

Conselho de Consumidores de Energia Elétrica Eletropaulo

RELATÓRIO DA PARTICIPAÇÃO DO CONSELPA



GESEL 20
anos
Grupo de Estudos do Setor Elétrico
UFRJ



**Instrumentalização e Sistematização da
Capacitação para
Conselhos de Consumidores:
Portal dos Conselhos dos Consumidores**

ANEEL – BRASÍLIA/DF

São Paulo, 05 de setembro de 2018

INTRODUÇÃO.

Representante do CONSELPA:

Nome do Conselheiro	CLASSE	
Gilmar Ogawa	RURAL	Vice-Presidente e Membro Titular

1. O encontro ocorreu no dia 24 de agosto de 2018, das 08h30 às 13h, no auditório Cepat, localizado na sede da ANEEL, o qual teve por objetivo apresentar:
 - a. Os resultados da pesquisa realizada com os conselheiros e Secretários-Executivos;
 - b. Proposta do Programa de Qualificação;
 - c. Produção científica do Projeto.
2. O objetivo do encontro era apresentar os resultados consolidados da pesquisa de opinião realizada com os Conselhos de Consumidores, o programa de capacitação e o esboço de Portal Público e Comunicação no âmbito do referido Projeto de P&D.
3. Foi dada uma visão geral do setor elétrico.
4. O Sr. Nivalde de Castro, Coordenador do GESEL (Grupo de Estudos do Setor Elétrico), iniciou sua fala explicando o que é o GESEL, detalhando algumas de suas principais atividades através de números, como o seu corpo técnico:



119
Colaboradores

CORPO TÉCNICO	
Professores: 37	Pesquisadores associados: 14
Doutores: 18	Portugal (7) Alemanha (1)
Doutorandos: 21	Colômbia (2)
Mestres: 23	Chile (1)
Mestrando: 12	USA (3)

Também descreveu a produção acadêmica, tais como: 67 artigos associados a P&D; 56 relatórios técnicos; 87 textos de discussão do setor elétrico; 9 livros publicados; 4 anuários; 77 seminários e workshops nacionais e internacionais. E nas atividades de extensão, citou artigos publicados em jornais entre 2010 e 2017 e atuação nas mídias sociais.

5. Enfatizou-se que o Setor Elétrico Brasileiro é o setor de infraestrutura melhor estruturado e com maior competitividade da Economia Brasileira. Destacando o Capital Intensivo com longo prazo de maturação e demanda crescente e “infinita”. Nessa trajetória passou por 5 grandes fases:

- a. **1900-1950** - Capital privado estrangeiro: Grupo Light
- b. **1950-1990** – Capital Estatal: Grupo Eletrobras
- c. **1990-2001** – Capital Privado: privatizações das distribuidoras.
- d. **2003-2016** – Capital Privado + Público: SPE de geração e transmissão mistos
- e. **2017-...** Capital Privado: Consolidação dos grupos privados.

6. Os resultados do modelo de 2003 até 2017, se apresentaram na seguinte conformidade, segundo fontes do BNDES:

a. Geração:

Financiamento de **R\$ 120 bilhões de 300** empreendimentos, vinculados aos leilões de energia nova realizados. Construção de plantas hidroelétricas, eólicas e termoelétricas, com capacidade total de **55.000 MW**. Financiamentos viabilizaram **investimentos** totais estimados em **R\$ 200 bilhões**.

b. Transmissão:

41 leilões realizados, financiando **R\$ 27 bilhões**, os quais resultaram em 37.000 Km de linhas de alta tensão investimentos de **R\$ 53 bilhões** para **37.000 km** de novas linhas de transmissão.

c. Distribuição:

Financiamento de **134 projetos** no valor de **R\$32,2 bi** alavanco investimentos de **R\$ 58,7 bi**.

7. As principais causas que explicam o sucesso obtido se assenta no Planejamento, Regulação, Instrumento de Política Pública para expansão: leilões, modelo de financiamento.

