

8^o Encontro de Negócios de *Energia*



“Como comprar e vender energia elétrica no mercado de livre contratação e o papel dos agentes comercializadores.”

Paulo Pedrosa
20 de junho de 2007



Abraceel



Abraceel



E C E Empresa Comercializadora
de Energia Elétrica Ltda.



Abraceel




www.abraceel.com.br


Abraceel - Associação Brasileira dos Agentes Comercializadores de Energia Elétrica - Microsoft Internet Explorer

Arquivo Editar Exibir Favoritos Ferramentas Ajuda

Endereço <http://www.abraceel.com.br/> Ir Links



ABRACEEL
Associação Brasileira dos Agentes
Comercializadores de Energia Elétrica



8º Encontro de Negócios de Energia

Quem Somos Mercado Livre Biblioteca Sala de Imprensa Contato Login Associados

Destaques

Volume negociado em leilão energético é baixo, diz ministro

Wellington Bahnemann . Estadão
18/06/2007


Só 638 MW foram negociados dos 1.165 MW de projetos garantidos pela Aneel

MME estabelece novas garantias físicas para 17 térmicas

Agência CanalEnergia, OeM
15/06/2007

Busca

Mercado Livre



Conheça o Mercado Livre de energia e saiba como ele pode ajudar sua empresa a operar de uma forma mais eficiente.


- Preços da semana
- Estudos de caso
- Legislação
- Saiba mais

Biblioteca

Esta página traz uma coletânea de documentos, artigos e atos legais relevantes para o segmento de comercialização de energia e para o mercado livre.

- Links
- Artigos da Abraceel

Associados Abraceel



Acesso rápido

Página inicial

Conheça a Abraceel >

Internet

Iniciar Caixa de Entrada - Mi... Microsoft PowerPoint ... Abraceel - Associaçã... PT 15:26



- Como comprar e vender energia elétrica no mercado de livre contratação
- O papel dos agentes comercializadores



- Como comprar e vender energia elétrica no mercado de livre contratação

- Aspectos conceituais e estratégicos (decisão)
- Aspectos processuais e operacionais (ação)

Conhecimento, informação e inteligência

- A livre comercialização em geral, preços, prazos, condições de compra de energia no mercado livre e incentivado (total ou parcialmente);
- Agentes vendedores, geradores e comercializadores;
- As condições de sua distribuidora local e suas tarifas em particular;
- Seu próprio negócio, a forma de consumo de energia, sua capacidade de deslocar a produção, ser mais eficiente, utilizar outros energéticos;
- Importância da energia para seu negócio, a relação entre o custo de contratação e o faturamento, o custo de produção e a rentabilidade;

Conhecimento, informação e inteligência

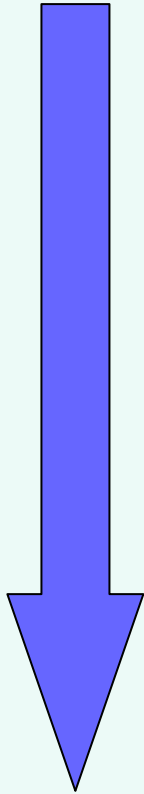
- Possibilidades de sinergia entre seu negócio e o setor elétrico, ganhos na exposição ao spot, nas oportunidades associadas à sazonalização e modulação;
- Seu apetite para riscos, sua disposição para atuar em um mercado competitivo e o grau de envolvimento direto desejado;
- Seu interesse em tratamento individualizado na energia comprada e nos serviços associados à venda.

