

PLANEJAMENTO:

Estratégias de contratação **evitam perdas e ampliam vantagens** para consumidores livres.



The logo for ENGie, featuring a stylized white arc above the word "ENGie" in a bold, sans-serif font.



Conheça as melhores estratégias para negociação de energia no ACL

Parâmetros negociados no contrato de energia

Como ocorre a contratação no ACR e no ACL para quem quer produzir a própria energia por fonte solar?

Vantagens de contratar no ACL

Importância do planejamento na autoprodução solar no ACL

Eficiência Energética: planejamento com visão futura

ENGIE: consultoria diferenciada com foco no cliente e nos resultados

Fale com nossos especialistas

A MELHOR ESTRATÉGIA PARA CONTRATAÇÃO DE ENERGIA É O PLANEJAMENTO

Não há como posicionar uma empresa de maneira competitiva no mercado sem planejar. Principalmente se ela atua no Ambiente de Contratação Livre (ACL), também conhecido como Mercado Livre de Energia. Esse é um ambiente complexo, que requer conhecimento do setor, um olhar estratégico, com visão do mercado atual e futuro.



No Ambiente de Contratação Livre existem algumas definições de parâmetros que devem ser consideradas no planejamento, visando o melhor uso futuro dos contratos negociados e evitando prejuízos provenientes de variações do consumo que podem acarretar em sobras ou falta de energia.

Para garantir bons resultados, isso deve ser feito por meio de uma consultoria especializada, no qual esses parâmetros serão analisados e confrontados com o perfil energético da empresa consumidora. Com base nesse cruzamento de dados, a contratação será definida levando em conta, também, os preços praticados no momento da contratação e as variações do mercado futuro.

SAIBA QUAIS PARÂMETROS SÃO NEGOCIADOS NO CONTRATO DE ENERGIA

Quando se realiza uma compra de energia no Mercado Livre de Energia é importante entender que o objeto dos contratos de energia é, na realidade, uma promessa de registro de contabilização do volume perante a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE).

É atribuição da CCEE verificar se as unidades consumidoras possuem contratos registrados (recurso) para o seu consumo (requisito). Desta forma, um fornecedor de energia informa para a CCEE o recurso para o consumidor ao qual tem obrigação contratual de fornecer energia.

A CCEE verifica se o consumidor possui contratos registrados para o seu consumo e, junto disso, se o fornecedor possui contratos lastreados por geração. No fim do dia, a CCEE une as pontas entre as informações dos consumidores e fornecedores de energia. Todo esse movimento é definido como contabilização.

Além disso, nesse processo de contabilização, os volumes de energia contratados são discriminados pelo período de comercialização, os montantes, o tipo de energia, o submercado onde será registrada a energia e, por fim, a modulação - que é a forma como a energia mensal contabilizada será distribuída durante as horas do dia.



Os parâmetros básicos de contrato podem ser negociados diretamente com os fornecedores de energia.
Os principais são:

 Montante de energia	Nesse processo, é definido o volume de energia contratado, em MW médio. O MW médio é uma unidade usual nos contratos de energia e representa uma distribuição média do MWh no tempo. Geralmente, os tempos considerados são MW médios mensais ou anuais. Por exemplo: 1 MW médio em um mês representa uma quantidade menor de energia que 1 MW-m em um ano.
 Vigência do contrato	Com base na necessidade de energia a ser contratada e na estratégia do consumidor, será determinada a vigência ou o período de duração do contrato, considerando o perfil de entrega já acordado entre as partes. Há contratos com uma única vigência, para a qual o montante não se altera, e há contratos que têm diferentes montantes para diferentes vigências.
 Modulação	A modulação corresponde à distribuição dos valores horários de energia com base no volume mensal contratado ou no patamar de carga para uma determinada vigência. Se a modulação não for definida, o contrato distribuirá a mesma quantidade média em todas as horas. É a chamada modulação <i>flat</i>. Se a modulação for do tipo “conforme carga”, a distribuição acompanhará a curva de consumo horária do cliente.
 Sazonalização	Esse é um mecanismo contratual, que permite distribuir o volume de energia contratado para o ano em valores mensais, respeitando os limites de variação mensal e os totais negociados no fechamento do contrato. O objetivo da sazonalização é adequar o volume de energia mensal contratado ao perfil de consumo do comprador ao longo do ano, reduzindo o risco de exposição ao Mercado de Curto Prazo (MCP). Na sazonalização, o volume total anual contratado deve ser respeitado. Caso a empresa consuma energia a mais em um determinado mês, essa sobra deve ser compensada em outro mês. O importante é que, no fim do ano, a empresa feche com o volume anual contratado.



