

**P3**

ENGENHARIA ELÉTRICA

**ENERGIA  
EM FOCO**

Informativo da P3 Soluções em Energia Elétrica  
[www.p3engenharia.com.br](http://www.p3engenharia.com.br) | ANO 3 - Junho e Julho 2016 | EDIÇÃO 12

IMPRESSO  
ENVOLVIMENTO  
AUTORIZADO  
PODE SER ABERTO  
PELA ECT

## P3: Especialista em processos de pré-migração para o Mercado Livre



## Mercado Livre: chegue antes que a janela se feche!

A migração de empresas para o mercado livre de energia está numa crescente e esta janela pode se fechar quando a sobra de energia esgotar. A indústria já dá sinais de retomada do crescimento e os níveis dos reservatórios estão abaixo da média histórica. Quem chegar primeiro vai colher os melhores frutos.

Desde o início do ano, a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) aprova em média 80 novos pedidos de migração por mês. Na maioria, consumidores de menor porte – Grupo “A4”, com um consumo entre 500 kW médios a 3 MW médios. Os chamados consumidores especiais ou potencialmente livres.

Esse “boom” já teve reflexos no processo de migração. Ele está ficando mais demorado por conta da pouca estrutura existente na Operadora Nacional do Sistema (ONS) e nas concessionárias de energia. Se antes levavam em média três meses para concluir o processo, hoje pode durar de seis a oito meses. Os agentes têm poucos profissionais especiali-

zados atuando na área. E todos estão sobrecarregados para atender essa demanda.

A procura pelo mercado livre forçará o aumento dos preços: eles estão sendo fechados atualmente em R\$ 170/MWh, em média. Valores ainda muito abaixo dos R\$ 380,00 – média cobrada pela Celsesp, por exemplo.

De maneira geral, a recomendação aos empresários que pretendem migrar para o mercado livre de energia é fechar contratos mais longos – de três a cinco anos em média. E preciso ter uma visão de longo prazo, pois não existem perspectivas de expansão significativa da oferta de energia incentivada no mercado livre, em curto prazo.

Nessa edição do informativo “Energia em Foco”, a P3 Engenharia Elétrica dissecou o tema “Mercado Livre”, aprofundando o debate e trazendo notícias atualizadas.

**“Essa mudança pode impactar positivamente no seu empreendimento”**



A P3 Engenharia Elétrica se apresenta ao mercado com know-how para encaminhar todo processo de migração, elaborar os projetos necessários e executar as melhorias exigidas pelas concessionárias. Nessa edição, trazemos também, os depoimentos das principais comercializadoras que indicam e conhecem nosso trabalho.

Avalie as vantagens e o que essa mudança pode impactar no seu empreendimento. Certamente, os pontos positivos proporcionarão mais competitividade e lucratividade à sua empresa.

### Uma boa leitura!

**Ricardo Willy Ströher**  
Diretor da P3 Engenharia Elétrica

### Espaço do Leitor

O informativo **Energia em Foco** novamente abre seu espaço para dirimir dúvidas de clientes e leitores. Suas perguntas são respondidas por um profissional da P3 Engenharia Elétrica.

Nesta edição, a contribuição foi enviada pelo senhor **Sergio Luiz Batschauer**, analista de manutenção da ZEN S.A. Indústria Metalúrgica de Brusque. Ele foca seus questionamentos no mercado livre de energia.



**Quer saber se existe risco de abastecimento no Ambiente Livre e se pode sofrer algum tipo de retaliação por parte da Concessionária.**

**Por fim, pergunte se, na hipótese de energia contratada (consumidor livre) venha a superar o consumo efetivo, ajudando-se a poupança energética no mercado spot ou existirem outras opções?**

A resposta vem de **Jalson William Spolavori**, gerente geral da P3:



Os riscos de abastecimento no fornecimento de energia elétrica são exatamente os mesmos para os ambientes de contratação “Livre” e “Cativo” (atendido pela Concessionária local), pois as principais diferenças ocorrem no âmbito contratual. A diferença física se faz principalmente na instalação do novo sistema de medição e fatu-

mento (painel de medição) no parque fabril do cliente.