8. O modelo do SEB no item planejamento, voltou, em 2014, a ser instrumento de política pública com criação da EPE, a qual elabora anualmente planos de desenvolvimento com horizonte de 10 anos e o PDE tem como base as estimativas de demanda futura até + 10 anos das Distribuidoras + estudos e estimativas do NOS. Esse PDE serve de cenário e parâmetros para toda a cadeia produtiva orientar suas decisões de investimento.

9. Já os Leilões se tornam instrumento política pública que estimula a competitividade e que a determinação de quanto será leiloado e contratado depende da previsão da demanda: Estudos da EPE: Geração (que tipo) e Transmissão. O edital do Leilão permite ajustes para garantir o equilíbrio entre a demanda e oferta, e ao vencedor do leilão recebe contrato de longo prazo que dá como garantia para obter financiamento.

10. Foi esclarecido que o modelo de financiamento se tornou um papel estratégico do BNDES e a forma de financiamento (Project finance) tem garantia dos contratos de longo prazo de geração e transmissão. No caso da distribuição a garantia são os contratos com os consumidores, clientes do mercado cativo, regulado. A conclusão que se chega é que os resultados dos leilões medidos pelos prêmios indica forte interesse: oferta > demanda. Os leilões de novas plantas, linhas de transmissão e aquisição de concessões de distribuição têm exigido prêmios elevados – deságios ou ágios, o que indica forte interesse dos investidores em setor capital intensivo e longo prazo de maturação, logo a oferta por investimentos é maior que a demanda por investimentos.

11. Ao explicar a tendência do setor o negócio segue na direção que o SEB não tem tanta necessidade de empresas estatais, que no passado atuaram como instrumentos de política energética. A própria privatização da Eletrobras e das empresas públicas estaduais é uma questão de tempo (CEPISA e Celesc). Na questão do financiamento, o BNDES vem com atuação mais qualitativo em geração, transmissão e distribuição. Percebe-se a expansão das Debêntures incentivadas. No mercado estruturado a empresas tendem a serem grandes, sólidas e tradicionais grupos cada vez mais verticalizados. No mercado atacadista há deficiência do modelo por falta de garantias (inadimplência na CCEE). O SEB tem que ter Regulação Financeira, via Banco Central.

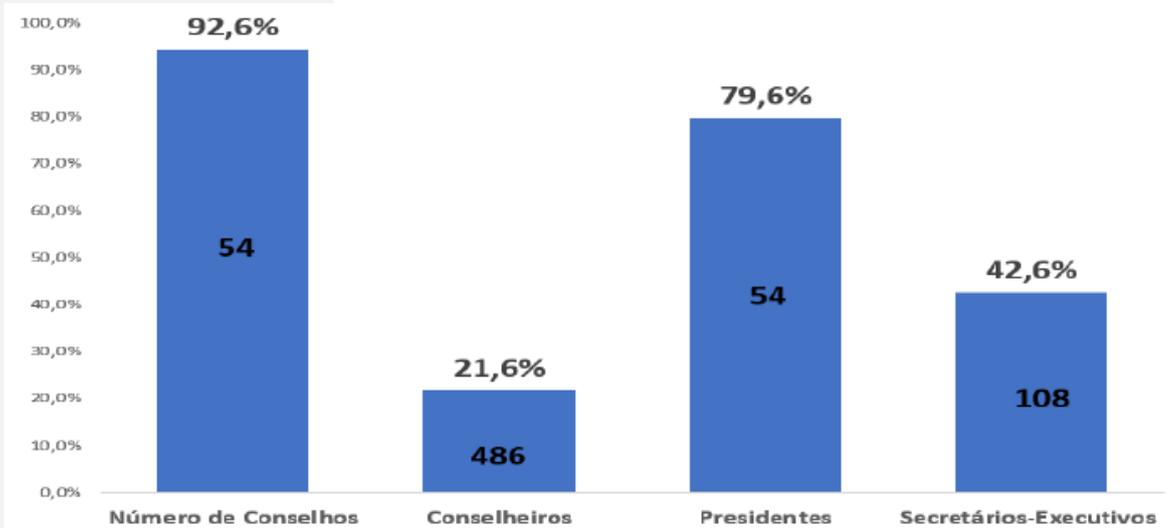
12. Finaliza sua apresentação colocando **DESAFIOS** a serem vencidos, tais como:

- a. Revolução Tecnológica em curso irreversível, como quebra de paradigmas e inovações tecnológicas disruptivas;
- b. Rede de distribuição continuará a existir. Mercado de monopólio natural (prêmio da Eletropaulo);
- c. Oportunidade para os grupos (utilities) assumirem a liderança da revolução tecnológica com a inserção de novos produtos, processos e organizações.

