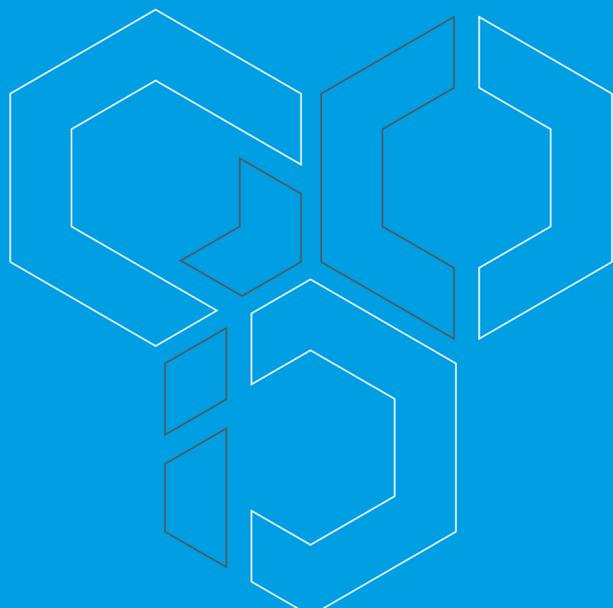




Ebook:
**EXPLORANDO O
MERCADO LIVRE
DE ENERGIA**



Índice



Introdução: Oportunidades e Desafios no Mercado Livre de Energia

Capítulo 1: Vantagens e Benefícios do Mercado Livre de Energia para Empresas

- 1.1. Redução de Custos
- 1.2. Flexibilidade na Negociação de Contratos
- 1.3. Possibilidade de Escolha de Fornecedores
- 1.4. Promoção da Sustentabilidade

Capítulo 2: Como Implementar uma Estratégia Eficiente de Compra de Energia no Mercado Livre

- 2.1. Análise de Consumo
- 2.2. Definição de Metas e Objetivos
- 2.3. Negociação de Contratos
- 2.4. Monitoramento do Mercado

Capítulo 3: Nosso Caso de Sucesso: Parceria com a Renner

- 3.1. Renner: Alta redução de custos e compromisso com a sustentabilidade
- 3.2. Entrevista com a Renner: O Impacto do Mercado Livre de Energia
- 3.3. Lições Aprendidas com o Case de Sucesso

Conclusão: Próximos Passos e Recomendações para Líderes Empresariais

- 4.1. Resumo dos Principais Pontos
- 4.2. Recomendações Práticas
- 4.3. Como Dar os Próximos Passos
- 4.4. Aproveitando ao Máximo o Mercado Livre de Energia

Introdução: OPORTUNIDADES E DESAFIOS NO MERCADO LIVRE DE ENERGIA



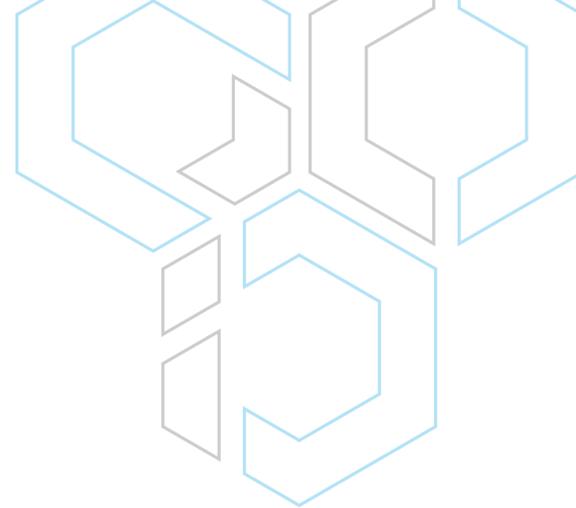
O **Mercado Livre de Energia (MLE)** é um modelo de comercialização de eletricidade que permite que consumidores escolham seus fornecedores de energia, ao contrário do mercado regulado, em que a compra de energia é feita exclusivamente por meio de distribuidoras locais. Implementado no Brasil desde 1995, ele era, inicialmente, voltado para consumidores com alto nível de consumo de energia. Mas ao longo do tempo, vem se expandido com a abertura gradual para clientes de médio e pequeno porte.