COMO OCORRE A CONTRATAÇÃO NO ACR E NO ACL PARA QUEM QUER PRODUZIR A PRÓPRIA ENERGIA POR FONTE SOLAR?

Ainda existem muitas dúvidas sobre o mercado quanto às contratações via fonte de energia solar. Para começar, é preciso primeiro entender que existem dois ambientes de contratação no setor de energia: o Ambiente de Contratação Livre (ACL) e o Ambiente de Contratação Regulada (ACR), e que há uma grande diferença entre a Geração Distribuída (GD) e a Autoprodução no Mercado Livre.

AMBIENTE DE CONTRATAÇÃO REGULADA

A GD ocorre estritamente no ACR, onde a energia é comprada pelas Distribuidoras de Energia por meio de leilões, e o preço é determinado pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

AMBIENTE DE CONTRATAÇÃO LIVRE

Neste ambiente é onde a compra e a venda de energia são permitidas, assim, quem busca ter uma fonte própria deve se cadastrar na figura de um Autoprodutor na CCEE. Essa classe de agente possibilita a contabilização da energia gerada e a negociação da energia que geram para usufruir dos benefícios desse mercado.

O que difere um mercado do outro é justamente a forma como a energia é tratada. Quem está na geração distribuída pode consumir energia solar por meio de um projeto ou alugando um parque solar.

Nesse modelo, a energia produzida pelo parque acontece por meio de compensação de créditos, com trocas entre o consumidor e a distribuidora de energia. Esse tipo de arranjo foi criado pela Aneel, com a Resolução Normativa nº 482/2012.

VANTAGENS DE CONTRATAR NO ACL

Neste ambiente de contratação, além da alternativa do projeto, o autoprodutor pode comprar energia de um gerador solar, sem a necessidade de contrato de locação, participar como sócio do empreendimento junto a um parceiro ou realizar a contratação dessa usina como um serviço.

Esse é um ambiente muito mais vantajoso e com muitas possibilidades de configurações e oportunidades, tais como:

- 1 Flexibilidade de contrato**
- 2 Possibilidade de negociar a quantidade de energia adequada ao perfil de consumo da empresa**
- 3 Modulação de carga**
- 4 Contabilização horária na CCEE**
- 5 Previsibilidade de custo**

Para o autoprodutor solar, esses benefícios proporcionados pelo ACL somam-se a outros, inerentes à geração própria de energia solar, como:

- 1 Disponibilidade de energia**
- 2 Segurança energética**
- 3 *Hedge* natural contra o PLD Horário**
- 4 Comercialização de energia excedente**
- 5 Redução nas emissões de CO₂**
- 6 Valor sustentável agregado à marca, entre outros**

O Mercado Livre de Energia segue uma estrutura contratual muito mais simples do que a locação de equipamentos realizada na geração distribuída, porém com parâmetros e regulações muito mais complexas, que precisam ser acompanhadas de perto, de forma estratégica e planejada.

IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO NA AUTOPRODUÇÃO SOLAR NO ACL

O planejamento energético requer conhecimento de mercado e visão 360º, além do *know-how* tecnológico de uma empresa reconhecida no mercado de soluções.

Assim é possível usufruir dos seguintes benefícios:

01

**Identificar as alternativas
mais adequadas para
suprir demandas**

02

**Evitar perdas na
energia recebida**

03

**Mitigar os riscos no
abastecimento**

04

**Evitar prejuízo financeiro,
entre outros problemas**

“É fundamental ressaltar aqui a importância do planejamento. Ele deve ser estruturado de tal forma que a gente evite exposição ou falta de energia nos momentos em que os preços estão muito caros ou sobra de energia quando o preço no mercado está muito barato. Senão, o cliente vai acabar perdendo dinheiro, nas duas pontas.”



