



O “novo” ambiente de negócios e a comercialização

Luiz Barroso

luiz@psr-inc.com

Sumário

- ▶ **Comercialização: o modelo atual**
- ▶ Perspectivas para o futuro
- ▶ Comercialização: o modelo futuro?
- ▶ Conclusões

Principais modelos de negócio

Qual o valor que geram para a sociedade?

Trading



Gera **liquidez** para o mercado

Intermediação



Aproxima compradores e vendedores

Serviços



Terceiriza a gestão de energia, gerando **praticidade** para as empresas

Principais modelos de negócio

Trading



Intermediação



Serviços



Qual a conjuntura que sustenta essa geração de valor?

- Assimetria de informação;
- Risco de crédito;
- Nichos, como o mercado *ex post* e energia incentivada
- Regulação complexa e em constante mudança;
- Pequena barreira de entrada para comercializadores;
- Grande barreira de entrada para consumidores (em termos de *know-how* e custos de transação).

Sumário

- ▶ Comercialização: o modelo atual
- ▶ **Perspectivas para o futuro**
- ▶ Comercialização: o modelo futuro?
- ▶ Conclusões

A reforma do setor de energia elétrica no Brasil



SENADO FEDERAL
Gabinete do Senador MARCOS ROGÉRIO

PARECER Nº , DE 2019

Da COMISSÃO DE SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA, em decisão terminativa, sobre o Projeto de Lei do Senado nº 232, de 2016, do Senador Cássio Cunha Lima, que dispõe sobre o modelo comercial do setor elétrico, a portabilidade da conta de luz e as concessões de geração de energia elétrica, altera as Leis nº 9.427, de 26 de dezembro de 1996, nº 9.478, de 6 de agosto de 1997, nº 9.648, de 27 de maio de 1998, nº 10.847, de 15 de março de 2004, nº 10.848, de 15 de março de 2004, e nº 12.783, de 11 de janeiro de 2013, e a Medida Provisória nº 2.227, de 4 de setembro de 2001, e dá outras providências.

Autor: Senador CÁSSIO CUNHA LIMA

Relator: Senador MARCOS ROGÉRIO

1 – RELATÓRIO

Tramita nesta Comissão de Serviços de Infraestrutura (CI) o Projeto de Lei do Senado (PLS) nº 232, de 2016, de autoria do Senador Cássio Cunha Lima, que propõe alterações na legislação do setor elétrico visando à expansão do mercado livre de energia elétrica.

Como menciona o Senador Tasso Jereissati, no relatório que apresentou na CAE:

“Na sua justificativa, o Senador Cássio Cunha Lima sustenta que



De fato, a expansão do mercado livre de energia elétrica deve ocorrer de forma equilibrada, sem que os consumidores que optem por permanecer no mercado regulado subsidiem aqueles que migrarem para o mercado livre. Também não é mais aceitável a manutenção de reservas de mercado e de subsídios, que promovem profundas distorções econômicas, sociais e ambientais. Acerca do tema, cabe, mais uma vez, recuperarmos trecho do Parecer aprovado pela CAE:

Mas há muitos temas além daqueles presentes na reforma do setor...