No **Mercado Livre de Energia**, os consumidores têm a liberdade de negociar diretamente com **geradores e comercializadores de energia**, buscando condições que atendam melhor suas necessidades e **estratégias corporativas**. Esse modelo promove uma maior competição entre os **fornecedores**, incentivando a oferta de preços mais competitivos e a melhoria dos serviços prestados.



Usina Tombos

Introdução: **OPORTUNIDADES**



O movimento de migração de consumidores para o **Mercado Livre de Energia** no Brasil está em pleno crescimento, impulsionado por novas regulamentações que ampliaram as oportunidades de acesso ao modelo. A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) atualizou recentemente os dados, mostrando que o ritmo de adesão tem se acelerado em 2024, principalmente em virtude da Portaria 50/2022 do Ministério de Minas e Energia (MME).

Uma das maiores oportunidades proporcionadas pelo Ambiente Livre de Contratação (ACL) - como também é conhecido o **Mercado Livre de Energia** - é a possibilidade de redução de custos, e conseqüentemente essa portaria autorizou todos os consumidores de energia em média e alta tensão a escolherem seus **fornecedores de energia**, permitindo mais liberdade e competitividade nas negociações.

Até 31 de julho de 2024, 31.430 empresas já haviam notificado suas distribuidoras sobre a intenção de migrar para o **MLE**, um processo que se consolidará até o final de 2024 e no decorrer de 2025. Desse total, 95% das unidades consumidoras (29.909) são empresas de menor porte, com uma demanda de energia inferior a 500 kW, demonstrando que o mercado não é mais exclusivo para grandes corporações, mas está cada vez mais acessível para pequenas e médias empresas.

A autonomia para escolher o fornecedor também é um grande benefício, porque permite que as empresas selecionem parceiros que oferecem os melhores serviços adicionais, como gestão de energia, consultoria técnica e serviços de **eficiência energética**. Com uma média mensal de 2.500 novas migrações previstas, o crescimento do MLE deve continuar robusto. Empresas de diversos setores buscam essa alternativa para proporcionar a **redução de custos**, melhorar suas margens de lucro e adotar práticas mais sustentáveis ao optar por **energias renováveis**.

Introdução: **DESAFIOS**

Apesar das inúmeras vantagens, a transição para o mercado livre de energia apresenta alguns desafios que precisam ser considerados. Um dos principais é a necessidade de tomar decisões estratégicas importantes com a agilidade necessária, que impactam seus resultados a curto e longo prazo. A volatilidade dos preços de energia no mercado livre pode ser tanto uma oportunidade quanto um risco. É crucial para as empresas monitorar constantemente o mercado, ajustar suas estratégias de compra conforme necessário e estar preparadas para negociar novos contratos, ou ajustar os existentes rapidamente.

Outro desafio é a complexidade do processo de migração. As empresas precisam estar bem informadas sobre as condições do mercado, regulamentos e processos de contratação, o que pode demandar conhecimento técnico especializado e uma estrutura adequada para acompanhar e gerir estes processos.

Além disso, é importante que as empresas que optam pelo mercado livre acompanhem os resultados econômicos e estratégicos de sua migração e monitorem continuamente as condições de mercado de energia para buscar boas janelas de contratação futura. Para tanto, confie sua gestão de energia a especialistas que farão esse acompanhamento de perto, permitindo que sua empresa mantenha o foco em sua atividade principal.

Em resumo, o Mercado Livre de Energia oferece inúmeras oportunidades de economia e autonomia para as empresas, mas também exige uma abordagem estratégica e bem-informada para superar os desafios inerentes a esse modelo.



Capítulo 1:

VANTAGENS E BENEFÍCIOS DO MERCADO LIVRE DE ENERGIA PARA EMPRESAS



1.1. Redução de Custos

Uma das principais vantagens do **Mercado Livre de Energia** é a **redução de custos**. Ao permitir que empresas negociem diretamente com fornecedores, é possível obter tarifas mais competitivas em comparação com o mercado regulado. A possibilidade de escolher entre diferentes ofertas de fornecedores permite ajustar os contratos às necessidades específicas da empresa, resultando em economia significativa.



