

Grupo de Estudo de Comercialização, Economia e Regulação do Mercado de Energia Elétrica-GCR

IMPACTOS DO RISCO DE INADIMPLÊNCIA NA COMERCIALIZAÇÃO VAREJISTA

ROSELI SANTOS DE SANTANA(1);
COPEL ENERGIA(1);

O Comercializador Varejista facilita o processo de contratação de energia por parte dos agentes consumidores de pequeno porte e de geradores com capacidade instalada inferior a 50 MW. Isso conferirá maior estabilidade às operações, representando agentes que não possuem o conhecimento técnico necessário ou estrutura para absorver as atividades relacionadas ao cumprimento das obrigações junto à CCEE e reduz volume e custos de operação relacionados. Merece destaque o risco ao qual o Comercializador Varejista está sujeito, notadamente o de inadimplência dos agentes representados. O presente informe técnico visa fazer uma reflexão sobre os impactos do risco de inadimplência.

Comercialização Varejista, Inadimplência, Risco

1.0 – INTRODUÇÃO

Existem dois ambientes de contratação de energia: o Ambiente de Contratação Regulada – ACR e o Ambiente de Contratação Livre – ACL.

No ACR ocorre a contratação de energia para atendimento aos consumidores regulados, os consumidores cativos das empresas distribuidoras, cuja compra de energia ocorre em pool por parte desses agentes através de leilões. Já no ACL, os contratos são livremente negociados entre a geradora ou comercializadora e o consumidor livre.

O ACL é um ambiente impacto regulatório relativamente baixo, se comparado ao ACR, porém é caracterizado pela possibilidade de maiores ganhos. Em contrapartida os agentes estão expostos a maiores riscos. A Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia – ABRACEEL, apresenta como vantagens à sua adesão, a competitividade, a flexibilidade e a previsibilidade.

Os agentes que atuam no mercado livre de energia são apresentados na figura abaixo:



Figura 1 – Agentes do Mercado Livre de Energia



De acordo com a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica – CCEE, em março/2019, o ACL respondeu por 29,6% do consumo de energia elétrica, ou seja, 19.415 MW médios de um total de 65.500 MW médios. Também, de acordo com estudos da CCEE, o ACL possui participação expressiva das indústrias, notadamente dos segmentos: metalurgia e produtos de metal, químicos e madeira, papel e celulose. Conforme TOLMASQUIM (2011), a figura do Agente de Comercialização foi criada pela Lei nº 9.648/1998 (o consumidor livre foi criado a partir da Lei nº 9.074/1995), com o objetivo de intermediar a livre negociação entre geradores e consumidores, exercendo a atividade de compra e venda de energia no SIN – Sistema Interligado Nacional. O agente comercializador contribui para a redução dos custos de transação, para o atendimento dos consumidores em conformidade com a sua necessidade de compra de energia, bem como tem a função de estabilizar o preço de energia no mercado. O Comercializador Varejista foi instituído pela Resolução Normativa ANEEL nº 570/2013 e regulamentado pela Resolução Normativa nº 645/2015. Os requisitos para a adesão ao mercado livre por parte dos consumidores, podem ser assim sintetizados:

- Consumidor Livre: a demanda contratada deve ser maior que 3.000 kW, em qualquer tensão e em qualquer fonte, para ligação após 08/08/1995. Para as ligações anteriores a 08/07/1995, a tensão deve ser superior a 69 kV e em qualquer fonte.
- Consumidor Especial: a demanda contratada deve ser maior que 500 kW, ligação em qualquer data, com tensão superior a 2,3 kV e fonte de energia especial.

No que diz respeito a evolução, desde a sua criação, é notável o número de agentes no ACL atingido em dezembro/2018: 4.876 Consumidores Especiais (volume contratado de 4.739 MWm), 887 Consumidores Livres (volume contratado de 12.771 MWm) e 264 Comercializadores (volume contratado de 64.654 MWm).

1.1 Comercializador Varejista

Instituído pela Resolução Normativa ANEEL nº 570/2013 e regulamentado pela Resolução Normativa nº 645/2015, o Comercializador Varejista tem por finalidade fazer a representação dos Consumidores Livres e Especiais, bem como de Geradores junto à Câmara de Comercialização de Energia Elétrica – CCEE, facilitando as operações nesse ambiente e mitigando possíveis riscos associados à comercialização no Ambiente de Comercialização Livre – ACL.

Caberá ao Comercializador Varejista, no papel de Representante, realizar: a modelagem, migração, medição e contabilização, dentre outros processos vinculados à CCEE.