Não existem riscos de retaliação. Por determinação legal, a concessionária deve prestar toda a entrega física da energia e a manutenção nos mesmos moldes, sem distinção entre consumidores livres ou cativos.

Existem outras opções. Um fator muito importante que influencia diretamente é a modalidade do contrato que o cliente firmou com o fornecedor por ocasião da aquisição de energia. Quanto maior a flexibilidade do contrato firmado para sobre ou não da energia para sua empresa, o valor da compra de energia tende a ser superior. Quanto menos flexível e mais enxuto, melhor o preço de compra.

No caso do consumo ficar abaixo da banda de flexibilidade mínima do contrato, o consumidor tem algumas opções para zerar essa sobra de energia. Dentre elas, uma alternativa é negociar a recompra desse excedente com o próprio fornecedor. Outra opção é negociar a cessão desse montante com algum outro consumidor que esteja no Mercado Livre e, por fim, a opção de liquidar a sobra na CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica) ao valor do PLD do submercado em que está inserido.

Envie sua contribuição para o e-mail: [comunicacao@p3engenharia.com.br](mailto:comunicacao@p3engenharia.com.br), acompanhado de nome, função e uma foto com boa resolução.

### Expediente

O informativo P3 em Foco é uma publicação da P3 Engenharia Elétrica Ltda.

### DIRETORIA

**Diretor Comercial:** Ricardo Willy Ströher  
**Diretor Técnico:** Jones Cássio Poffo  
**Gerente Geral:** Jalson William Spolavori

**Tiragem:** 2.000 exemplares  
**Editoração:** Sabiá Estúdio – [contato@sabiastudio.com.br](mailto:contato@sabiastudio.com.br)  
**Impressão:** Jormal Tipólit Indústria Gráfica Ltda.  
**Fotos:** Giovanni Vitória  
**Jornalista Responsável:** Giovanni Vitória (DRT 00038225C)

**Endereços para Correspondência:**  
**Indaiá:** Rua Marechal Floriano Peixoto, nº 1.100, bairro dos Estados – CEP 89.130-000.  
**Blumenau:** Rua Campinas, 31 – bairro Salto – CEP 89031-130

**Telefone:** (47) 3333-8077  
**E-mail:** [p3engenharia@p3engenharia.com.br](mailto:p3engenharia@p3engenharia.com.br)

**Konextop**  
Brazil  
[www.konextop.com.br](http://www.konextop.com.br)

Rua Dr. Blumenau, 9244 - CEP 89010-140 - Sala 02 - INDAIAL - SC  
Telefone: (47) 3328-2791 | E-mail: [konextop@konextop.com.br](mailto:konextop@konextop.com.br)

**Blutrafos**  
GFE  
PAINÉIS

Muito mais que energia, sinergia.

► O Grupo Furlani através das empresas Blutrafos e GFE Painéis oferece uma linha completa de produtos para monitoramento e controle, certificada dentro dos padrões ISO 9001 e em conformidade com as normas técnicas.

[www.blutrafos.com.br](http://www.blutrafos.com.br) vendas@blutrafos.com.br 47 3036-3000

## In Company: Agilidade na busca de soluções

Nessa modalidade, o cliente não perde o foco principal e conta com mão de obra especializada

Clientes focados no seu negócio, enquanto uma equipe técnica externa, altamente qualificada e integrada com as diretrizes estabelecidas faz a manutenção e apresenta soluções para atender as demandas e resolver os gargalos na área elétrica. A P3 Engenharia Elétrica oferece ao mercado, a modalidade In Company, onde técnicos eletricitas e auxiliares estão dentro das empresas clientes.

No In Company, os serviços são prestados na modalidade HH (Homem/hora). Além de não precisar ampliar seu quadro de pessoal, a empresa cliente ganha agilidade, comodidade e confiabilidade, no atendimento de suas demandas elétricas, mesmo naquelas emergenciais.