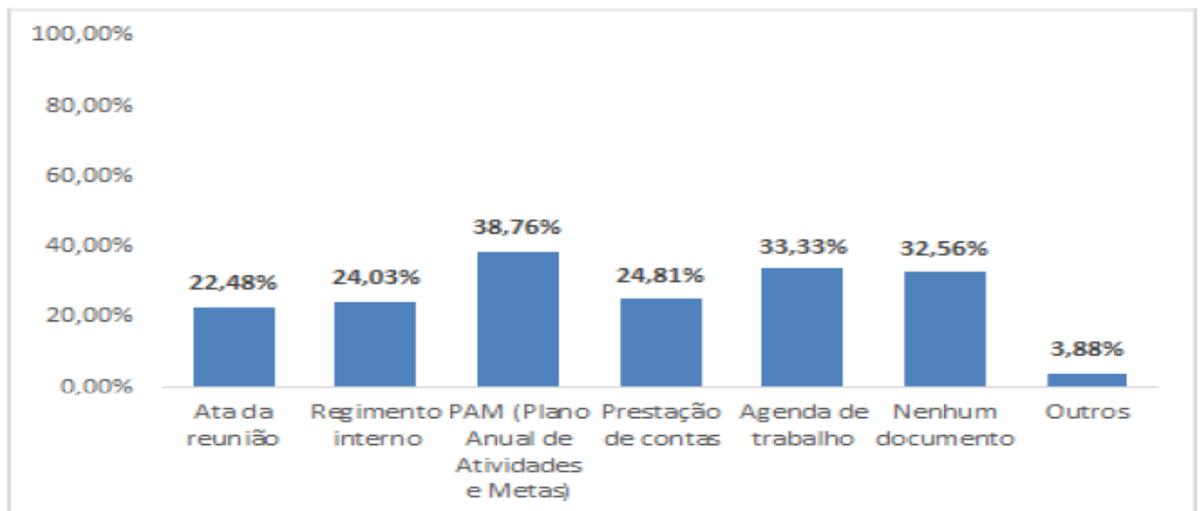
13. Enfatizou que o marco regulatório é consistente e transparente e que a ANEEL teve e tem papel determinante e estratégico para credibilidade desse marco regulatório, o que é fundamental para dar segurança aos investidores (volume e prazo de maturação). Esclarecendo que os contratos de longo prazo firmados entre empreendedores de geração e transmissão são seguros.

14. O Professor Nivalde distribuiu o sumário executivo do relatório técnico da etapa1, ou seja, os resultados da pesquisa de opinião com os Conselhos de consumidores. Falou da metodologia, cujo principal objetivo foi determinar quais os temas, questões e ações mais relevantes para melhor qualificação e capacitação dos Conselheiros, buscando subsídios de outras instâncias e instituições. Passando pela caracterização do perfil dos conselheiros e secretários-executivos; suas atuações; percepção sobre a regulação vigentes; capacitação; comunicação; visão de futuro e comentários finais que pudessem auxiliar na análise dos resultados e no desenvolvimento do projeto.