De acordo com a proposta da Consulta Pública nº 33/2017 do Ministério de Minas e Energia – MME (aprimoramento do marco do setor elétrico) e com o Projeto de Lei nº 1.917/2015 (portabilidade da conta de luz, das concessões de geração de energia elétrica e da comercialização de energia elétrica), abertura do mercado para consumidores do Grupo A (alta e média tensão), os consumidores com demanda até 1 MW (CP 33) e 500 kW (PL 1.917), devem ser representados obrigatoriamente por um Comercializador Varejista na CCEE.

Tal medida facilitará as operações de agentes de menor porte, na medida em que a figura do Comercializador Varejista confere maior estabilidade das operações no mercado livre, ao representar agentes que não possuem o conhecimento técnico necessário ou estrutura para absorver as atividades relacionadas ao cumprimento das obrigações junto à CCEE.

Para a CCEE, tal representação também é benéfica, pois reduz volume e custos de operação relacionados a essa atividade. Embora não tenha atingido o número esperado, atualmente estão habilitados treze agentes. Em dezembro/2018, os principais números referentes à comercialização varejista são como segue:

- Número de agentes: 01 Autoprodutor, 06 Comercializadores Varejistas Especiais, 01 Comercializador Varejista Livre, 03 Produtores Independentes;
- Montante de compra em MWm: 21,244 MWm para o Comercializador Varejista Especial e 1,293 MWm para o Comercializador Varejista Livre;
- Montante de venda em MWm: 1,611 MWm para o Autoprodutor, 0,660 MWm para o Comercializador Varejista Especial e 67,642 MWm para o Produtor Independente.

Quanto as regras constantes do Procedimento de Comercialização, submódulo 1.6 da CCEE (habilitação como Comercializador Varejista), cabe destacar o exposto no subitem 3.6.1.5, o qual denota o grau de

responsabilidade e riscos consequentes, aos quais este agente está sujeito e para os quais é necessário desenvolver ferramentas de mitigação ou prêmio compensatório adequado:

“3.6.1.5 sem prejuízo de outros critérios definidos pela auditoria, a certificação de equilíbrio ou desequilíbrio deve ser estratificada conforme os seguintes critérios:

- a) contratos de compra de energia celebrados pelo varejista, oferecidos em garantia de financiamento de novos empreendimentos de geração;*
- b) contratos de compra de energia celebrados pelo varejista garantidos por ativos financeiros;*
- c) contratos de compra de energia celebrados pelo varejista mediante prestação de garantias reais;*
- d) contratos de compra de energia celebrados pelo varejista mediante prestação de garantias fidejussórias;*
- e) contratos de compra de energia celebrados pelo varejista com previsão contratual de ressarcimento, acrescido ou não de penalidades; e*
- f) demais contratos de compra de energia celebrados pelo varejista.*

Pela ótica do representado, destaca-se:

“São elegíveis a serem representados, na comercialização varejista:

2.2.1 os consumidores com unidades consumidoras aptas à aquisição de energia elétrica no Ambiente de Contratação Livre - ACL; e

2.2.2 os detentores de concessão, autorização ou registro de geração com capacidade instalada inferior a 50 MW não comprometidos com Contrato de Comercialização de Energia em Ambiente Regulado - CCEAR, Contrato de Energia de Reserva - CER ou Cotas.”

De acordo com a ABRACEEL, existe um potencial de migração do grupo Alta Tensão, do ACR para o ACL de aproximadamente 6.300 consumidores, o equivalente a 3.000 MW médios, haja vista a redução do requisito de migração de consumidores livres para 500 kW. Também, um dos itens constantes da Consulta Pública nº 33 do Ministério de Minas e Energia, é tornar obrigatória a representação dos consumidores com demanda inferior a 1 MW médio por agentes comercializadores. Tal medida amplia sobremaneira a participação e relevância do papel do Comercializador Varejista. Outra vantagem, é a possibilidade de segregação dos mercados de atacado e de varejo.

2.0 – Os Riscos da Comercialização Varejista

Ao aumentar sua base de clientes através da migração de consumidores anteriormente pertencentes ao mercado regulado, o comercializador varejista está sujeito à ocorrência de inadimplências. De acordo com MAYO (2009, p.8), dentre os riscos aos quais o mercado de energia está sujeito, destaca-se o risco da contraparte, que é definido como “a ameaça de perdas causadas pela inadimplência seja no pagamento, seja na entrega da energia pela contraparte, por exemplo, como resultado de insolvência. A introdução de novos agentes no mercado introduz novos riscos devido à possibilidade de uma contraparte não honrar suas obrigações contratuais.”

2.1 – A Inadimplência

De acordo com o Instituto ACENDE, A Inadimplência corresponde às contas de luz emitidas pelas distribuidoras de energia que não são pagas pelos consumidores.

A inadimplência é verificada pelas distribuidoras e seu percentual histórico é 1,2%. Contudo, foi estipulada pela ANEEL em 0,5% do faturamento bruto, para fins de recuperação tarifária.

Para o Comercializador Varejista, tal recuperação não é possível, por tratar-se de um risco do negócio.

2.2 – O Tratamento Jurídico da Inadimplência



Por se tratar de um serviço essencial, a interrupção de fornecimento de energia é de difícil aplicação no Brasil. Tal entendimento pode ser verificado na Lei nº 7.783/1989, em seu artigo 10.

Também, de acordo com o Instituto ACENDE, encontra-se embasamento legal nos artigos 22 e 42 do Código de Defesa do Consumidor, que citam, respectivamente:

“Os órgãos públicos, por si ou suas empresas, concessionárias, permissionárias ou sob qualquer outra forma de empreendimento, são obrigados a fornecer seus serviços adequados, eficientes, seguros e, quanto aos essenciais, contínuos.”

“...cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto ao ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça”.

2.3 – A Experiência Internacional

A figura do Comercializador Varejista (Modelo Retail Wheeling) está presente em outros países, como Portugal, Colômbia, Califórnia e Grã-Bretanha.

O mercado varejista da Califórnia é considerado um exemplo negativo da abertura de mercado, pois não possuía na época capacidade de geração suficiente para suprir sua demanda (SHOR, 2018). Dentre os problemas enfrentados por aquele mercado, a alta de preços seguida de fixação de preço teto, somada a um quadro de escassez e limitação de carga, levou ao desinteresse dos *players* em participar do mercado. Adicionalmente, sinalizou suscetibilidade ao risco regulatório.

Ainda em SCHOR, enquanto exemplo positivo, tem-se o caso da Grã-Bretanha que, em 1998, permitiu a migração dos consumidores para o mercado livre, independentemente de sua carga, mediante estabelecimento de preços-teto para um período de dois anos.

Cabe ressaltar que a regulação atual em prática no Brasil (Lei nº 10.848/2004), teve como base o mercado britânico de energia.

Quanto aos aspectos jurídicos afetos à interrupção do fornecimento aos consumidores, Portugal merece destaque positivo, na medida em que permite o desligamento do consumidor, em caso de não regularização da inadimplência.

Para o consumidor, uma das principais vantagens do mercado livre de energia é o benefício econômico auferido, ao poder contratar energia a um preço inferior, se comparado aos preços praticados no mercado regulado (MAYON, 2018).

3.0 – O Seguro de Crédito como Instrumento de Mitigação dos Impactos da Inadimplência dos Consumidores para o Comercializador Varejista

A interrupção do fornecimento de energia é um aspecto complexo em caso de inadimplência, pois, conforme citado no item 2.2, a energia elétrica é considerada um bem essencial.

Uma alternativa para mitigar os riscos da Comercializadora Varejista é a contratação de seguro de crédito. Embora não seja amplamente utilizado na América Latina, a securitização de recebíveis é bastante utilizada nos países europeus.

A cessão de crédito a terceiros pressupõe o seu recebimento integral, após determinado período. Tal cessão pode ser caracterizada na forma de bens ou serviços. O não recebimento evidencia uma situação de inadimplência.

3.1 – O Seguro de Crédito Interno

O Seguro de Crédito no Brasil, subdivide-se em Seguro de Crédito à Exportação – SCE ou Externo e Seguro de Crédito Doméstico ou Interno.

O Seguro de Crédito à Exportação – SCE é aquele voltado para as operações junto ao mercado internacional e visa prevenir contra os riscos não comerciais, contra os riscos do governo do país importador e contra as catástrofes naturais, mediante uma garantia dada pela União.

Já o Seguro de Crédito Interno, de acordo com a Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, busca ressarcir o credor das Perdas Líquidas Definitivas.

Um dos principais benefícios do seguro de crédito, é que o mesmo pode ser utilizado como uma ferramenta de gestão do Fluxo de Caixa, na medida em que permite transferir para a seguradora o risco da inadimplência de um determinado cliente, bem como diversificar o risco do portfólio mediante a gestão de recebíveis.



Através de ferramentas de análise qualitativa de crédito, a Comercializadora pode classificar e pontuar seus clientes, optando por securitizar as operações daqueles que oferecerem maior risco de *default*, quer seja por seu perfil financeiro, quer seja por seu segmento de atuação.