1.2. Flexibilidade na Negociação de Contratos

No **MLE**, as empresas têm a flexibilidade de negociar contratos que atendam melhor suas demandas energéticas e estratégias de negócios. Isso inclui a possibilidade de definir a duração dos contratos, ajustar volumes de compra conforme a necessidade e optar por fontes de energia renovável, alinhando-se às metas de sustentabilidade corporativa.



1.3. Possibilidade de Escolha de Fornecedores

Outro benefício crucial é a possibilidade de escolha de fornecedores. As empresas podem selecionar parceiros que ofereçam as melhores condições comerciais e serviços adicionais, como gestão de energia e consultoria técnica. Essa liberdade de escolha incentiva a competitividade entre fornecedores, beneficiando o consumidor final com melhores ofertas e serviços.

Capítulo 2: COMO IMPLEMENTAR UMA ESTRATÉGIA EFICIENTE DE COMPRA DE ENERGIA NO MERCADO LIVRE



2.1. Análise de Consumo

O primeiro passo para implementar uma estratégia eficiente é realizar uma análise detalhada do consumo energético do seu negócio. Isso inclui avaliar padrões de uso, identificar períodos de maior demanda e compreender as necessidades específicas de energia. Com essas informações, você, como gestor da sua empresa, pode definir metas claras e realistas para a compra de energia.



2.2. Definição de Metas e Objetivos

Com base na análise de consumo, é essencial definir metas e objetivos específicos para a estratégia de compra de energia. Essas metas podem incluir a redução de custos, o aumento da eficiência energética ou a migração para fontes de energia renovável. Objetivos claros ajudam a orientar as negociações e a escolha dos fornecedores.



Capítulo 2: COMO IMPLEMENTAR UMA ESTRATÉGIA EFICIENTE DE COMPRA DE ENERGIA NO MERCADO LIVRE



2.3. Negociação de Contratos

A **negociação de contratos** no ambiente requer habilidades específicas e um bom entendimento do mercado. É importante comparar ofertas de diferentes fornecedores, avaliar as condições contratuais e buscar termos que favoreçam a flexibilidade e a economia. Contratos bem negociados podem proporcionar estabilidade e previsibilidade nos custos energéticos.



2.4. Monitoramento do Mercado

Uma vez que a empresa tenha entrado no **MLE**, é crucial monitorar continuamente as condições do mercado de energia. Isso inclui acompanhar flutuações de preços, mudanças regulatórias e novas ofertas de fornecedores. O monitoramento proativo permite ajustes oportunos na estratégia de compra, garantindo que a empresa continue a obter as melhores condições.



Capítulo 3: CASE DE SUCESSO: RENNER TEM ECONOMIA SIGNIFICATIVA NO MERCADO LIVRE DE ENERGIA



3.1 Renner: Alta redução de custos e compromisso com a sustentabilidade

A Renner, uma das maiores varejistas do país, entende que buscar a excelência em gestão energética, combinando competitividade com responsabilidade ambiental, é fundamental para reduzir custos e contribuir para um futuro mais sustentável.

Há 12 anos, a Renner encontrou na Quanta a melhor estratégia para enfrentar os desafios do Mercado Livre de Energia e aprimorar sua gestão energética. Acompanhe nas próximas páginas como a varejista, líder em comércio de roupas, superou desafios, otimizou processos e alcançou resultados expressivos em redução de custos contando com a nossa expertise.



3.2. Entrevista com a Renner: O Impacto do Mercado Livre de Energia



Entrevistamos Sander Dias Muller, Engenheiro de Manutenção da empresa para que ele nos contasse como a Quanta transformou a gestão energética da Renner



1. Como foi o processo de decisão para escolher a Quanta?

“O acompanhamento das mudanças de mercado, a imprevisibilidade dos reajustes, a vantagem de poder negociar os valores de energia elétrica e o interesse no uso de energia proveniente de fontes de baixo impacto ambiental foram os principais fatores que motivaram a busca por um parceiro de negócios.

