato da inscrição.

Aos membros do Agrupamento Alumni da AESE e aos Associados da APE será concedido um desconto de 20% sobre o preço total.

.....
Early Bird: benefício de inscrição antecipada no valor de 20% sobre o preço total, válido até dia 31 de julho. Esta condição não é cumulativa com o desconto já praticado para os Alumni AESE e Associados APE.

.....
No custo está incluído: documentação, material de apoio, *catering* e estacionamento no Edifício AESE.

LOCAL:

Edifício Sede da AESE,
Calçada de Palma de Baixo 12,
1600-177 Lisboa

MAIS INFORMAÇÕES:

Eliana Lucas
Tlf.: [+351] 217 221 530
eliana.lucas@aese.pt



AESE Lisboa
Calçada de Palma de Baixo
n.º 12, 1600-177 Lisboa
Tlf.: [+351] 217 221 530
aese@aese.pt

AESE Porto
Rua do Pinheiro Manso
n.º 662, 1.12, 4100-411 Porto
Tlf.: [+351] 226 108 025
aeseporto@aese.pt

www.aese.pt

EMPRESAS PATROCINADORAS DA AESE:

