

Conta de luz pode cair 35% no mercado livre de energia



MARCLO CAMARGO/AGÊNCIA BRASIL

>> A mudança começa a valer em 1º de janeiro do ano que vem, mas os interessados já podem dar início ao processo

Conta de luz pode cair 35% no mercado livre

Hotéis, pousadas, mercadinhos, laboratórios de análise, centros comerciais, galpões de logística, grandes restaurantes e pequenas indústrias. É extensa a lista de negócios que já podem escolher se querem continuar ligados na distribuidora ou migrar para o chamado mercado livre de energia.

A mudança começa a valer em 1º de janeiro do ano que vem, mas os interessados já podem dar início ao processo.

Nesse mercado é possível escolher de quem comprar a energia, por quanto tempo e que tipo de energia. Se quiser, pode comprar apenas fontes renováveis. Para incentivar a migração, as empresas que atuam nesse negócio oferecem descontos de 10% e 35%.

Para o mundo dos negócios com energia, a nova regra é histórica, afirma Rodrigo Ferreira, presidente da Abraceel (Associação dos Comercializadores de Energia Elétrica).

"Temos brincado que agora vamos ter um mercado de atacarejo na área de energia. A gente sai de 30 mil unidades consumidoras no mercado livre para um potencial de quase 200 mil", afirma Ferreira. Em outubro, a entidade lançou uma cartilha sobre o tema para orientar quem tiver interesse na mudança.

Especialistas do setor avisam que é fundamental entender que, ao optar pelo mercado livre, a vida da empresa muda radicalmente. Vai da completa comodidade para uma ampla flexibilidade, com benefícios e riscos.

A legislação que viabilizou o mercado de energia no Brasil é do final dos anos de 1990. Nesses quase 30 anos, no entanto, foram autorizados a ingressar no segmento apenas grandes consumidores, como montadoras, redes de supermercados, indústrias de papel e de minérios.

Tecnicamente falando, são os maiores consumidores do grupo A, de alta e média tensão (A1, A2 e A3), com conta de luz acima de R\$ 140 mil e consumo maior que 500 kW (kilowatts).

Agora, podem ingressar as demais empresas do grupo A, enquadradas como A4, com conta de luz acima de R\$ 10 mil e demanda inferior a 500 kW. A mudança está regulamentada na Portaria 50, de 2022, do MME (Ministério de Minas e Energia).

Essas empresas não poderão comprar energia diretamente. Serão representadas por um agente varejista. Empresas de diferentes portes e setores estão entrando no mercado para atuar como comercializadora varejista. Hoje atuam no país 515 comercializadoras e 87 comercializadoras varejistas.

O varejista também representa o consumidor na CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica), órgão que reúne todos os integrantes do setor, sejam livres ou cativos, e acompanha os contratos e as transações.

O consultor Ricardo Lima,

que atuou em diferentes entidades e diretorias de empresas do setor, recomenda detalhismo na escolha do parceiro e na assinatura do contrato.

"Precisa selecionar bem porque o consumidor vai entregar a gestão do custo de energia para esse terceiro. As relações contratuais também devem ser bem claras e definidas: quem vai ser responsável pelo quê", diz Lima.

"No mercado livre, é preciso aportar garantias para as transações e cumprir várias obrigações na CCEE. Se o comercializador não cumprir essas obrigações, a responsabilidade final é do consumidor."

Lima também destaca que um extrato de contabilização do consumo mensal tem cerca de cinco páginas e mais de cem itens, que variam todo mês, mesmo que o consumidor compre a mesma quantidade de energia.

"Encargo de sistema, rateio de inadimplência, essas coisas ocultas na tarifa vão ficar claras para o consumidor. Ele vai ver que paga separado pela energia e pelo uso do fio. Ainda que a comercializadora cuide de tudo isso, o consumidor final precisa minimamente se informar pelo que está pagando", diz Lima.

Saber quanto custa cada item também auxilia na negociação do valor da energia. Para atrair clientes, as comercializadoras estão oferecendo descontos em relação à tarifa da distribuidora, e também produtos e serviços adicionais. É preciso saber pesar.

Só depois de acertar esses detalhes é que o consumidor deve notificar a distribuidora que deseja se retirar. O aviso, conhecido como "denúncia do contrato", deve ocorrer com seis meses de antecedência.

A Metalinox Cogne, subsidiária de uma empresa italiana que produz aços inoxidáveis especiais em uma indústria localizada no bairro Ipiranga, na capital paulista, cumpriu esse caminho e está pronta para a migração.

O CEO Gilberto Gonzales conta que a redução do custo foi importante na decisão, mas sua prioridade é a compra de energia limpa. Ele mira selos verdes como o I-Rec (termo para certificado internacional de energia renovável).

"Minha matriz está alinhada com princípios de sustentabilidade e já fazia um tempo que buscava alternativas de fornecimento de energia limpa no Brasil", afirma Gonzales, que fechou contrato no mercado livre para comprar só energia renovável.

"Eu acredito que, em um futuro próximo, as empresas vão ser cobradas a ter, por exemplo, e eu vou me antecipar, apresentando esse plus antes dos concorrentes."

As comercializadoras também se preparam. Reforçaram investimentos em tecnologia e na contratação de agentes comercializadores, aquele "pastinha" que vai bater na porta de empresas de todo o país para explicar o mercado livre. (FP)

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Diário do Litoral - Baixada Santista/SP

Seção: Seu dinheiro **Caderno:** A **Página:** 5