Livre Comercialização



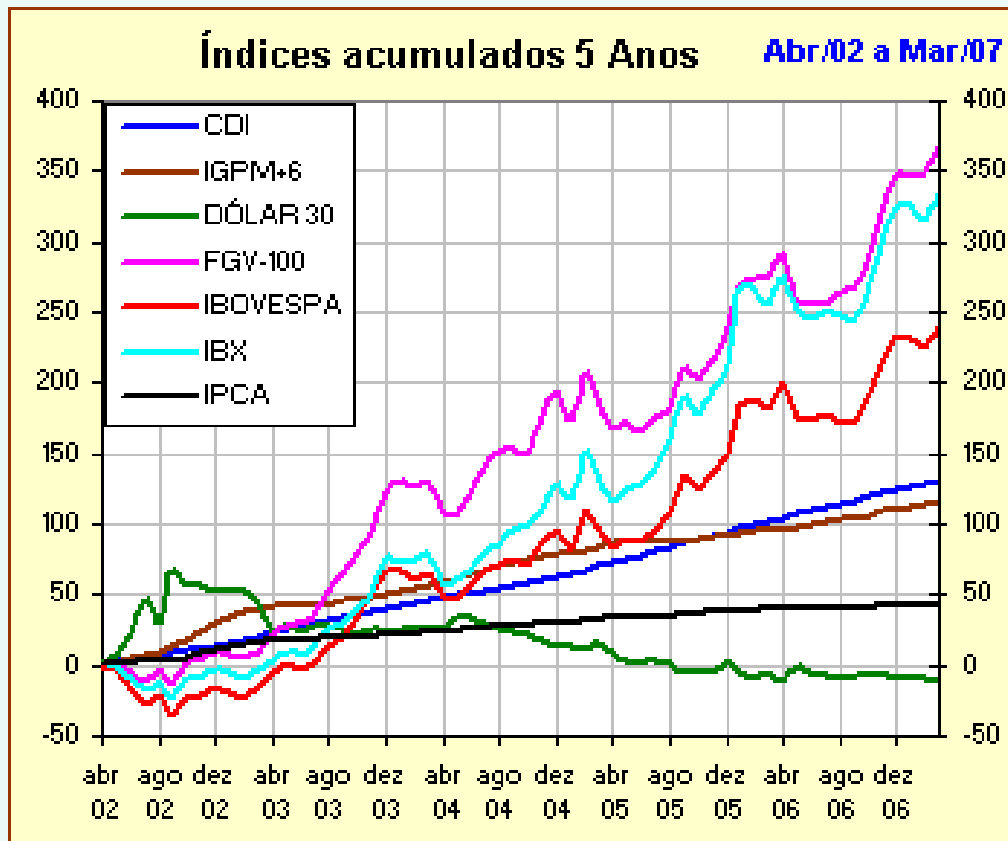
- risco x oportunidade
- liberdade x responsabilidade
- conhecimento e competência
- benefícios proporcionais à geração de valor para o sistema