HIGOR DAROS

COORDENADOR DE PORTFÓLIO DA ENGIE SOLUÇÕES



ESTRATÉGIAS DE CONTRATAÇÃO

Se o contratante é um autoprodutor solar que está no Mercado Livre de Energia, o planejamento será norteado levando em consideração algumas informações importantes, como:

- A maneira que este autoprodutor vai ao mercado para comprar.
- Quanto de energia será comercializada.
- Quanto de flexibilidade vai precisar e como a geração provinda de autoprodução vai interagir com um possível contrato de fornecimento já firmado ou utilizado como base de consumo.
- O volume de energia que será separado para a autoprodução.
- O momento do ano que irá ao mercado.

São dados importantes que devem ser planejados por conta dos preços de mercado.

AUTOPRODUÇÃO SOLAR: PONTOS DE ATENÇÃO NA HORA DE PLANEJAR

Existem alguns parâmetros importantes a serem negociados quando o cliente é um gerador próprio de energia que só um profissional habilitado é capaz de atentar. São detalhes, como a definição da modulação do contrato de fornecimento base, que precisam ser considerados em um contexto onde se tem autoprodução por fonte solar.

“Nem sempre a contratação de modulação conforme a curva de carga é uma boa estratégia para quem tem autoprodução solar. Normalmente, o pico da geração solar acontece junto ao pico de consumo do sistema (por volta das 15h), onde existe a maior probabilidade da precificação horária estar mais elevada. Assim, um contrato de fornecimento base com modulação flat pode até gerar ganhos, pois há uma tendência de sobrar energia nas horas em que o preço está mais elevado. É muito importante analisar a curva de geração solar prevista no projeto e compará-la com a curva de consumo do cliente para avaliar a melhor opção de modulação e identificar oportunidades de ganhos.”

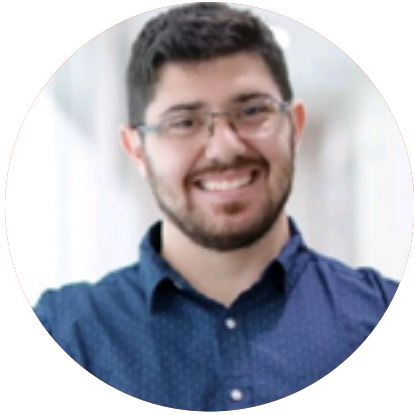


EDUARDO AGOSTINI

ANALISTA DE GESTÃO DE ENERGIA NA ENGIE SOLUÇÕES



Por esses e outros motivos, o suporte de uma empresa especializada em consultoria e gestão é capaz de elaborar um planejamento estratégico e oferecer um atendimento completo. É esse acompanhamento antes, durante e depois de pôr os planos de ação no papel que será o diferencial nos resultados obtidos nas contratações e projetos de eficiência energética realizados pela empresa.

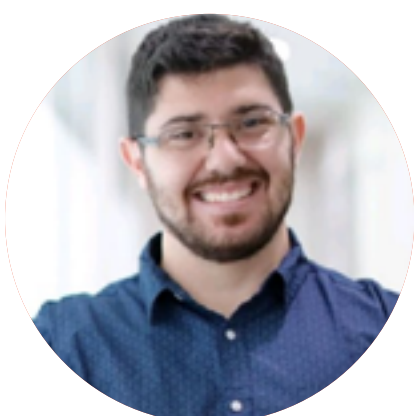


“Em termos de contratação, o planejamento é necessário em todos os processos, tanto quando se inicia um projeto de eficiência energética quanto de autoprodução. É preciso analisar o quanto esse projeto de autoprodução vai gerar de energia e como ele vai ‘conversar’ com as outras soluções implementadas.”

ADRIANO KLEIN

COORDENADOR DE OPERAÇÕES DAS SOLUÇÕES DA ENGIE SOLUÇÕES

Para o especialista, quando se faz esse planejamento de forma antecipada, tem tudo pra dar certo.



“Sem planejamento, quando as decisões são tomadas sem base, sem conhecimento ou de última hora, sem a orientação de um especialista, é onde pode dar problema e gerar prejuízos significativos.”

ADRIANO KLEIN

COORDENADOR DE OPERAÇÕES DAS SOLUÇÕES DA ENGIE SOLUÇÕES

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA: PLANEJAMENTO COM VISÃO FUTURA

Uma forma de antecipar às necessidades futuras de energia é com um projeto de eficiência energética. Uma consultoria estratégica é aquela que prepara o seu cliente para o momento atual e futuro. No setor de energia, um mercado volátil, que consiste em um cenário onde há uma grande instabilidade de preços, a eficiência energética entra como uma solução essencial.