A Quanta participou de um rigoroso processo de concorrência há mais de 10 anos, destacando-se pelas condições comerciais e técnicas oferecidas, além da maior aderência às necessidades da companhia”.

2. Quais foram os principais desafios enfrentados durante a transição para o mercado livre?

“Os desafios mais significativos estavam relacionados às adequações do Sistema de Medição para Faturamento (SMF), devido às condições específicas do negócio. Muitas frentes de trabalho precisavam atuar de forma sincronizada, exigindo um esforço intenso para que tudo fosse concluído dentro do prazo exigido”.



3. Como a Quanta ajudou a simplificar e facilitar o processo de migração para o Mercado Livre de Energia?

“A Quanta foi uma parceira essencial durante todo o processo, gerenciando várias frentes de trabalho e garantindo uma comunicação clara e eficaz, o que permitiu que tudo acontecesse da melhor maneira possível”.

4. Quais foram os principais critérios que influenciaram na escolha da Quanta como parceira para o fornecimento de energia?

“Diversos aspectos de todos os potenciais parceiros foram avaliados, mas a Quanta apresentou a melhor proposta do ponto de vista técnico e comercial. A oferta foi perfeitamente moldada às necessidades do negócio naquele momento, além de incluir assessoria e acompanhamento contínuos, essenciais devido ao formato de contratação, que era completamente novo para a companhia”.

5. Como a rotina do Mercado Livre de Energia se integrou às operações diárias do negócio?

“Do ponto de vista operacional, houve poucas mudanças, e as rotinas não foram afetadas. A Quanta indicava as ações que a companhia precisava executar e os prazos rígidos que deviam ser cumpridos, como as obrigações com a CCEE (Câmara de Comercialização de Energia Elétrica). A experiência e o acesso às informações aumentaram o interesse pelo tema energia elétrica, incentivando a busca por maior conhecimento e a expansão das negociações, com a inclusão de novas unidades ao contrato”.

6. Quais são as principais estratégias e práticas adotadas para otimizar o consumo de energia e reduzir custos?

“As ações adotadas incluem: Seleção de máquinas e equipamentos com maior **eficiência energética**, compra de energia no Ambiente de Contratação Livre (ACL) e o uso de automação predial (BMS) para controle de condições e performance”.



7. Quais foram os resultados e benefícios observados desde o início da parceria com a Quanta?

“Desde o início da parceria com a Quanta, observamos uma redução significativa nas despesas com energia elétrica. Além disso, o uso de energia proveniente de fontes renováveis de baixo impacto ambiental, como as Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs), é um fator muito importante para a companhia. A garantia de fornecimento do suprimento de energia contratado proporciona segurança e tranquilidade para nossas operações”.

8. Como você descreveria a experiência geral de trabalhar com a Quanta?

“A Quanta é um parceiro estratégico de longa data, sempre presente e disponível para tratar de qualquer assunto relativo à energia elétrica. A flexibilidade da Quanta em adaptar-se às nossas necessidades para alcançar os melhores resultados reforça a parceria. Todas as solicitações são atendidas dentro dos prazos adequados, com suporte completo”.

9. Quais são suas expectativas e planos futuros em relação à parceria com a Quanta?

“Esta parceria tem sido extremamente bem-sucedida para ambas as partes, tanto que recentemente o contrato foi renovado. Para o futuro, pretendemos explorar ainda mais o que as tecnologias emergentes podem oferecer para incrementar essa colaboração”.

10. Você recomendaria a Quanta para empresas parceiras? Por quê?

“Sim, recomendamos, e já o fizemos. A flexibilidade, a preocupação com o relacionamento com o cliente, a estabilidade, entre outras qualidades, nos levam a afirmar que a Quanta é um parceiro crucial e que pode oferecer uma contribuição valiosa para as estratégias de compra de energia”.