Mesmo terceirizada, a equipe cumpre à risca as políticas da empresa cliente, recebendo treinamento, numa ação de integração. E tudo devidamente seguido de acordo com o que é exigido pela NR10, NR 35, ficha registro, ficha de EPIs, entre outras documentações obrigatórias – pré-requisitos dos clientes.



## Algumas vantagens para empresas que optam pelo sistema In Company

As vantagens desse modelo de gestão dos serviços de manutenção na área elétrica estão relacionadas ao foco exclusivo no seu negócio, deixando a cargo da P3 Engenharia Elétrica todos os trabalhos previstos no contrato.

### Outros benefícios

- ➔ Aumento da qualidade
- ➔ Redução de custos direto da empresa
- ➔ Transferência de processos suplementares a quem os tenha como atividade fim
- ➔ Aumento da especialização da mão de obra
- ➔ Flexibilidade organizacional
- ➔ Melhor atendimento
- ➔ Melhor administração do tempo para gestão do negócio

## Clientes fazem avaliação positiva

"O suporte oferecido pela P3 nos dá segurança de um serviço executado com qualidade, eliminando não-conformidades e retrabalho."

Jean Ricardo Zonta, diretor comercial da W. Breitkopf (Blumenau)



"Ao firmar a parceria com a P3, obtivemos retorno de curto prazo como, por exemplo, a eliminação do fator reativo. Sempre que precisamos recorrer ao trabalho da empresa, somos prontamente atendidos."

Sávio Zeni, gerente de produção da Ioplast Soluções em Cabibes (Blumenau)





**ELETROCALHAS  
PERFILADOS  
LEITOS PRA CABOS  
ACESSÓRIOS  
BRAÇADEIRAS  
VERGALHÃO**

**MATRIZ CURITIBA PR**  
41-3349 8300

**FILIAL GUARULHOS SP**  
11-2412 6454

**FILIAL JOINVILLE SC**  
47-3026 6669

**FILIAL SALVADOR BA**  
71-3033 7400





**PLATAFORMAS DE TRABALHO AÉREO**

[wrental.com.br](http://wrental.com.br)



**Fone: (47) 3241-6050**

Eldorado do Sul/RS • Casias do Sul/RS • Itajaí/SC • Curitiba/PR • Indaial/SC



## Raio-X

**Idade:** 21

**Profissão:** Engenheiro Eletricista (cursando)

**Cargo:** Assistente comercial

**Família:** Sergio Sevegnani e Suely Keiner Sevegnani (pais); Julia Caroline Sevegnani (irmã); Giuvana Jacinto Pereira (namorada)

**Livro recomendado:** O monge e o executivo

**Filme da sua vida:** O lobo de Wall Street

**Hobbies:** Praticar esportes e fazer bebidas

# Paulo Sérgio Sevegnani

## Do estágio à linha de frente

*Na P3, as oportunidades profissionais surgem e são bem aproveitadas*

Uma empresa de oportunidades, onde buscar o crescimento profissional é um projeto tangível. Focado nisso, o jovem estudante de engenharia elétrica Paulo Sérgio Sevegnani, de 21 anos, aproveitou bem seu estágio na empresa até obter sua contratação em caráter definitivo.

Atualmente ele ocupa o cargo de assistente comercial da P3 Engenharia Elétrica. Seu começo na empresa foi como estagiário e logo após o início de sua graduação foi premiado com a efetivação. Iniciou no comercial e, posteriormente, foi auxiliar os departamentos de obras e painéis. Retornou para área comercial, em regime full time.

É uma rotina profissional bem agitada. Tudo para atender o cliente com excelência de qualidade. Paulo ressalta que o comercial é o primeiro dente da engrenagem, é onde empresa começa a rodar. É nesse setor que se elabora as propostas comerciais de maneira qualitativa, onde a busca é continua pelo melhor custo benefício para cada cliente, pensando também na lucratividade da empresa.

## A família

Paulo teve uma infância agitada, intercalando os estudos com o esporte, em diversas modalidades, e pausa para as brincadeiras na rua com os amigos. "Minha família sempre foi muito unida e me apoiou com conselhos em todas as minhas escolhas. Estando certas ou não", comentou. Hoje, em razão dos estudos e do trabalho, a convivência ocorre apenas nos finais de semana, sempre com um bom churrasco.