Tabela 1 – Características do Seguro de Crédito Interno (SUSEP)

ITEM	CARACTERÍSTICA
Contratantes do Seguro	É geralmente contratado por empresas que realizam operações de crédito em suas vendas, tanto para pessoa física como para pessoa jurídica, ou intermediários de operações de crédito, financiamento e investimento; consórcios, empresas de <i>factoring</i> , etc. caracterizados desta forma como SEGURADOS das operações de crédito. Os SEGURADOS também são os responsáveis pelo pagamento do prêmio de seguro Os contratantes da operação de crédito, ou seja, os devedores são denominados GARANTIDOS, e é sobre eles que incide o risco de inadimplência
Principais Características	a) participação obrigatória do SEGURADO: esta cláusula visa a manter o interesse do SEGURADO na seleção dos riscos, assim como no resultado das ações judiciais e extrajudiciais b) globalidade das operações: tem por objetivo evitar que a entidade de crédito somente inclua na apólice os riscos de maior vulto e probabilidade c) limite de crédito: estabelece um limite máximo de crédito, evitando assim as fraudes e o excesso de exposição do SEGURADO
Modalidades e Características	Riscos Comerciais – é uma modalidade do Seguro de Crédito que tem por objetivo cobrir as operações de crédito realizadas pelo SEGURADO, somente com pessoas jurídicas domiciliadas no país Quebra de Garantia – esta modalidade do Seguro de Crédito tem por objetivo cobrir as operações de crédito realizadas pelo SEGURADO, especialmente aquelas relativas à venda de bens de consumo, para pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas no país. A principal característica desta modalidade é a existência de garantias reais, em que os bens envolvidos na operação são utilizados como garantia ao SEGURADO e à Seguradora
Principais Coberturas	Cobertura de Operações de Consórcio - garante ao SEGURADO (no caso, o grupo de consórcio) as Perdas Líquidas Definitivas em consequência da insolvência do GARANTIDO (cada um dos consorciados contemplados) depois que este tiver tomado posse do bem consorciado, deixando de pagar as prestações mensais Cobertura de Operações de Empréstimo Hipotecário - tem por objetivo cobrir as Perdas Líquidas Definitivas que o SEGURADO venha a sofrer em consequência da insolvência de seus devedores pessoas físicas, nos contratos de empréstimo com garantia hipotecária, não abrangidos pelo Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Esta cobertura terá início no momento em que o devedor, satisfeitas todas as exigências estabelecidas no Contrato de Empréstimo Hipotecário e na apólice, inscreva a hipoteca no registro competente Cobertura de Operações de Arrendamento Mercantil ("Leasing") - nesta cobertura a SEGURADORA se obriga a indenizar o SEGURADO pelas perdas líquidas definitivas que o mesmo possa sofrer em consequência da incapacidade do arrendatário/GARANTIDO de pagar as contraprestações estipuladas em contrato de arrendamento mercantil
Vigência da Apólice e Prazo das Operações de Crédito	Não existe vinculação entre o prazo de vigência da apólice e as coberturas de crédito. Por exemplo: foi feita a compra a prazo de um veículo em 48 meses em 01/02/2008, supondo que a financeira tivesse uma apólice com vigência de um ano a partir de 01/01/2008. Caso ocorresse a insolvência do comprador em 05/05/2010, a SEGURADORA teria a obrigação de indenizar o SEGURADO se este pagou prêmio integral ou se a apólice fosse renovada até a extinção das obrigações já assumidas Em caso de cancelamento da apólice todos os contratos que já foram averbados permanecem garantidos, sendo encerradas somente as



	coberturas para as novas contratações de crédito
Insolvência	<p>a) Quando for declarada judicialmente a falência do devedor, também denominado GARANTIDO</p> <p>b) Quando for deferido judicialmente o processamento da concordata preventiva do GARANTIDO</p> <p>c) Quando for concluído um acordo particular do GARANTIDO com a totalidade dos seus credores, com a interveniência da SEGURADORA, para pagamento de todas as dívidas com redução dos débitos</p> <p>Na modalidade Quebra de Garantia, a insolvência também se caracteriza quando, na cobrança judicial ou extrajudicial da dívida, os bens dados em garantia ou os bens do GARANTIDO revelem-se insuficientes ou fique evidenciada a impossibilidade de busca e apreensão, reintegração, arresto ou penhora desses bens</p>
Características do Sinistro	Quando ocorre a insolvência do devedor reconhecida através de medidas judiciais ou extrajudiciais realizadas para o pagamento da dívida
Legislação em Vigor	<p>CIRCULAR SUSEP N°21/89, de 23/08/1989</p> <p>CIRCULAR SUSEP N°53/80, de 22/09/1980</p> <p>CIRCULAR SUSEP N°73/79, de 31/10/1979</p> <p>CIRCULAR SUSEP N°34/76, de 14/06/1976</p> <p>CIRCULAR SUSEP N°30/76, de 04/06/1976</p> <p>CIRCULAR SUSEP N°41/72, de 03/10/1972</p>

