

## O Mercado de Energia e as migrações

*FERETTO, Marcelo; PORTE, Rafael Alves. “O Mercado de Energia e as migrações”. Agência CanalEnergia. Rio de Janeiro, 21 de setembro de 2022.*

Aprovada pelo Congresso e promulgada em 1995 através da lei 9.074, a abertura do mercado de energia elétrica já completou 27 anos sem alcançar todos os consumidores brasileiros. A proposta era simples: garantir a livre escolha do fornecedor de energia.

Inicialmente somente consumidores com demanda contratada igual ou superior a 10MW poderiam aderir. A previsão inicial de abertura de mercado era de 8 anos. Durante este período, devido as sucessivas alterações da requisição mínima de contratação, grandes e médios consumidores alcançaram a possibilidade de comprar a energia que consomem diretamente dos geradores ou de empresas comercializadoras no chamado mercado livre de energia.

Segundo os mais atuais levantamentos da CCEE o potencial de migrações ao mercado livre de energia brasileiro é de aproximadamente 69 mil unidades com demanda de 0,5MW ou mais (demanda mínima a ser contratada atualmente).

Os resultados da Consulta Pública de nº131 de 26/07/2022 apontam que 71% dos agentes já participantes do Ambiente Livre de Contratação apoiam a abertura do mercado sem condicionamento de contratação de demanda em janeiro de 2024.

Neste caso os dados da CCEE apontam para 106 mil unidades consumidoras com potencial de migração. Porém quando se analisam os números de migrações mensais percebe-se outra realidade, ainda que apresente um bom ritmo de crescimento, nos últimos anos, as migrações ainda são muito mais morosas do que o esperado.

A média anual das migrações nos últimos 10 anos é apresentada abaixo e aponta para um descompasso entre o potencial do mercado e a realização das migrações.

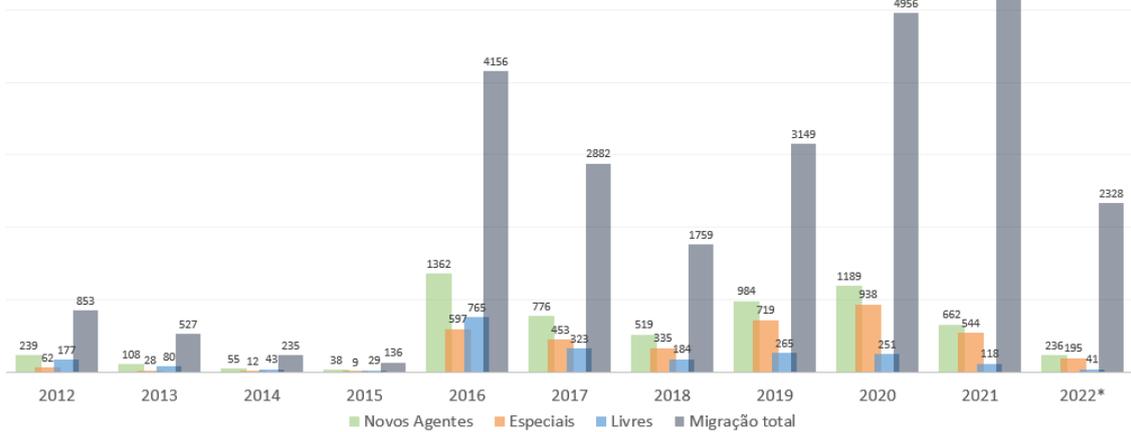


Figura 1 - Análise anual de migração 2012 a 2022 (até julho)

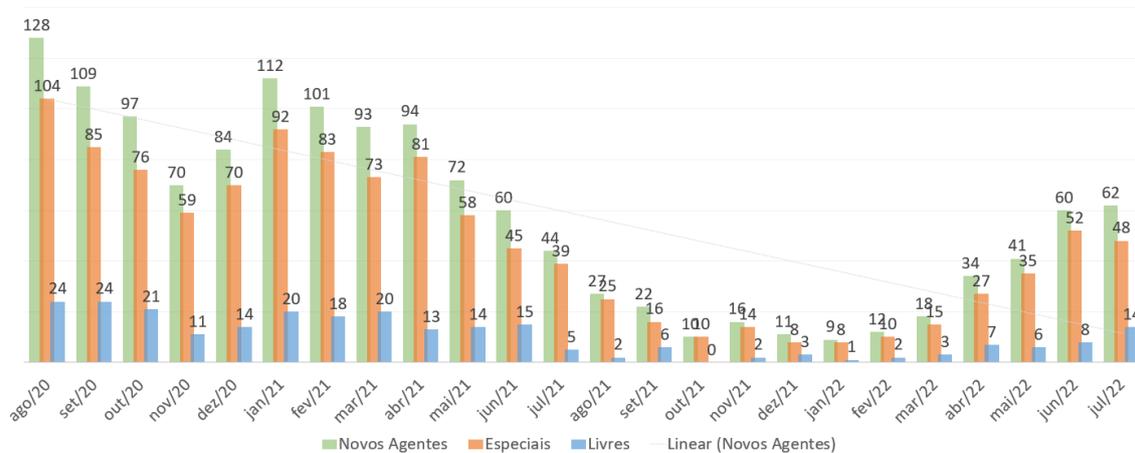


Figura 2 - Análise mensal de migração ago/20 a jul/22

Enquanto o número de migrações total apresenta média de 2381 unidades ao ano o volume de novos agentes é bem menor, em média 593 unidades ao ano, neste ritmo, considerando as 69 mil unidades com demanda de 0,5MW ou mais, o prazo para 80% do mercado migrar ao ACL seria de mais de 20 anos, se considerarmos a abertura de mercado o prazo será ainda maior.