## A opção pela elétrica

Sua identificação com a engenharia elétrica vem desde os tempos da infância. O avô trabalhou muitos anos na área elétrica. Mas Paulo é um curioso e quando decidiu, aos 16 anos de idade, buscar as melhores oportunidades e renda própria, optou pela engenharia elétrica.

Ele ainda não está formado em engenharia elétrica, mas já planeja algumas especializações. E fala em retribuir essa experiência para P3 como forma de agradecer a aposta em seu potencial, quando estava apenas no primeiro semestre do curso.

## Treinamentos

### Equipe P3 aprimora técnicos no trabalho em altura e com equipamentos energizados

Cumprindo sua política de treinamento contínuo, a P3 Engenharia Elétrica envolveu seus colaboradores em três treinamentos específicos, orientados por Elias Schroeder, engenheiro eletricista e de segurança do trabalho, especialista em manutenção industrial.

Foram dois dias de trabalho intensivos, abordando os temas: Trabalho em altura com plataforma de trabalho aérea e Trabalho em altura com andaime.

Na última etapa, o tema foi "Loto (Lockout/tagout) controle de energias perigosas", com objetivo de estabelecer procedimento de controle de energias para trabalho de reparos e a manutenção de máquinas e equipamentos, onde a energização ou inicialização inesperada ou liberação de energia armazenada pode causar danos aos funcionários.

Este procedimento estabelece requisitos de desempenho mínimos aceitáveis para o controle de tais energias perigosas.



## Mercado

### Furb participa de reunião na Celesc

*Universidade foi contemplada com projeto de eficiência energética, desenvolvido pela P3*

Representantes da Universidade Regional de Blumenau (Furb) participaram da reunião inicial das oito empresas e instituições vencedoras da Chamada Pública PEE CELESC nº001/2015, do Programa de Eficiência Energética da ANEEL.

A P3 Engenharia Elétrica, desenvolvedora do projeto, também marcou presença com o diretor Ricardo Willy Ströher e o engenheiro Francis Ricardo Baretta, do departamento de Eficiência Energética. O encontro ocorreu no dia 17 de março, na sede da concessionária de energia, em Florianópolis.

O projeto de eficiência energética contemplará a Furb com recursos da ordem de R\$ 862.875,11. Eles serão investidos na substituição do sistema de iluminação das salas de aula e corredores dos Campuses I, II, III e IV da instituição de ensino. A cerimônia de assinatura do convênio entre a Celesc e a Furb ocorreu no dia 27 de abril, também em Florianópolis.



# Um breve histórico do Mercado Livre de Energia

Em 1995, Lei criou a figura do Produtor Independente de Energia (PIE)

Por Jones Cássio Poffo, diretor técnico da P3 Engenharia Elétrica



O Ambiente de Contratação Livre (ACL) teve sua primeira semente plantada no século passado, na metade dos anos 90, com a entrada em vigor da Lei 9.074/95, criando a figura do Produtor Independente de Energia (PIE) e o conceito de consumidor livre. No ano seguinte foi implantado o Projeto de Reestruturação do Setor Elétrico Brasileiro (Projeto RE-SEB), coordenado pelo Ministério de Minas e Energia.

A nova legislação tinha como premissas, a implementação e a desverticalização das empresas de energia elétrica. Fatiou-se em segmentos, buscando incentivar a competição na geração e comercialização, além de manter sob regulação os setores de distribuição e transmissão de energia elétrica, considerados monopólios naturais, sob regulação do Estado.

Junto veio necessidade de se criar um órgão regulador. Surgiu então a Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL), bem como um operador para o sistema elétrico nacional: o Opera-

dor Nacional do Sistema Elétrico (ONS) e um ambiente para realizar as transações de compra e venda de energia elétrica: o Mercado Atacado de Energia Elétrica (MAE). Mas somente em 98 o processo foi concluído, com o projeto RE-SEB, definindo a estrutura conceitual e institucional do modelo do setor elétrico brasileiro.