3.2 - Vantagens e Pontos de Atenção da Contratação do Seguro de Crédito

Dentre as vantagens da contratação do Seguro de Crédito, pode-se inferir:

- A seguradora possui uma base de dados robusta para consulta dos dados quantitativos e qualitativos dos clientes;
- Os fatores experiência o custo de criação de uma área de análise de risco de crédito e cobrança devem ser levados em conta, caso a Comercializadora Varejista esteja analisando a hipótese de formar uma equipe própria;
- Haja vista a indenização em caso de inadimplência, o fluxo de caixa da comercializadora é mais previsível/estável.

Dentre os pontos de atenção, é importante ressaltar:

- É importante, em caso de contratação de Seguro de Crédito, avaliar o quanto a taxa do serviço onera o valor a ser cobrado do representado, buscando evitar a que os preços praticados pela Comercializadora Varejista se tornem não competitivos.

4.0 – CONCLUSÃO

Embora a figura do Comercializador Varejista faça parte do cenário do mercado livre de energia desde 2013, sua participação ainda é discreta. Dentre as motivações para a baixa performance desse agente no mercado brasileiro, destaca-se o risco da inadimplência do consumidor, cuja mitigação atualmente não está garantida, quer seja por falta de opções no mercado para esse fim, quer seja pela impossibilidade de interrupção de fornecimento de energia aos consumidores (desligamento de agentes inadimplentes). Mesmo em caso de inadimplemento do consumidor, permanece a responsabilidade em honrar as obrigações de compra de energia, assumidas junto às geradoras.

Uma das opções que pode ser adotada pelas Comercializadoras Varejistas, é a contratação da modalidade Seguro de Crédito, cuja principal vantagem é transferir para a seguradora o risco da inadimplência de um determinado cliente.



Com a aprovação da proposta constante da Consulta Pública nº 33/2017, a separação entre os mercados de atacado e varejo e a obrigatoriedade da representação dos consumidores com demanda até 1 MW, espera-se que novas alternativas de mitigação do risco para esse agente sejam apresentadas no mercado.

5.0 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) ABRACEEL – Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia. Abraceel: Abertura de Mercado. Disponível em:
http://abraceel.com.br/archives/doc/11-12-2018_-_Estudo_Abraceel_Abertura_2018.pdf
- (2) ACENDE – Instituto Acende Brasil. Política Tarifária: Perdas e Inadimplência. Disponível em:
http://www.acendebrasil.com.br/br/sala-de-imprensa/pol%C3%ADtica_tarifaria_perdas_e_inadimplencia
- (3) CCEE – Câmara de Comercialização de Energia Elétrica. Procedimento de Comercialização. Disponível em:
https://www.ccee.org.br/ccee/documentos/CCEE_348085
- (4) MAYO, Roberto. Derivativos de eletricidade e gerenciamento de risco. Rio de Janeiro. Synergia. 2009
- (5) Seguro de Crédito exportação. Disponível em:
<http://www.fazenda.gov.br/noticias/2017/dezembro/entenda-como-funciona-o-seguro-de-credito-a-exportacao>
- (6) Seguro de Crédito Interno
<http://www.susep.gov.br/setores-susep/cgpro/cofir/seguro-de-credito-interno>
- (7) POLITO, Rodrigo. MAYON, Paulo. PARODI, Marcelo. Setor Elétrico Brasileiro 2012 – 2018: Resiliência ou Transição? Rio de Janeiro: Synergia, 2018
- (8) SCHOR, Juliana Melcop. Abertura do Mercado Livre de Energia Elétrica: Vantagens e Possibilidades do Retail Wheeling no Brasil. Rio de Janeiro: Synergia, 2018
- (9) TOLMASQUIM, Mauricio T. Novo Modelo do Setor Elétrico Brasileiro. Rio de Janeiro: Synergia; EPE: Brasília, 2011

DADOS BIOGRÁFICOS



Roseli Santos de Sant'Ana é Economista pela FAE Business School, Especialista em Controladoria e Finanças pela UFPR e Master of Business Administration (MBA) em Gestão do Setor Elétrico pela ISAE/FGV. Atualmente é Analista Econômico-Financeiro Sênior na Superintendência de Risco e Planejamento da Comercialização na Copel Comercialização S.A.