

## Modernização do Setor Elétrico: abertura do mercado é o primeiro passo, a tecnologia pode levar além

*BARBOSA, Danilo. “Modernização do Setor Elétrico: abertura do mercado é o primeiro passo, a tecnologia pode levar além”. Agência CanalEnergia. Rio de Janeiro, 15 de julho de 2020.*

Se tem uma coisa que o trabalho com tecnologia ensina é que o demônio mora nos detalhes. Como todos sabemos, a ampliação do Mercado Livre é imprescindível. Por isso mesmo devemos nos antecipar, colocar em pauta os arranjos alternativos, lições aprendidas por outros países, limites para atuação de cada agente; justamente todos os “detalhes” que podem travancar cada novo passo de abertura.

A depender da regulamentação e mesmo das implementações que habilitarão os Comercializadores Varejistas em larga escala, por exemplo, podemos passar a próxima década rumo à modernidade de ontem, ou nos colocar na frente de batalha pela transformação energética, habilitando Recursos Energéticos Distribuídos e a competitividade necessárias para o Setor Elétrico de amanhã.

### **Abertura de mercado não significa espaço para a “uberização” da Energia**

O Projeto de Lei do Senado 232/2016, que unifica as principais pautas da Modernização do Setor Elétrico, seguirá como prioridade no pós-COVID-19, ajudando em nosso processo de recuperação. Em especial, a abertura do mercado varejista para todos os consumidores, que traz a promessa de colocar o Brasil “em dia” com a prática que os mercados modernos implementaram nas últimas duas décadas.

A abertura limita o monopólio regulado às atividades de operação da rede elétrica (classificadas como monopólio natural, pelo menos para as tecnologias atualmente disponíveis) e libera a competição na comercialização da energia em pequena escala. Mas é aqui que surge a dúvida: a abertura por si só nos coloca “em dia”?

Os especialistas que avaliam as pautas do PLS232/16 e desembocam em comparações com o Uber e AirBnB não estão sendo justamente generalistas? Sendo mais direto: a liberdade de escolha de intermediador (varejista) não significa desintermediação, que é a principal característica dessas e outras plataformas da internet.

### **Os limites da intermediação do consumidor e novas alternativas (ainda *Low Tech*)**

A questão da intermediação obrigatória entre consumidores e o Setor Elétrico já gerou alguma discussão na Consulta Pública MME nº 76/2019, que sugeria essa obrigatoriedade para consumidores com demanda abaixo de 1MW, e acabou não sendo adotada. De um lado, a preocupação válida de escala operacional no Mercado Livre, de outro, a liberdade do consumidor, e uma preocupação igualmente válida com o custo e as limitações do modelo de intermediação.

Para ilustrar como a questão tende a ser cada vez mais complexa, trago um exemplo atual do Reino Unido. A ELEXON, entidade que realiza o balanço e liquidação das diferenças por lá, está avaliando a proposta de implementação “[P379 – Multiple](#)”

[Suppliers through Meter Splitting](#) / Múltiplos fornecedores varejistas através do rateio do medidor”. A proposta foi exposta inicialmente em um White Paper de 2018 intitulado “[Enabling customers to buy power from multiple providers](#) / Permitindo que consumidores comprem energia de múltiplos provedores varejistas”.

O Reino Unido trabalha com o mercado varejista para 100% dos consumidores, incluindo residenciais, desde 1999. O White Paper propõe mudanças no que consideram um nível “tático”, que habilitariam um consumidor a comprar energia de vários fornecedores varejistas, suportando a divisão dos fluxos que passaram no mesmo medidor. Eles consideram a mudança um passo intermediário até que a OFGEM, agência reguladora, utilize o aprendizado da experiência para propor mudanças mais estratégicas e amplas. Como motivadores, o artigo dá exemplos de aplicações inibidas pelo modelo atual, como:

- Um consumidor que poderia alugar um carro elétrico (ou fazer o leasing) cobrado por quilometragem, cujo abastecimento, realizado em sua própria residência, já estivesse incluído no plano;
- Um consumidor, talvez até o mesmo locatário do veículo elétrico, que fosse parte de um grupo de vizinhos que compartilham uma planta solar no telhado de um prédio comunitário, recebendo os excedentes da geração também através do medidor de suas casas (já possível no Brasil);
- Um consumidor que vendesse o excesso de geração para outro consumidor, por exemplo, utilizando uma aplicação para negociação entre pares (peer-to-peer);
- A própria troca rápida ou combinação de planos entre múltiplos comercializadores varejistas.