Subsídios na GD

Em janeiro de 2020

Abertura no ACL

>0.5 MW em 2022

Novo mercado de gás

Integração com o mercado de eletricidade

Revisão das garantias físicas

Tarifa binômia

Recontratação de UTEs

Garantia física

Revisões em 2020/21

Separação de lastro e energia

Critérios de garantia de suprimento

Abertura no ACL

Grupo B em 2028

Abertura no ACL

>2 MW em 2020

Gasbol

Recontratação em 2020

Reforma tributária

ICMS e PIS/COFINS

Bolsa de energia e clearing house

Preços por oferta x por custos

Segurança de mercado

Garantias, indicadores, critérios de participação

Itaipu

Renegociação em 2023

Racionalização dos encargos e subsídios

Liquidação semanal ou diária

Separação comercialização x fio

Modelo DESSEM

Em janeiro de 2020

PLD horário e limites

Em janeiro de 2021

Privatização da Eletrobras

Descotização

Supridor de última instância



6 principais temas fundamentais para o segmento de comercialização

Subsídios na GD

Em janeiro de 2020

Abertura no ACL

>0.5 MW em 2022

Novo mercado de gás

Integração com o mercado de eletricidade

Revisão das garantias físicas

Tarifa binômia

Recontratação de UTEs

Garantia física

Revisões em 2020/21

Separação de lastro e energia

Critérios de garantia de suprimento

Abertura no ACL

Grupo B em 2028

Abertura no ACL

>2 MW em 2020

Gasbol

Recontratação em 2020

Reforma tributária

ICMS e PIS/COFINS

Bolsa de energia e clearing house

Preços por oferta x por custos

Segurança de mercado

Garantias, indicadores, critérios de participação

Itaipu

Renegociação em 2023

Racionalização dos encargos e subsídios

Liquidação semanal ou diária

Separação comercialização x fio

Modelo DESSEM

Em janeiro de 2020

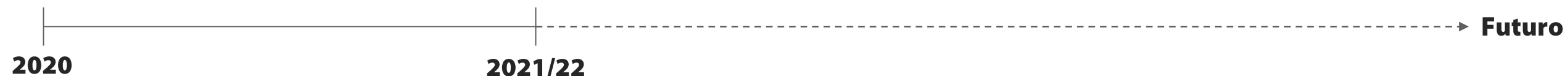
PLD horário e limites

Em janeiro de 2021

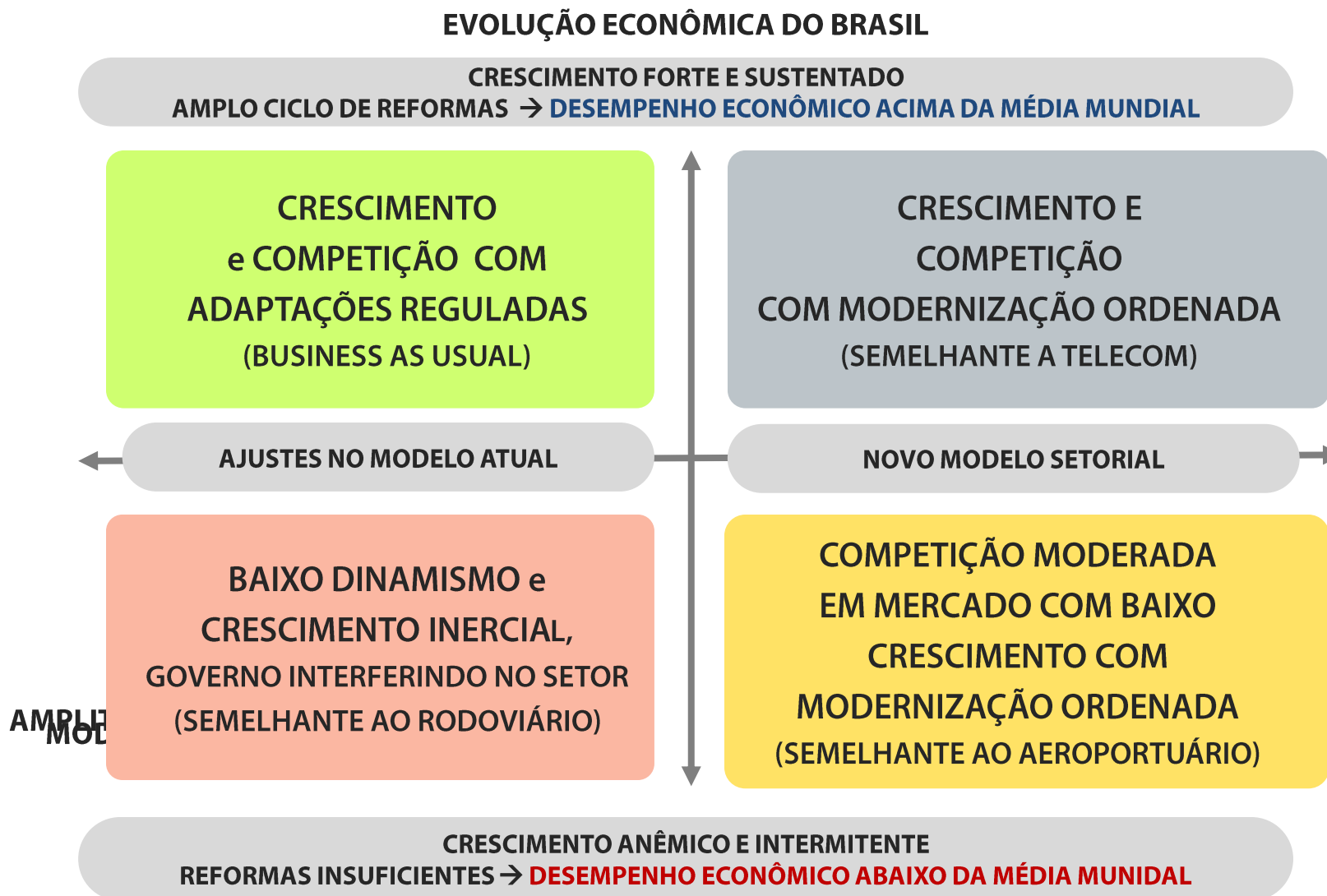
Privatização da Eletrobras

Descotização

Supridor de última instância



Alguns cenários regulatórios

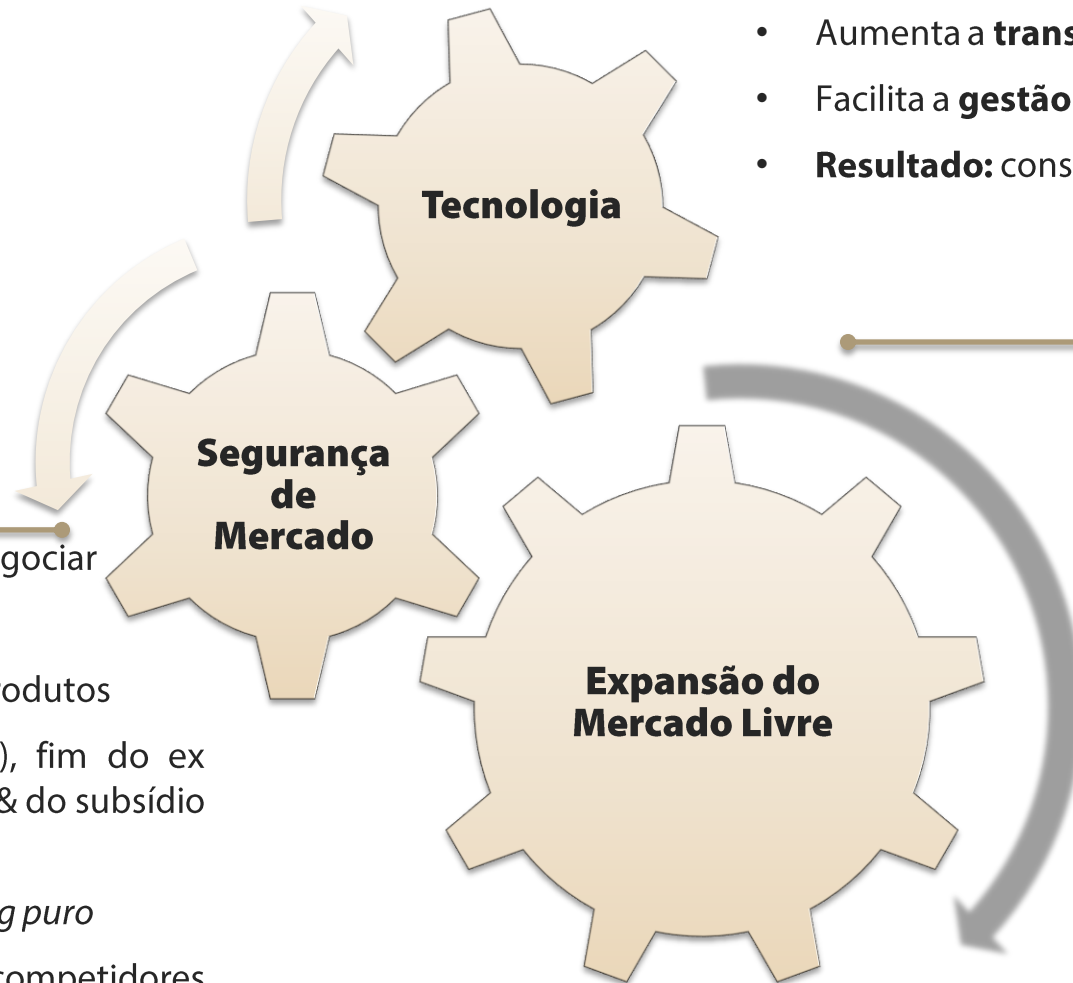


Fonte: Macroplan

Sumário

- ▶ Comercialização: o modelo atual
- ▶ Perspectivas para o futuro
- ▶ **Comercialização: o modelo futuro?**
- ▶ Conclusões

O que pode virar realidade e afetar de forma disruptiva a comercialização?



- Facilita o **acesso à informação**
- Aumenta a **transparência**
- Facilita a **gestão individual** do insumo eletricidade
- **Resultado:** consumidor mais consciente e informado

- **Foco no longo prazo**
- **Pulverização dos consumidores**
- Aumento da demanda por **produt personalizados, físico-financeiros**
- Gestão de riscos é **essencial** → entregar preço estável + risco de crédito
- Investimentos em **ativos físicos como hedge**
- **Marca/reputação/governança** com mais importância
- **Responsabilidade social** e comunicação da marca: diferenciais na escolha do consumidor
- **Resultado:** foco no **cliente** é o diferencial

- Aumento das **exigências** para se negociar
- **Gestão (e política)** de riscos
- **Novos instrumentos** de hedge e produtos
- Negociação sem lastro (financeira), fim do *ex post*, fim da obrigação de contratar & do subsídio da incentivada
- Entrada de **novos players** no *trading puro*
- **Resultado:** atração de outros competidores qualificados

E como ficam os modelos de negócio no futuro?