Livre comercialização de energia

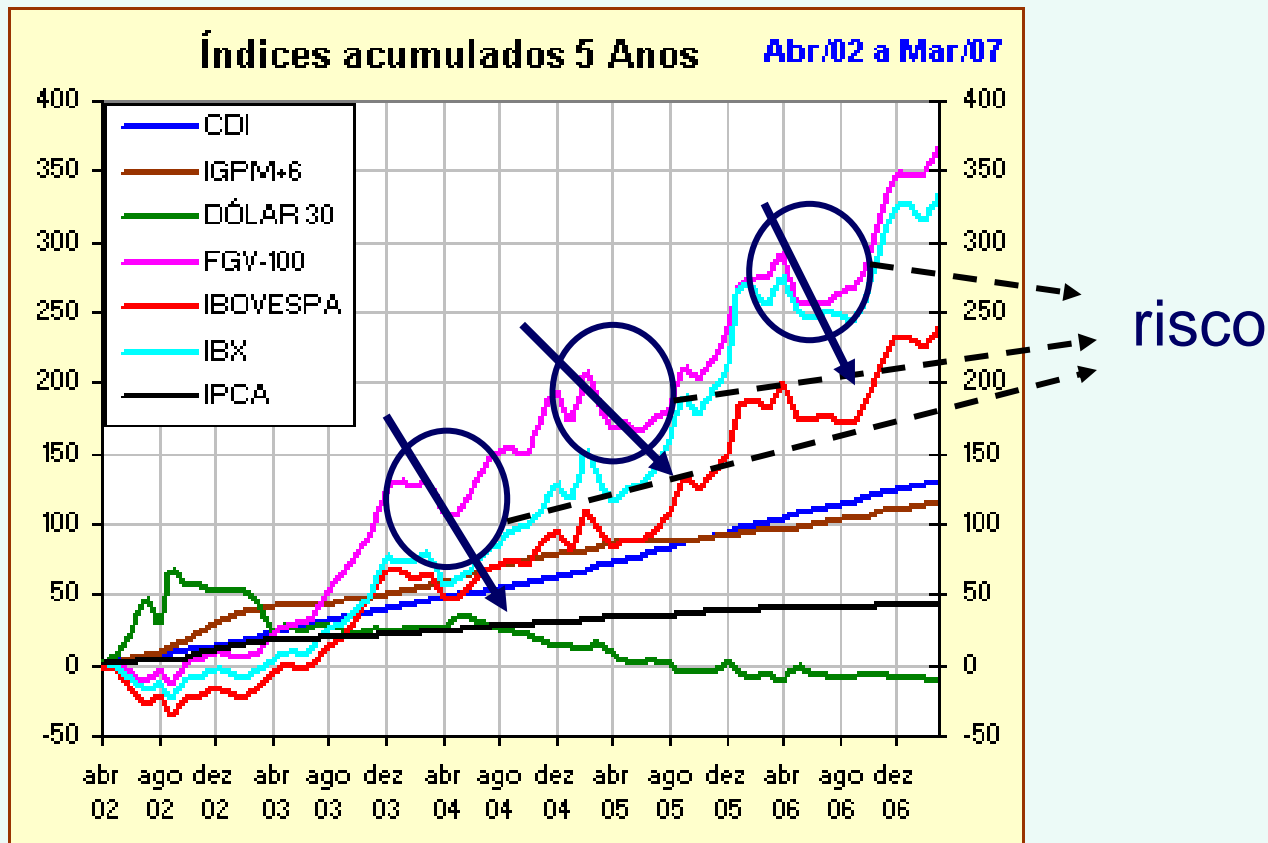


- Foco no produto, competição pelo preço. Venda de excedentes (compra de sobras), gerenciamento da escassez ou da sobreoferta, commodity energia.
- Foco na necessidade individual de cada cliente. Agregação de produtos e serviços, gestão do consumo, gestão de riscos, precificação de sinergias, inovação, criatividade, conhecimento.