O que impede que os consumidores do Reino Unido hoje possam participar deste tipo de iniciativa é uma premissa que eles chamam de “Supplier Hub”, algo como “Fornecedor Intermediário” (implicitamente único). Ou seja, o Comercializador Varejista, que surgiu há 20 anos para dar liberdade de escolha aos consumidores, hoje apresenta limitações frente às inovações e novas dimensões de liberdade, por ser o único intermediário entre o consumidor e o Setor Elétrico.

A solução proposta no White Paper é ter um fornecedor primário, que continua oferecendo seu plano de energia para o consumidor, mas passa a descontar do medidor de energia os volumes informados por fornecedores varejistas secundários. Ou seja, no caso do carregamento do Veículo Elétrico alugado, o locador, ou um parceiro do setor, vai informar quanto da energia que passou pelo medidor corresponde ao seu fornecimento. A sobra fica para o fornecedor primário. Não chega a ser ainda a desintermediação, mas abre um leque, talvez intermediário, de espaço para ainda mais competição.

A ELEXON, que durante estes 20 anos via somente os dados agregados dos medidores abaixo de cada Varejista, está modernizando também seus sistemas, e passaria a lidar com os dados mais granularizados, seja por medidor individual, seja por uma visão agregada que possibilite o compartilhamento das medições entre vários fornecedores.

### ***E o Brasil? Atrasado, mas de olho no futuro? Ou adiantado, mas com uma visão do passado?***

Não estou dizendo aqui que o Brasil seja um mero seguidor, ou deva replicar as implementações mais recentes que encontre. Os próprios proponentes da ELEXON encaram a implementação como um teste, e não sabem, por exemplo, que varejistas aceitarão ser fornecedores primários, ou como irão modelar seus negócios para não ficar só com a parte ruim e pouco previsível da equação.

Aqui temos um sistema elétrico complexo, uma matriz limpa invejável, um nível de acesso à eletricidade felizmente dissonante com a realidade de desigualdade do país, e só a escala do Brasil por si só já daria méritos técnicos de sobra para não devermos

nada a ninguém. Nosso Mercado Livre é um grande feito, e já tramita mais de 30% da energia consumida no país. Mas momentos de mudança sempre trazem oportunidades, e para aproveitá-las precisamos conhecer os desafios adiante.

Para colocar um exemplo mais próximo, temos hoje as modalidades remotas de Geração Distribuída. No mesmo exemplo onde o artigo dos colegas do Reino Unido aponta a limitação de terem que passar o excedente da planta geradora para um intermediador varejista, o Brasil foi pioneiro.

Aqui, o consumidor pode receber diretamente créditos, abatidos da sua conta, e participar deste tipo de comunidade. A distribuidora acaba sendo equivalente ao fornecedor primário, e cobra somente a diferença entre o consumo e a geração creditada. No mínimo neste exemplo, a coisa se inverte, e nós somos o destino da modernização deles.

Entretanto, essa compensação remota vem sendo tratada como uma anomalia pelos agentes mais tradicionais do setor. Não entro no mérito da existência ou conveniência de subsídios, tão discutida no final de 2019. Falo do ponto de vista operacional. O desafio não é encarado como uma nova realidade onde as transações entre os pares (peer-to-peer) continuarão a crescer e demandar soluções automatizadas (nem precisamos falar em blockchains).

Se fosse assim encarado, talvez já estivesse implementado algum suporte tecnológico setorial, como é o caso no mercado atacadista, ou pelo menos padronizações entre distribuidoras, que são as empresas que concentram o maior desafio de implementação.

Ao que se pode inferir das propostas de revisão na regulamentação de Geração Distribuída, a “solução” seria justamente a intermediação, possivelmente por um varejista nos moldes do interlocutor único entre consumidor e setor elétrico. É um caminho possível, e claro que traz simplicidade operacional.

Porém, estamos falando de mudanças programadas para daqui a vários anos. Os consumidores que já operam no modelo deverão mantê-lo por pelo menos uma década. Receio que, chegando em 2030, vamos olhar em volta e perceber que os mercados ficaram “pós-modernos”, e pelo menos no que diz respeito a este exemplo, nosso avanço terá sido um zigue-zague.

### **Conclusão**

Torço para que a pauta da Modernização avance, em especial na necessária abertura do mercado, e para que as regulamentações posteriores sejam ricas em diálogo e também em ousadia. Já que vamos modernizar, que o façamos olhando para a frente, e não para trás. Ou, como diz aquele poema do velho Bukowski: “If you’re going to try, go all the way” / Se você for tentar, vá até o fim”.

O fim é mais liberdade para o consumidor, incentivos compatíveis com a sustentabilidade que o mundo precisa e um ambiente competitivo aberto, não só aos comercializadores varejistas, mas a novos modelos criativos de negócios.

**Danilo Barbosa é diretor de Marketing e Produtos da Way2 Tecnologia**