## “O processo evoluiu em 2003 e 2004”

O processo evoluiu em 2003 e 2004, com um modelo sustentado pelas Leis números 10.847 e 10.848 e pelo Decreto nº 5.163. Este novo modelo definiu a criação de uma instituição responsável pelo planejamento do setor elétrico de longo prazo: a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), uma instituição com a função de avaliar permanentemente a segurança do suprimento de energia elétrica: o Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico (CMSE) e outra para dar continuidade às atividades do MAE na comercialização de energia elétrica no sistema interligado a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE).

Foram instituídos dois ambientes para celebração de contratos de compra e venda de energia, o Ambiente de Contratação Regulada (ACR), do qual participam agentes de geração e de distribuição de energia elétrica, e o Ambiente de Contratação Livre (ACL), do qual participam agentes de geração, comercialização, importadores e exportadores de energia, e consumidores livres.

O mercado atual é dividido entre consumidores livres, que têm o direito de escolher seu fornecedor, e consumidores cativos, que estão vinculados à Distribuidora a qual estão conectados.

Na página 8 do informativo “Energia em Foco”, você tem a oportunidade de conhecer mais detalhes sobre o Ambiente de Contratação Livre (ACL) e a expertise da P3 Engenharia Elétrica em todo processo, do projeto, do cumprimento de questões burocráticas e a instalação dos equipamentos.

## P3: Quem Conhece, aprova

“

O conceito de parceria se confunde com o da cooperação, princípio básico para uma cooperativa, onde as partes envolvidas, apoiados na confiança e transparência, compartilham conhecimento e coordenam suas ações para um resultado comum. Foi essa parceria com a P3 Engenharia que possibilitou à Cooper, contar com soluções adequadas para o uso consciente da energia elétrica e também o melhor aproveitamento das instalações já existentes. A Cooper é grata e reconhece a competência, profissionalismo e flexibilidade da equipe P3 Engenharia no atendimento dispersado às nossas necessidades, sempre com agilidade e eficiência.

”

Adilson José Kaufmann, diretor Administrativo/Financeiro da Cooper - Cooperativa de Produtos e Abastecimento do Vale do Itajaí



**DW**  
MATERIAL ELÉTRICO

→ ELETRICADW.COM.BR

(41) 3316-5000

UMA SOLUÇÃO COMPLETA  
EM MATERIAL ELÉTRICO E EPI



## Comercializadoras têm papel vital no processo de migração

Antes da P3 entrar em campo, são elas que fazem a parte burocrática

**E** de responsabilidade das comercializadoras fazer a interface entre o consumidor final e a geradora de energia. São elas que fazem o trâmite dos processos, seguindo a legislação vigente e cumprindo as legislações vigentes, aprovando-os junto a ONS, CCE, entre outras, para contratação de energia de médio ou longo prazo.

A P3 entra no processo na fase seguinte, executando a adequação física da planta industrial ou comercial, necessária para entrar no mercado livre.

Conheça um pouco mais destas empresas e sua análise sobre o mercado livre:

*"Sem dúvida estamos no melhor momento para a migração para o ML. A Camerge tem se destacado, principalmente pelo foco na gestão de consumidores de forma independente e transparente, trazendo economia expressiva para seus clientes, em muitos casos superior a 40%."*

**Cristiano Tessaro, Engenheiro Eletricista e diretor da Camerge Gestão de Energia**



*"No mercado livre de energia, o consumidor escolhe seu fornecedor e negocia o preço, o prazo e o índice de reajuste. O consumo das empresas que estão no mercado livre representa 25% do país e mais de 60% da indústria. A Comerc Energia foi fundada há 15 anos e é a líder em gestão de energia no mercado livre no país."*

**Cristopher Vlavianos, presidente da Comerc Energia**



*"O Mercado Livre de Energia possibilita redução de custos e previsão orçamentária, preços mais competitivos; maior liberdade de negociação com o fornecedor de energia e adequação dos montantes contratuais e preços ao perfil de consumo."*