Trading

Intermediação

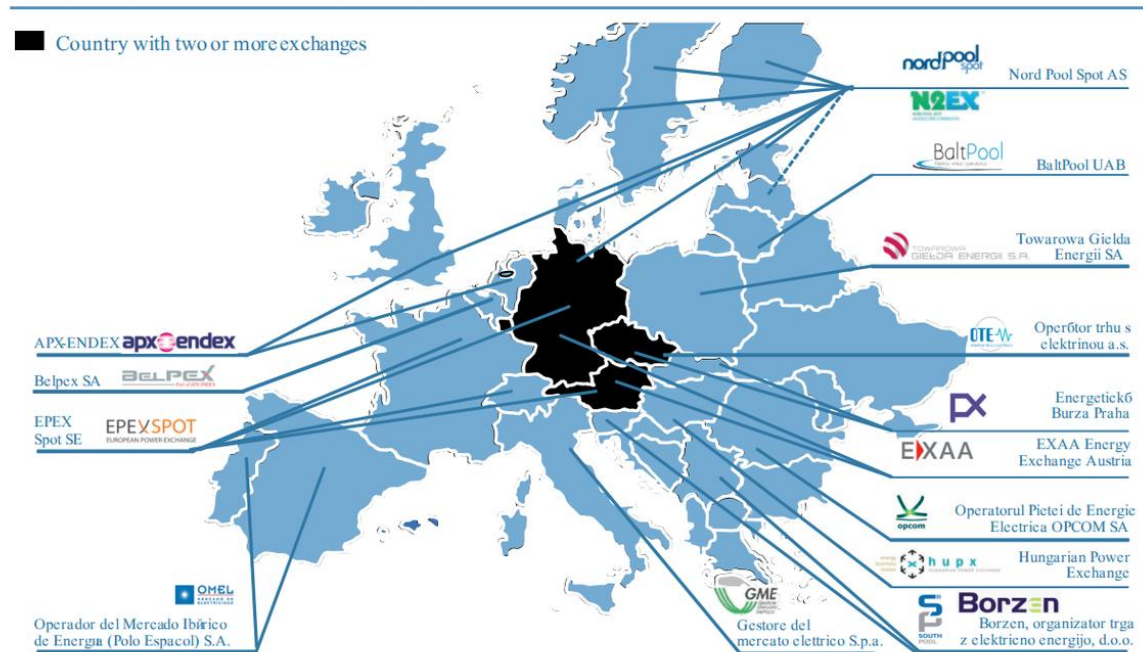
Serviços



Trading deve se intensificar e se tornar mais competitivo

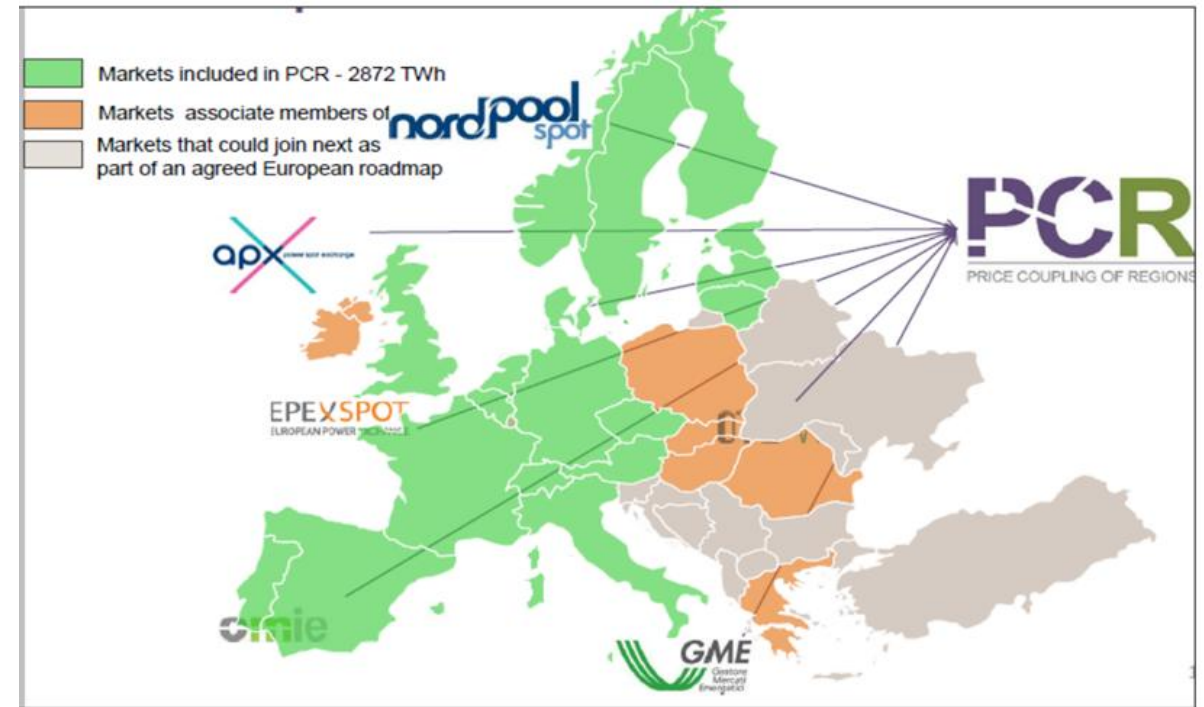
- Bolsas que atuam com **marketplaces** com apoio de **clearing houses** podem ser um caminho (ou uma utopia)
- Entrada de instituições financeiras e empresas grandes multi-commodities;
- Produtos financeiros (independem de bolsa) podem ser um caminho, com suas dificuldades

Figure 27 • Power exchanges in Europe



Note: this map is without prejudice to the status of sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries, and to the name of any territory, city or area.

Source: Adapted from European Energy Exchange (EEX).