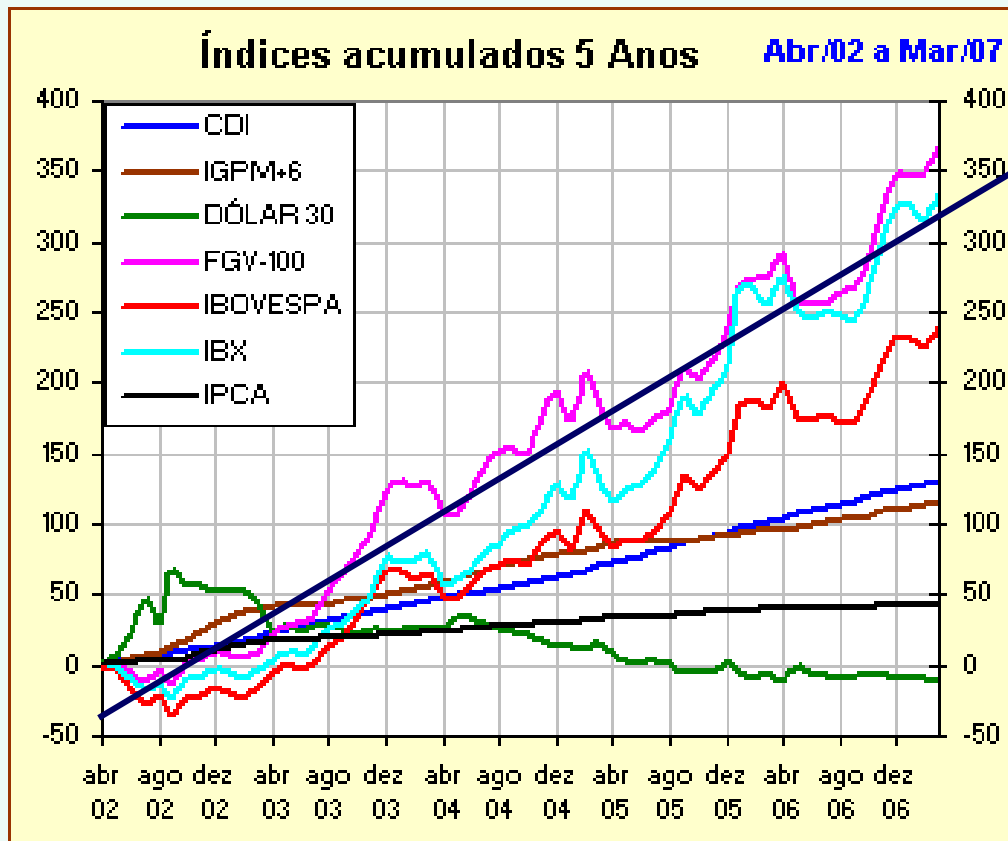
Mercado: risco e oportunidade



Mercado: risco e oportunidade

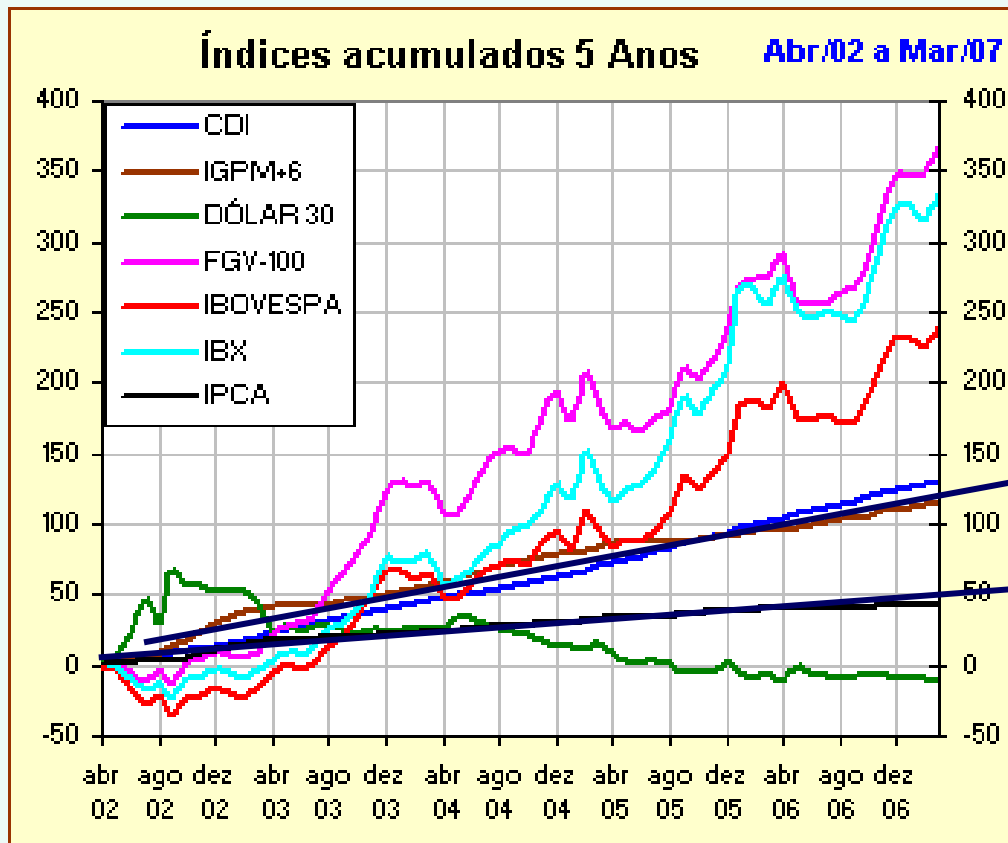


Mercado: risco e oportunidade



oportunidade

Mercado: risco e oportunidade



aversão ao
risco

Quem pode escolher seu fornecedor?