**Gustavo Ferraz, Executivo de vendas da Ecom Energia**



*"O Mercado Livre é um meio seguro e confiável de adquirir energia elétrica por valores e condições negociáveis. A principal vantagem para a indústria é a possibilidade de proporcionar uma economia significativa com relação à compra de energia junto à distribuidora. Para participar do mercado livre, o consumidor precisa fazer parte do grupo de alta tensão e possuir demanda mínima contratada de 500 kW. A Vale Energia conta com profissionais experientes que atuam no mercado desde 2004 para acompanhar a transição dos consumidores para o mercado livre."*

**Paulo Alfredo Grunwald, sócio administrador da Vale Energia**



*"Migrar para o Mercado Livre de Energia Elétrica é uma decisão estratégica. Coloca o consumidor em um ambiente competitivo, onde pode escolher fornecedores e os tipos de contratos mais adequados a sua realidade, além da redução de custos com energia."*

**Robenir Teixeira Costa, diretor comercial da Aliquan Thermal Energy**



*"Com o 'boom' das migrações para o mercado livre, acreditamos que a transparência, independência e posicionamento regional são fatores decisivos para o sucesso na migração das empresas catarinenses. É por este motivo que temos a P3 como uma importante parceira na migração de nossos clientes. Com sede em Joinville a RBE traz em sua essência o DNA da indústria e o mesmo espírito empreendedor do grupo do qual faz parte: H. Carlos Schneider, sólida instituição catarinense, com 135 anos de fundação."*

**Sandro Luiz Bittencourt de Souza, diretor da RBE**



*"O Mercado Livre de Energia possibilita que as empresas possam optar livremente por fornecedor, prazo de contratação, montantes e preços. A parceria entre a Spirit e as indústrias e consumidores tem gerado benefícios financeiros consideráveis."*

**Uberto Sprung Neto, gerente comercial da Spirit Geração e Comercialização de Energia (Florianópolis)**



### Magister Sistemas de Automação Ltda



Contatos:

**FERNANDO CÉSAR RAMOS**  
fernando@magisterautomacao.com.br  
Cel: 55 47 8828-1631

**JACKSON ROBERTO ROEDER**  
jackson@magisterautomacao.com.br  
Cel: 55 47 9953-7201

**Eletroblu**  
SISTEMAS ELÉTRICOS

eletroblusistemas@gmail.com

## Mercado livre de energia pode dobrar em dois anos

O setor passa por um processo de expansão



## Coleta de Dados alcança a marca de 20 mil medidores instalados

A expressiva quantidade de adesões e o crescimento do mercado livre de energia nos últimos meses fizeram com que a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) registrasse uma aceleração no número de medidores cadastrados no Sistema de Coleta de Dados de Energia (SCDE). Em abril, a instituição alcançou a marca representativa de 20 mil medidores – atualmente são 20.201. Os quatro primeiros meses de 2016 significaram um acréscimo de 6,2% no total registrado em dezembro do ano passado.

O crescimento no número de medidores cadastrados acompanha a evolução natural do setor elétrico, mas é perceptível a influência do processo de migração de consumidores para o Ambiente de Contratação Livre (ACL). Em 2011, por exemplo, a CCEE contava com 12.576 medidores cadastrados. De lá para cá, este número cresceu 60%, sendo que nos primeiros meses de 2016 já foram registrados mais medidores do que durante todo o ano de 2015.

Confira os dados dos medidores cadastrados no SCDE nos últimos anos

### EVOLUÇÃO DO CADASTRO DE MEDIDORES NO SCDE



Fonte: Portal Brasil

Atualmente, o mercado livre de energia é composto por aproximadamente 1.900 empresas que correspondem a 25% do consumo nacional. Elas representam ainda 60% do PIB brasileiro. Números significativos para um setor que passa por um processo recorde e recente de expansão. Mais de 850 novas empresas deverão ingressar com processo de adesão nos próximos seis meses.

Esse movimento se explica pela queda recorde nos preços negociados no mercado livre, como mostra levantamento realizado pela Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE). O valor pago pelo MWh em fevereiro deste ano era de R\$ 65, contra R\$ 376 pago no mesmo período do ano anterior, uma queda de 84%.