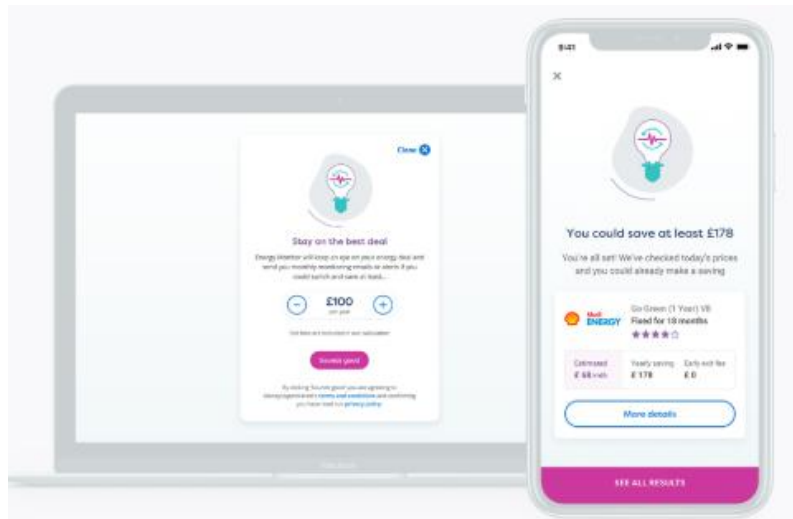
Day-ahead market coupling

Intermediação pura possivelmente com os dias contados

Gas & Electricity

Find the right deal and never overpay again

We compare a wide range of suppliers and deals from across the market
We work with over 50 energy suppliers including all of the big brands to help you make savings on your energy bills.



Energy Monitor

Take control of your energy bills

- After you've compared energy deals, we'll keep an eye on prices*
- We'll let you know when it's time to switch and save. Again and again
- Another way we're helping you save a lot by doing very little

[Find out more](#)

- Evolução tecnológica e aumento do acesso a informação empoderaram o consumidor → **redução de spreads**
- **Grandes geradores** procuram **acesso direto** ao consumidor.
- Há oportunidade para negociar energia de **geradores menores**
- Intermediação tem de vir junto com provimento de **serviços**

Serviço e foco no cliente são aspectos chave

O que quer o cliente?

- Fornecimento **competitivo**, *tailor-made*, renovável e pouco complexo
- Comunicação e informação **ao seu serviço**
- Defesa dos seus direitos

Uma estrutura adicional pode ser necessária

- **Atendimento** ao consumidor pequeno
- Aumento no volume de trabalho do *backoffice* das empresas
- **Comunicação**

Oportunidades

- Criação e melhora de sistemas de **acesso** à **informação** e **compra** de energia
- **Facilitadores** de (muitas) transações (resposta pela demanda, eficiência energética)

Serviços

- “one stop shop” digital para serviços energéticos
- **Integração** com outras commodities e inteligência
- **Energytechs** e **simplificação** de produtos

Em resumo... pilares do modelo de negócio do futuro

Gerenciamento de riscos

Produtos e serviços

Foco no cliente

É fundamental entender o que o cliente quer



Sumário

- ▶ Comercialização: o modelo atual
- ▶ Perspectivas para o futuro
- ▶ Comercialização: o modelo futuro?
- ▶ **Conclusões**

Em resumo...

Trading



- Mercado mais **líquido** e seguro
- **Forte competição** com entrada de novos (e robustos) players

Intermediação



- Difusão de informação **reduz de spreads**
- Maior **competição** pelo acesso ao consumidor
- **Serviços** são a chave para a diferenciação

Serviços



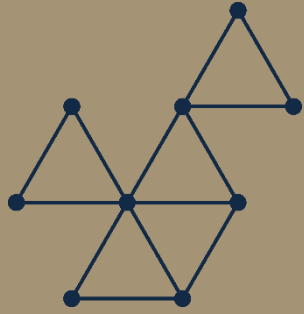
- **Valor** está na capacidade de entregar o que o consumidor quer → **preço baixo e garantia de entrega**
- **Know-how** na gestão de riscos é fundamental (mercado, crédito, operacional, etc.)
- **Posicionamento** social, imagem, geração de valor e reputação da **marca** serão essenciais

E como qualquer setor, mostrar sempre qual valor da sua atividade é fundamental

Comercialização aumenta PIB?

O que agrega de valor?

Essas serão perguntas cada vez mais frequentes no setor, onde a Abraceel deverá seguir se posicionando tecnicamente



 www.psr-inc.com

 psr@psr-inc.com

 +55 21 3906-2100

 /psrenergy

 @psrenergy

 @psrenergy

Obrigado !