Carga	Tensão	Instalação	Caracterização
Menor que 500 kW	-	-	Obrigatoriamente Consumidor Cativo
Maior ou Igual 500 kW	-	-	Consumidor Potencialmente Livre (Fonte Alternativa) *
Maior que 3.000 kW	Menor que 69 kV	Anterior a 07/07/95	Consumidor Potencialmente Livre (Fonte Alternativa) *
Maior que 3.000 kW	Menor que 69 kV	Posterior a 07/07/95	Consumidor Potencialmente Livre (Fonte convencional e Alternativa)
Maior que 3.000 kW	Maior que 69 kV	-	Consumidor Potencialmente Livre (Fonte convencional e Alternativa)

(*) Consumidor Especial (fonte alternativa incentivada < 30 MW) – apenas classe comercial (em regulamentação). Comunhão de direito: mesmo CNPJ, mesmo submercado. Comunhão de direito: áreas contíguas

O que fazer para ser livre?

- Cumprir contratos com distribuidora - cláusula de denúncia (normalmente aviso 6 meses antes da data de término em contratos de 1, 2 ou 3 anos de duração).
- E quando não há contrato ou não há prazo no contrato? A maioria das distribuidoras aceita aviso com um ano de antecedência.
- Importante ter registro protocolado do pedido.
- Consumidores têm relatado que algumas distribuidoras reagem à saída para o mercado livre, criando dificuldades nos prazos e exigências técnicas.

O que fazer para ser livre?

- O consumidor deve se tornar agente da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica - CCEE - Procedimento AG.01 - Adesão - mínimo 30 dias.
- Abrir conta-corrente junto ao Agente de Liquidação e Custódia, atualmente o Bradesco.
- Aderir à Convenção Arbitral do mercado.
- Assumir representação perante à CCEE, depósito de garantias, acompanhamento de lastro, exposição ao SPOT, registro e validação de contratos.
- Participar do rateio do custo da CCEE, proporcionalmente à energia transacionada ($\sim 0,10\text{R\$/MWh}$).

O que fazer para ser livre?

- Assinar contratos de conexão e uso dos sistemas de transporte da energia: transmissão (conectados à rede básica) ou distribuição (conectados às distribuidoras).
- Cust - contrato de uso do sistema de transmissão e
- CCT - contrato de conexão ao sistema de transmissão; ou
- Cusd - contrato de uso do sistema de distribuição e
- CCD - contrato de conexão ao sistema de distribuição.
- Pagamento do uso conforme tarifa regulada (= ao cativo ou com desconto para energia incentivada) e da conexão, de acordo com livre negociação, considerando ativos dedicados ao consumidor