Um projeto de eficiência energética bem elaborado, com diversificação de portfólio e com a construção de cenários futuros, pode resolver conflitos que envolvam:



Oferta e demanda



Desenvolvimento econômico



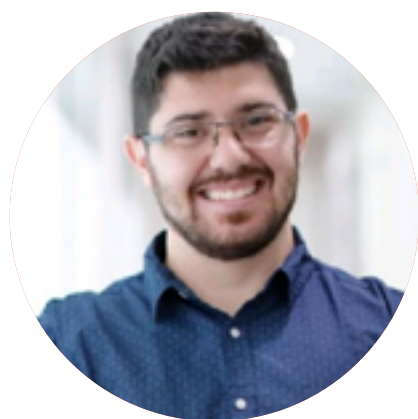
Segurança energética



Sustentabilidade



Conhecimento aprofundado dos seus usos finais de eletricidade, proporcionando melhor previsão de consumo



“Com a implementação de ações de eficiência energética, somado a esse portfólio diversificado de soluções, o efeito será muito maior na redução de consumo, com base na expansão de produção que o cliente vai ter.””

ADRIANO KLEIN

COORDENADOR DE OPERAÇÕES DAS SOLUÇÕES DA ENGIE SOLUÇÕES

ENGIE: CONSULTORIA DIFERENCIADA COM FOCO NO CLIENTE E NOS RESULTADOS

Os especialistas da ENGIE são unânimes em afirmar que as melhores contratações de energia acontecem no planejamento, com uma compra antecipada de energia.

É aí que está o diferencial da ENGIE, uma empresa que oferece uma solução em consultoria e gestão de energia completa e personalizada, que inicia no planejamento e se mantém após o fechamento do contrato, com serviços de gestão, operação e manutenção, em uma parceria estabelecida na base da confiança, com foco no cliente e nos resultados.

A consultoria da ENGIE, dentro do Ambiente de Contratação Livre, atua junto ao autoprodutor solar com um escopo bem amplo, que inclui, entre outros serviços:

- **Dimensionar corretamente a demanda e a carga, oferecendo uma energia de qualidade.**
- **Analisar os tipos de contratos no Mercado Livre de Energia.**
- **Apontar as melhores contratações.**
- **Identificar as oportunidades de negócios.**
- **Monitorar com precisão os dados de energia com suporte tecnológico automatizado.**
- **Indicar as soluções de energia integradas e personalizadas a um custo mínimo.**
- **Criar as estratégias sustentáveis, com baixa emissão de gases de efeito estufa.**



“Vale lembrar que tudo isso somos nós, da Consultoria, que fazemos. O cliente não precisa ter essas preocupações. Elas são nossas, diárias. E a gente vai trazer toda essa percepção de mercado que a gente tem para que ele também escolha o momento ideal dessa contratação.”

ARY SANTANA

ANALISTA DE GESTÃO DE RISCOS NA ENGIE SOLUÇÕES

GRANDES PROJETOS COM CUSTO MÍNIMO E MÁXIMO RESULTADO

As soluções de energia da ENGIE, quando inseridas em projetos de eficiência energética de grande porte, podem ser implementadas por um custo mínimo e retorno máximo, tanto financeiro quanto social e ambiental.

Isso pode ser feito em parcerias de longo prazo, em um novo modelo de negócios capaz de oferecer energia renovável a custos reduzidos, no qual clientes pagam pelo serviço, sem ter que fazer nenhum investimento em infraestrutura ou equipamentos geradores. A aquisição desse Capex ao fim do contrato também é uma possibilidade oferecida ao cliente.



A ENGIE é uma empresa líder em eficiência energética e está há 25 anos no mercado brasileiro. Sua consultoria energética é referência em gestão de contratos no Mercado Livre de Energia, com respostas que contabilizam:	
+ de R\$1,8 BI	gerenciados em contratos de energia no Mercado Livre de Energia ao ano
+ de R\$ 1,0 BI	de economia com gestão e procurement (livre x cativo) ao ano
+ de R\$ 29 M	em economia garantida com gestão de contratos de geração distribuída ao ano
+ de 60.000	faturas de energia elétrica, água e gás natural sob gestão por ano



FALE COM NOSSOS ESPECIALISTAS

Saiba como potencializar o resultados das suas contratação no Mercado Livre de Energia com autoprodução solar.