Alguns fatores explicam essa a queda dos preços, entre eles a crise econômica que derrubou a demanda de grandes consumidores, criando uma sobre oferta de energia. Além disso, em 2015, várias regiões brasileiras conviveram com uma das piores crises hídricas dos últimos anos, causada pela diminuição do volume de chuvas. Esse ano, as chuvas voltaram e os reservatórios recuperaram boa parte do seu volume, o que também influenciou na queda dos preços.

Fonte: Portal Info Money

## SMF não precisará de aval do ONS

Unidades consumidoras e geradores conectados diretamente à rede das distribuidoras estarão desobrigados de submeter à aprovação do Operador Nacional do Sistema Elétrico, o projeto do Sistema de Medição para Faturamento e o relatório de comissionamento. A medida aprovada pela Agência Nacional de Energia Elétrica simplifica procedimentos operacionais para esses usuários e facilita a migração de consumidores do mercado regulado para o mercado livre.

Com o aumento dos processos de migração de consumidores enquadráveis como especiais, a ANEEL passou a receber muitas reclamações e recursos, em razão da demora na tramitação dos pedidos. Houve também impacto relevante nas demandas do ONS.

Os consumidores conectados às distribuidoras e usinas que não são despachadas pelo operador do sistema, normalmente não causam impacto na rede básica. Segundo a ANEEL. Nos casos em que houver impacto, a distribuidora deverá seguir os passos previstos nos Procedimentos de Rede.



Para permitir a simplificação do processo do sistema de medição, a ANEEL antecipou a mudança em uma norma específica – Resolução Normativa 718 de 17 de maio último. As alterações faziam parte da segunda etapa da audiência pública 020/2015, que trata da revisão de módulos e submódulos dos Procedimentos de Rede para adequá-los às normas em vigor. Os demais itens ainda continuam em audiência.

Fonte: Portal Canal Energia

**ENGENHARIA ELÉTRICA**

(47) 3333-8077

www.p3engenharia.com.br

**A FAVOR DA SEGURANÇA**

Sistemas de detecção e alarmes de incêndio  
Iluminação de emergência  
Combate a incêndio com gás aerossol

Fone: 47 3285 5545  
www.bnssolucoes.com.br  
comercial@bnssolucoes.com.br

# Um mercado livre para negociar o consumo de energia

Nesse ambiente, empresas definem o tamanho de sua conta

As empresas brasileiras começam a descobrir no Mercado Livre de Energia Elétrica um novo ambiente de negócios. Nela, podem escolher o seu fornecedor e negociar livremente, dentro da estratégia traçada, as condições de comerciais mais adequadas, oferecidas por essa modalidade de fornecimento.

Essa flexibilidade é composta por um conjunto de variáveis, prevendo de maneira transparente os prazos contratuais, os preços e sua variação ao longo do tempo de contrato, bem como os serviços associados. Ao migrar para o mercado livre, as empresas ficam conectadas apenas na concessionária de energia da sua região, mas são faturadas de maneira diferenciada ao que está habituada.

No mercado cativo, o consumidor é passivo. Mesmo sendo abastecido pela concessionária local, tem preços, tarifas e todas as demais condições de fornecimento, regulamentadas pela Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL). Não existe qualquer possibilidade de negociação comercial com o fornecedor.

## Quem pode migrar para o Mercado Livre

Todos consumidor com uma demanda contratada igual ou maior a 500 kW pode fazer a migração para o mercado livre de energia. Nesse ambiente de negócios, existem dois tipos de consumidores: o Livre e o Especial.

Enquadra-se como Consumidor Livre todo aquele onde a sua unidade consumidora apresenta demanda contratada a partir de 3.000 kW e tensão mínima de 69 kV para data de conexão elétrica anterior a julho de 1995. Ou ainda, 2,3 kV para ligação após julho de 1995. O Consumidor Livre Conventional pode contratar energia convencional ou Incentivada.

Já o Consumidor Especial é aquele que tem sua unidade operacional ou o conjunto delas, localizadas em área contígua ou de mesmo CNPJ, cuja demanda seja maior ou igual a 500 kW (soma das demandas contratadas) e tensão mínima de 2,3 kV.