RENNER



3.3. Lições Aprendidas com o Case de Sucesso

A parceria Renner e Quanta demonstra que a migração para o **Mercado Livre de Energia** pode resultar em economias substanciais e promover a **sustentabilidade**. As lições aprendidas incluem a importância de realizar uma análise detalhada de consumo, definir metas claras, negociar contratos eficazes e monitorar continuamente o mercado para aproveitar as melhores oportunidades. Além de ter ao lado uma empresa com expertise no mercado para você confiar e usufruir das melhores vantagens da sua compra de energia.

Conclusão: **PRÓXIMOS PASSOS E RECOMENDAÇÕES PARA LÍDERES EMPRESARIAIS**



4.1. Resumo dos Principais Pontos

Ao longo deste e-book, abordamos diversos aspectos do **Mercado Livre de Energia**, destacando suas oportunidades, desafios e benefícios para as empresas. Iniciamos com uma visão geral do MLE, evidenciando as possibilidades de economia, flexibilidade e autonomia que ele oferece. No Capítulo 1, discutimos as vantagens específicas, como a **redução de custos**, a liberdade na **negociação de contratos** e a **promoção da sustentabilidade**. No Capítulo 2, fornecemos orientações práticas sobre como implementar uma estratégia eficiente de compra de energia no ambiente, incluindo análise de consumo e monitoramento do mercado. No Capítulo 3, apresentamos o nosso caso de sucesso com a Renner, que obteve economias significativas e contribuiu para a **sustentabilidade** ao migrar para o **Mercado Livre de Energia**.

Conclusão: **PRÓXIMOS PASSOS E RECOMENDAÇÕES PARA LÍDERES EMPRESARIAIS**



4.2. Recomendações Práticas

Para líderes empresariais interessados em explorar as oportunidades do Mercado Livre de Energia, aqui estão algumas recomendações práticas:

- **Realize uma Análise Detalhada de Consumo:** Antes de fazer a migração para o MLE, é crucial entender o perfil de consumo de energia da sua empresa. Isso inclui identificar os horários de pico, a quantidade de energia consumida e as variações sazonais.
- **Defina Metas e Objetivos Claros:** Estabeleça metas específicas para a migração, como a **redução de custos**, aumento da **sustentabilidade** ou melhoria da **eficiência energética**. Metas claras ajudarão a orientar a **negociação de contratos** e a monitorar o desempenho.
- **Escolha Fornecedores Confiáveis:** Pesquise e selecione fornecedores de energia com boa reputação no mercado. Considere a qualidade do serviço, a flexibilidade dos contratos e o suporte oferecido.
- **Negocie Contratos de Forma Estratégica:** Utilize a análise de consumo e as metas definidas para negociar acordos que atendam às necessidades da sua empresa. Considere parcerias de longo prazo para travar preços baixos e contratos flexíveis para ajustar conforme as condições do mercado.
- **Monitore o Mercado Regularmente:** Acompanhe as tendências e as flutuações do mercado de energia. Isso permitirá ajustar sua estratégia de compra e renegociar contratos quando necessário.

Conclusão:

PRÓXIMOS PASSOS E RECOMENDAÇÕES PARA LÍDERES EMPRESARIAIS

4.3. Como Dar os Próximos Passos

Para dar os próximos passos na migração para o mercado livre de energia, siga este plano de ação:

- **Forme uma Equipe de Projeto:** Crie uma equipe interna dedicada a gerenciar o processo de migração, incluindo membros de diferentes departamentos, como finanças, operações e **sustentabilidade**.
- **Contrate Consultores Especializados:** Considere a contratação de consultores especializados no ambiente de contratação livre para auxiliar na análise de consumo, na negociação de contratos e na implementação de estratégias.
- **Desenvolva um Plano de Migração:** Elabore um plano detalhado que inclua todas as etapas da migração, desde a análise inicial até a implementação e o monitoramento contínuo.
- **Eduque e Envolve os Funcionários:** Promova a conscientização sobre os benefícios do **Mercado Livre de Energia** e envolva os funcionários no processo. Isso garantirá uma transição mais suave e o apoio de toda a equipe.
- **Implemente Sistemas de Gestão de Energia:** Confie a sua gestão de energia a especialistas, para que a sua marca tenha sempre um monitoramento diário e em tempo real das oscilações e fatos novos do mercado, identificação de oportunidades de economia e certificados sustentáveis.