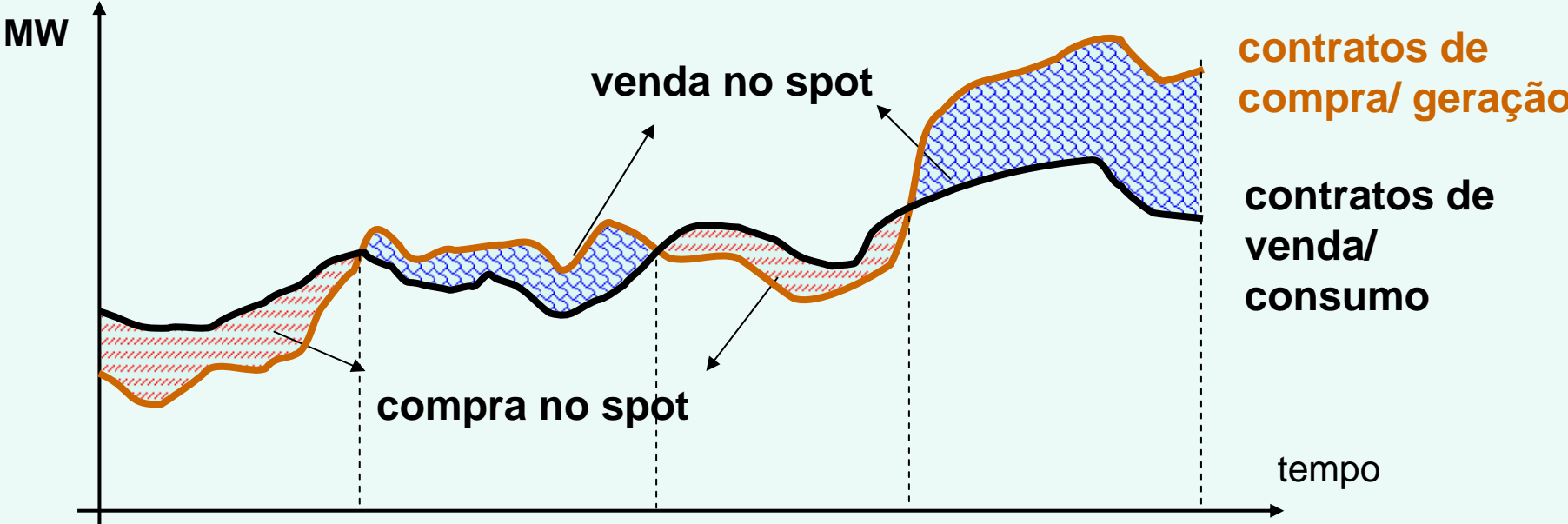
O que fazer para ser livre?

- Ajustar equipamentos de medição
- Mudanças nos transformadores de potência e corrente, medidor, medidor de *backup*, transmissão de dados e cubículos.
- Exigências conforme ONS e CCEE.
- Comunicação remota para envio de informações.
- Custos variam de R\$ 30.000,00 a R\$ 300.000,00, dependendo do consumidor e da concessionária.
- Até 30 de outubro de 2007 todos deverão estar adequados ao módulo 12 dos procedimentos de rede do ONS.

O que fazer para ser livre?

- O consumidor especial precisa contratar previamente a energia e homologar a contratação na Aneel, análise demora a partir de 30 dias.
- Todos os consumidores devem comprovar lastro de 100% de contratação da energia. A partir de 2009, também de lastro de potência.
- Contratação, no limite, com prazo de um mês para o mês anterior (equivale à exposição ao spot).
- Deverão contratar energia correspondente às perdas de transmissão (~ + 3% no volume contratado)
- Pagam encargo de serviços do sistema - ESS na CCEE (hoje, em média, de 0,5 a 0,8 R\$ MWh)

Gestão da contratação



Retorno à condição de cativo

- 5 anos para o consumidor livre (prazo de contratação nos leilões de A-5) convencional podendo ser menos a critério da distribuidora
- 6 meses para consumidor especial (em regulamentação pela Aneel)



- Como comprar e vender energia elétrica no mercado de livre contratação

- O papel dos agentes comercializadores

Foco nas necessidades dos clientes



Visão de produtores e consumidores

Produtor

Maximizar preço de venda
Maximizar volume vendido
Vender conforme produção
Contratos de longo prazo para lastrear financiamento
Garantia de recebimento
Redução de riscos e penalidades

Consumidor

Minimizar preço de compra
Comprar curva de carga
Prazo de contrato compatível com produção
Garantir segurança do abastecimento
Redução de riscos e penalidades

Visão de produtores e consumidores

Comercializadora

Reduzir custos de transação

Viabilizar preço de equilíbrio, dar racionalidade econômica ao “rateio” de sobras e déficits

