



ABRACEEL

Pesquisa: Abraceel na Covid

13 maio de 2020

Pesquisa: Abraceel na Covid



Objetivo: Avaliar atuação da Abraceel na crise Covid e colher subsídios para nortear atuação nos próximos meses

Após sorteio, 19 associados foram entrevistados (~20%): América, Brasil, BEP, BP, Cemig, CMU, CTG, Energética, Eneva, Enex, Furnas, Hydro, Kroma, Light, Minerva, Norte Energia, Stima, Tesla e Tradener

Sobre o posicionamento da Abraceel na crise

- maior parte dos entrevistados considerou exemplar a atuação da Abraceel, primeira associação a se posicionar na crise, ao defender de forma intransigente o respeito aos contratos de compra e venda de energia no ML e na orientação aos associados, que acabou sendo um paradigma para as demais associações setoriais;
- parecer do consultor jurídico foi excelente e serviu para orientar e direcionar negociações;
- oportuno o Call do GT sobre procedimentos durante a crise (realizado em 07.05);
- o caso da redução de contratos das distribuidoras dos leilões A-1/A-2 deveria ter sido mais discutido, pois na visão de alguns a atitude das distribuidoras não é correta;
- ótimo trabalho da Abraceel de acompanhamento da MP 950; e
- Abraceel atua bem representando os associados.

Atuação das associadas

- renegociações de contrato são o foco;
- sem problemas com cumprimento de contratos;
- contranotificações às notificações recebidas;
- poucos clientes inadimplentes; e
- consumidores representados pedem intermediação para negociação com geradores.

Pesquisa: Abraceel na Covid



Comunicação

- manter contato com a associação e entre associados é bom e necessário, mesmo que reuniões sejam por vídeo ou teleconferências;
- reuniões por videoconferências são muito melhores que as teleconferências que o GT fazia; são essenciais e devem perdurar para além do período de isolamento social;
- avaliação muito positiva das Lives promovidas pela Abraceel (interesse e atualidade dos temas e foco no essencial);
- receio com o Zoom por causa da segurança (alguns utilizam outras plataformas: teams, webex); e
- atuação ativa da Abraceel nos diversos fóruns de debates.

Preocupações e perspectivas

- a crise trará ensinamentos ao mercado na relação com o consumidor: (a) cliente vê o contrato de compra e venda de energia como um preço teto e não como uma referência que oscila; (b) a difícil relação na crise atual terá reflexos no preço para o cliente – mercado precificará risco de crédito como crise Covid e (c) a tentativa do consumidor se livrar do contrato quando o preço cai;
- se o modelo varejista permanecer como está, algumas empresas poderiam ter ido à falência, portanto precisa ser revisto urgentemente, para permitir a liberdade de escolha para todos os consumidores;
- preocupação com posicionamento de alguns de dividir custos com o setor; e
- necessidade de detalhamento de como ocorrerá a abertura total do mercado.

Pesquisa: Abraceel na Covid



Sugestões/Críticas: Abraceel deveria-poderia:

- ter um plano B para o caso de agravamento da crise levar à quebra de muitos associados;
- incentivar discussão sobre contratos financeiros;
- fazer pesquisa entre associados para avaliar o tamanho da crise nos comercializadores e calibrar a pressão por negociação dos contratos; buscar colher dados estatísticos entre as empresas, sobre % de negociações em relação aos clientes, volumes, etc.;
- atuar com mais intensidade junto à CCEE, pois há muitos problemas práticos do dia-a-dia a resolver. Ex: varejista que não funciona e atuação das distribuidoras dificultando a migração;
- melhorar o feedback sobre sugestões de associados, explicando melhor as razões do seu não acatamento;
- difundir mais o caminho do acordo, de negociações, ainda que com sutileza: há consumidores que notificam direto, sem tentar negociar; e
- promover mais seminários técnicos específicos online. Avaliação positiva dos que aconteceram.