Conclusão:

APROVEITANDO AO MÁXIMO O MERCADO LIVRE DE ENERGIA

Para aproveitar ao máximo as vantagens do **Mercado Livre de Energia**, as empresas devem adotar uma abordagem proativa e estratégica. Isso inclui não apenas a migração inicial, mas também o monitoramento contínuo do mercado e a adaptação às mudanças.

- **Inovação e Sustentabilidade:** Utilize a flexibilidade do ambiente para incorporar fontes de energia renovável em sua matriz energética. Isso não só reduzirá custos a longo prazo, mas também melhora a imagem sustentável da sua empresa.
- **Aprimoramento Contínuo:** Revise e ajuste constantemente suas estratégias de compra de energia. O **MLE** é dinâmico, e estar preparado para mudanças é crucial para maximizar os benefícios.
- **Parcerias Estratégicas:** Estabeleça parcerias com fornecedores de energia e outros stakeholders para compartilhar conhecimento e melhores práticas. Colaborações podem levar a inovações e melhorias contínuas.
- **Compromisso com a Eficiência Energética:** Além de economizar custos, foque em melhorar a eficiência energética da sua operação. Isso pode incluir investimentos em tecnologias de ponta e processos mais eficientes.





A Quanta: **LÍDER EM ENERGIA SUSTENTÁVEL E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA**

A Quanta se destaca no Mercado Livre de Energia como uma referência em sustentabilidade e inovação tecnológica. Com uma trajetória marcada por projetos bem-sucedidos e parcerias estratégicas, nós oferecemos soluções personalizadas que atendem às necessidades específicas de cada cliente, promovendo eficiência energética e redução de custos há mais de 19 anos.



POR QUE ESCOLHER A QUANTA?

- **Experiência Comprovada:** A Quanta tem um histórico sólido de ajudar empresas a migrar para o MLE, garantindo economias significativas e sustentabilidade.
- **Inovação Constante:** Investimos continuamente em tecnologia de ponta para oferecer as melhores soluções em gestão de energia e eficiência operacional.
- **Sustentabilidade:** Comprometidos com o meio ambiente, promovemos o uso de fontes de energia renovável, contribuindo para a redução das emissões de CO2 e para um futuro mais sustentável.
- **Atendimento Personalizado:** Cada cliente é único, e a Quanta se dedica a entender profundamente suas necessidades para oferecer soluções customizadas que realmente fazem a diferença.

A Quanta: LÍDER EM ENERGIA SUSTENTÁVEL E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA



Ao escolher a Quanta, sua empresa estará alinhada com um parceiro que não apenas entende o mercado de energia, mas que também se preocupa com a sustentabilidade, disponibilizando para você o nosso exclusivo Selo de Energia Limpa e o I-REC, certificado internacional que garante a origem renovável da eletricidade que chega até a sua empresa. Estamos prontos para ajudar você a transformar o Mercado Livre de Energia em uma poderosa ferramenta para o sucesso do seu negócio.

AGRADECEMOS POR EXPLORAR O MUNDO DO MERCADO LIVRE DE ENERGIA CONOSCO

Obrigado por dedicar seu tempo para ler e baixar nosso e-book sobre o **Mercado Livre de Energia**. Esperamos que você tenha encontrado informações valiosas e insights úteis para o seu negócio.

Se você tiver dúvidas, precisar de mais informações ou desejar entender melhor como podemos ajudar na sua transição para o **MLE**, fale com um de nossos especialistas. Estamos aqui para oferecer suporte e soluções personalizadas e sob medida para a sua empresa.



Entre em contato conosco:

Site: www.grupoquanta.com.br

Instagram: @grupo.quanta

LinkedIn: Grupo Quanta

Niterói (RJ)

Tel: (21) 98301-2793

Tel: (21) 97215-5096

São Paulo (SP)

Tel: (11) 3529.7700



GRUPO
QUANTA