Ajustar portfólio de compra com prazos ajustados ao portfólio de venda

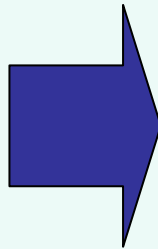
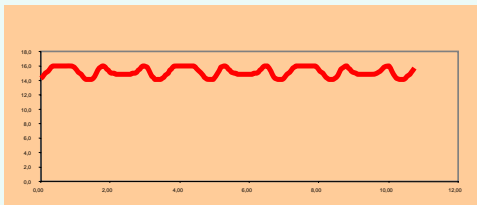
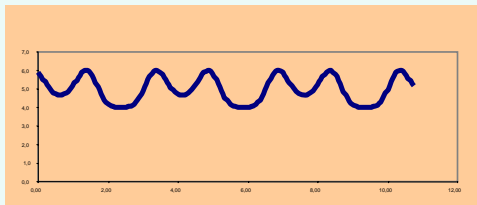
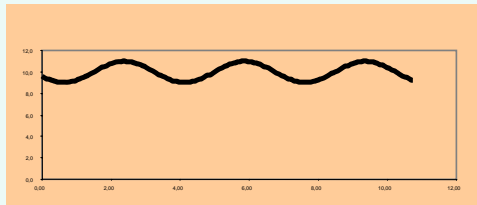
Assumir risco de crédito do consumidor e risco de performance do produtor

Oferecer liquidez ao mercado, viabilizar a competição

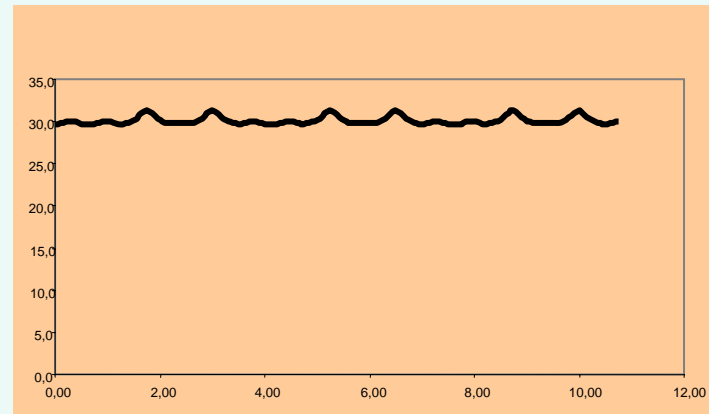
Desenvolver novos produtos e associar serviços ao produto energia

Carteira de contratos

Produtores ou consumidores
A,B,C, ...N



Produtores ou consumidores
 $A + B + C, .. + N$



Produtos: Energia

- preço e prazo negociados: certeza dos custos futuros.
- preço vinculado ao cativo: não supera tarifas reguladas.
- vinculado ao PLD: pós fixado para curto prazo.
- preço indexado: com índices específicos.
- fechamento de mês: contratos de curto prazo, evitam exposição a penalidades no fechamento.
- back-up: ativados nas interrupções da geração própria, como em manutenções programadas e falhas.
- swap: troca de energia em diferentes submercados ou períodos.
- condições especiais: não pagamento em greves, alocar a energia a diferentes pontos de consumo....
- *verde: comercialização de fontes renováveis e não poluentes (ainda não praticada no Brasil)*

Produto: Energia

- prazos de contrato (de um mês a vários anos);
- flexibilidades desejadas (a forma e quantidade suprida pode variar: sazonalidade, modulação), receber energia em diferentes pontos, paradas programadas;
- ponto de entrega (região geográfica do suprimento);
- forma de indexação de preços (índices econômicos poderão ser negociados entre as partes);
- serviços associados ao contrato de energia;
- existência de limites superiores e inferiores para os preços ao longo do contrato;
- formas de garantias.