Um Consumidor Especial pode contratar apenas Energia Incentivada. Ou seja, fontes renováveis, tais como eólica, biomassa, solar, PCHs (pequenas centrais hidroelétricas até 30 MW), CGHs (pequenas centrais hidroelétricas até 3 MW), entre outras.

Vale ressaltar que esse tipo de consumidor tem um subsídio de 50 ou 100% de desconto na TUSD (Tarifa do Uso de Distribuição do Sistema de Distribuição) que seria para cobrir o "transporte da energia", a ser paga para concessionária local.



## O know-how da P3 Engenharia Elétrica no processo de migração

Como já abordado na última edição do informativo "Energia em Foco", a P3 Engenharia Elétrica é detentora de um amplo conhecimento técnico e oferece ao mercado todos os serviços de acompanhamento e garantia para empresas que pretendem migrar para o mercado livre.

Esse leque de serviços inclui o desenvolvimento do projeto e sua aprovação junto à concessionária de energia, ONS e CCEE. Posteriormente, a adequação da adequação da subestação para atendimento aos requisitos de migração, o fornecimento do projeto e a instalação do painel de medição, faturamento do cliente e seu comissionamento.

É um trabalho sob medida, de acordo com o tamanho e objetivo da empresa cliente, em busca de economia financeira que resultará em maior competitividade. Não existe um "payback" definido. Cada caso é um caso. Por isso, antes de começar todo processo, a P3 Engenharia Elétrica recomenda a contratação de uma empresa especializada na gestão de contratos de compra de energia, as comercializadoras que desenvolverão um estudo de viabilidade, dentro dos objetivos traçados pelo cliente.

Essa experiência da P3 Engenharia Elétrica já atraiu o interesse de mais de 100 empresas, situadas nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso, Goiás e Rio de Janeiro.

## Critérios vigentes para se tornar Consumidor Livre ou Especial

Consumidor	Fonte	Demanda mínima	Tensão mínima	Data de ligação do consumidor
Livre	Convencional ou Incentivada	3.000 kW	2,3 kV ou 69 kV	Após 09/07/1995 Antes de 08/07/1995
Especial	Incentivada	500 kW	2,3 kV	Qualquer data

## O tamanho desse mercado

Mais de 1.900 empresas já aderiram ao Mercado Livre. Estima-se que cerca de 850 empresas devam fazer sua migração nos próximos seis meses.

O Mercado Livre de Energia representa atualmente 25% de toda a carga do Sistema Interligado Nacional (SIN). As regiões Sudeste/Centro-Oeste respondem por 64% dessa carga. Sul e Nordeste representam 13%. Cada, enquanto o Norte responde por 10%.

No Mercado Europeu (27 países membros), o mercado está totalmente aberto, inclusive para consumidores residenciais (450 milhões de habitantes), desde 2007.

Fontes: P3 Engenharia Elétrica e Blog Mercado Livre e Energia Elétrica

Blutrufos  
GRUPO FURLANI  
GFE  
PARANÁ

Muito mais que energia,  
sinergia.

www.blutrufos.com.br  
vendas@blutrufos.com.br  
(47) 3036-3000

### IT LED SMARTFIX

Smartfix é um sistema ideal para retrofit em qualquer tipo de luminária com suporte em aço, para peso fixação através do teto. Pode substituir todos os tipos de lâmpadas fluorescentes halógenas com tecnologia T5, T8 e T10 em T12.

	Smartfix 400	Smartfix 1200
Carga	1,850 (124, 118)	1,950 (124, 118)
Classe Luminária	Acústica Transilúcida	Acústica Transilúcida
Potência luminária	132W/4W	132W/4W
Potência luminária	1,32kW	2,100W
Potência nominal	0,6W	17W
Dimensões (mm)	46 x 23 x 21 Ø 400 x Ø 400	46 x 23 x 21 Ø 1.100 x Ø 1.100
Preço unitário	420,00	420,00
Preço total	168.000,00	168.000,00

Tel: 47 3036 3000 - www.itam.com.br

ITAM