Os motivos para essa morosa ocorrência podem ser investigados e a princípio são diversos, entre eles o preço da energia no ACL, valores da TE e TUSD de cada distribuidora, altos custos com adequações solicitadas pelas distribuidoras, necessidade de conscientização dos consumidores quanto aos benefícios do ACL, falta de produtos adequados ao perfil de consumo, falta de acesso aos dados das unidades consumidoras.

Aqui quatro pontos chamam atenção, custos de adequação, diretamente relacionados a falta de padronização das exigências das distribuidoras, o Open Energy, a contratação de demanda como ponto de corte para as migrações e produtos padronizados.

#### Custos de adequação

Uma das principais dores do consumidor que deseja migrar ao Ambiente de Contratação Livre é a necessidade de adequação física da entrada de energia da unidade consumidora.

Cada distribuidora tem diferentes normas internas para determinar se uma UC está apta ou não a migrar. O que se nota é que mesmo uma unidade já estando

conectada a rede, e, portanto, enquadrada nas regras mais atualizadas das distribuidoras, é obrigada a efetuar elevados investimentos para realização das alterações solicitadas pela concessionária e desta forma muitas vezes acaba por desistir da migração.

### Open Energy

Partindo do princípio de que o consumidor é o dono dos dados de consumo de energia elétrica referentes a sua unidade e assim deve ter a liberdade para compartilhar tais informações como desejar. A Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia Elétrica (ABRACEEL) entende que o compartilhamento destes dados dos consumidores com outras empresas é de extrema importância no processo de modernização do setor, contribuindo para a abertura do mercado.

O acesso aos dados é importante para direcionar esforços das empresas em conscientizar os consumidores de maneira mais assertiva, possibilitando maior adesão.

### Demanda

Desde a criação do ACL foram definidas quantidades mínimas de demanda contratada para que um consumidor viesse migrar.

Estas medidas segmentaram a viabilidade de migração a uma pequena faixa de unidades consumidoras, com o intuito inicial de promover uma migração gradual e mitigar riscos às distribuidoras. Mesmo após 25 anos da abertura do mercado ainda se sustentam condições mínimas que na prática já não se justificam.

### Produtos padronizados

Outro ponto que se destaca quando analisamos a migração de novos consumidores é a complexidade do mercado. Apesar de hoje já haver a possibilidade de migrar unidades como varejista o que se nota na prática é uma baixa aderência a este tipo de produto.

Para atingir em larga escala o varejo é necessário que haja maior internalização dos riscos envolvidos e que se proponham produtos mais parecidos com o que a distribuidora oferece.

Simplicidade vai ser a chave para atingir consumidores menores que estão interessados em economizar sem ter preocupações adicionais.

Por fim ainda podemos tratar dos consumidores que hoje estão conectados em alta tensão, porém não apresentam demanda mínima suficiente (0,5MW) para migração, estes estão enquadrados no que podemos chamar de “limbo” pois as soluções de geração distribuída não são atrativas aos investidores, já que a tarifa de energia é maior na baixa tensão, o que torna “atraente” os investimentos em GD e pelo lado do ACL os custos de adequação física da entrada de energia da unidade torna o tempo de retorno financeiro da operação longo demais para torná-la atrativa.

Criando assim um ambiente onde estes consumidores não encontram um produto adequado ao seu perfil.

Todas as análises feitas neste artigo apontam para um único caminho, a padronização.

Ao analisarmos as dificuldades encontradas pelos consumidores candidatos a migrar suas cargas ao ACL encontramos os pontos comuns onde as distribuidoras definem suas próprias regras para adequação da entrada de energia das UCs e o as empresas fornecedoras de energia não apresentam produtos padronizados, com valores, prazos e garantias padrão, facilitando assim a escolha comparativa do consumidor.

Alguns pontos não foram abordados neste artigo, mas ainda assim são relevantes para uma discussão mais aprofundada, são eles: Contratos legados, sobre contratação, supridor de última instância, comercialização regulada, tratamento da medição, modelo de faturamento e efeito da abertura do mercado da baixa tensão sobre a CDE.

**Marcelo Feretto é gerente de comercialização de energia na Cotesa Comercializadora de Energia.**

**Rafael Alves Porte é Executivo de Vendas com foco no ACL na Cotesa Comercializadora de Energia.**