Prazos e preços de contratos

Curto

- Operação do sistema
- Vínculo forte com o PLD
- Oferta e procura, precificados na forma de ágio

- Volatilidade: alta
- Prazo de fornecimento: menor que 6 meses

Médio

- Oferta e procura
- Algum vínculo com
 - PLD

- Volatilidade: média
- Prazo: fornecimento: 6 meses a 3 anos

Longo

- Custo marginal de expansão
- expectativas de equilíbrio entre oferta e demanda

- Volatilidade: baixa
- Prazo: fornecimento maior que 3 anos

Produtos: derivativos

- Produtos associados à energia:
 - Futuros (compra ou venda para entrega no futuro)
 - Opções de venda e de compra (pagamento de um prêmio pelo direito de comprar ou vender a um determinado preço em uma data acordada)
 - Swaps (troca de energia entre submercados ou no tempo)
 - Produtos estruturados (compra com limite superior, inferior ou superior e inferior - collar - para preços)
- Em mercados desenvolvidos, como o NordPool, a comercialização de derivativos chega a ser 8 vezes superior ao mercado de entrega física de energia.

Produtos: serviços

- Gestão do fornecimento de energia: gerenciamento dos contratos de suprimento; atuação perante a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL); análise sobre comportamento de preços, estratégia de contratação de energia; monitoramento da produção ou do consumo; projeção de consumo; otimização.
Análise de riscos de exposição e penalidades.
Condução de processos de contratação em nome dos clientes, realização de leilões de compra e venda.
Negociação de excedentes de consumo
- *Comercialização de outros insumos energéticos gás, combustíveis líquidos..(oportunidade ainda não desenvolvida no Brasil)*

Produtos: serviços

- Monitoramento do fornecimento de energia
Instalação de equipamentos de medição de última geração, que fornecem informações sobre a qualidade da energia elétrica entregue às instalações industriais. Dados coletados e relatórios técnicos elaborados são disponibilizados ao cliente via Internet.
Simulações sobre valores a serem pagos em razão de variações do consumo.

Produtos: serviços

- Representação na Câmara de Comercialização de Energia (CCEE)
Representação do consumidor livre na Câmara de Comercialização de Energia, responsabilizando-se pelo cumprimento dos procedimentos rotineiros e obrigatórios para a atuação no mercado livre (medição, informações sobre contratos, contabilização...). Isto permite que os clientes industriais concentrem seus recursos no seu próprio negócio.

Produtos: serviços

- Autoprodução de energia, geração distribuída, cogeração de energia elétrica e vapor:
Realização de estudos de viabilidade para implantação de projetos de geração e co-geração de energia elétrica e vapor em instalações industriais, bem como sua implantação.
Assessoria na venda de excedentes de produção.

Produtos: serviços

- Eficiência Energética
Realização de estudos de efficientização das instalações do consumidor, com mudanças de processos, formas de produção, uso de insumos energéticos e equipamentos. Análise do contrato de fornecimento, da contratação de demanda, do sistema elétrico do cliente, análise e substituição de equipamentos, correção de fator de potência análise de distorções harmônicas, contratos de desempenho (pagos com a economia gerada) e treinamento.

Produtos: serviços

- Operação e Manutenção de Equipamentos de Energia oferta de apoio de consultores em várias especialidades de operação e manutenção de equipamentos relacionados à produção de energia elétrica e vapor.

Produtos: serviços

- Elevação da classe de tensão de equipamentos de conexão à rede de distribuição/transmissão
Muitos consumidores necessitam modificar seus equipamentos de conexão à rede de distribuição ou de transmissão para poderem se enquadrar na condição de consumidores livres. Os estudos de viabilidade de elevação da classe de tensão desses equipamentos, permitem que o cliente tome decisões mais seguras.
Projetos e mesmo construção das instalações de transmissão e transformação necessários são oferecidos por algumas empresas.

Papel dos comercializadores:

- Participação dos comercializadores é sempre voluntária para compradores e vendedores.
- Comercializadores potencializam os benefícios da competição no setor elétrico e sua presença se justifica por gerar valor para as duas partes.
- Vai além da venda de energia e alcança vários campos de especialização.
- Mercado Livre de energia tem boas oportunidades a serem exploradas e a participação de um comercializador amplia as oportunidades e reduz os riscos.

Obrigado

paulopedrosa@abraceel.com.br

www.abraceel.com.br

61 32230081