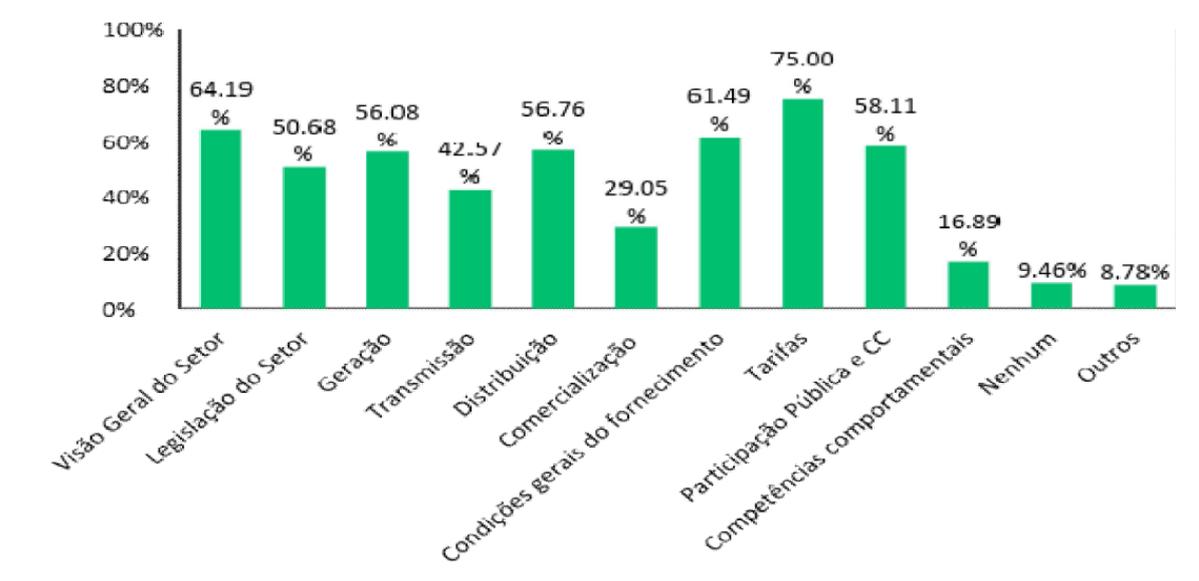
Questionário: Perfil dos Conselheiros



- Que documentos que precisam ser aperfeiçoados para melhor atuação e transparência do Conselho de Consumidores.
(permite mais de uma resposta)



- Quais treinamentos e capacitações lhe foram ministradas desde que assumiu seu cargo?



15. Sobre **PORTAL DOS CONSELHOS DE CONSUMIDORES**:

- Está em construção;
- Hoje a GESEL está desenvolvendo o protótipo;
- Não está claro quem irá pagar o desenvolvimento dos sistema, sua manutenção e sua atualização;
- Haverá contratação de pessoal para essas tarefas? O projeto não responde essas questões;
- O que se pretende é que seja uma forma de comunicação com o consumidor;
- Houve questionamentos sobre evitar confusão com os canais de comunicações das Distribuidoras, principalmente para resolver problemas individuais desse ou daquele consumidor;
- Pretende-se colocar calendários e documentos produzidos pelos conselhos;
- Difundir notícias do setor elétrico, políticas, cursos, downloads de arquivos, agenda de eventos;
- Biblioteca virtual (documentos, vídeos e áudios);
- Informativos customizados sobre o setor elétrico;
- Links para os canais da distribuidora;

- l. Módulo Aprendizagem Virtual com o objetivo de desenvolver uma plataforma de aprendizagem que ofertará cursos para capacitação dos conselheiros em matérias relativas à sua atuação no conselho. Os cursos serão organizado em seções e lições, as quais poderão conter textos, imagens, vídeos e avaliações objetivas ou discursivas.

- m. Principais funcionalidades a serem desenvolvidas nos cursos:
 - 1) Curso: criação do curso, preenchimento de metadados, foto de perfil e foto de capa.
 - 2) Listagem de cursos: exibição de cursos, informações resumidas e organização em categorias de cursos.
 - 3) Instrutores: associação dos instrutores.
 - 4) Conselheiros: processo de inscrição e associação dos Conselheiros.
 - 5) Programa: criação e organização das sessões e lições.
 - 6) Redação de conteúdo: página para criação de conteúdo rico HTML com textos, imagens e vídeos externos.
 - 7) Aprendizagem: página para visualização das lições.
 - 8) Avaliação: criação de avaliações para o conteúdo de seções e do curso.
 - 9) Mensageria: envio de mensagens para instrutores e alunos.
 - 10) Gestão de cursos: acesso a estatística de número de estudantes e tendências de acesso.

16. CAPACITAÇÃO DOS CONSELHEIROS:

- a. Foram identificados através da Pesquisa de Opinião 4 grandes temas :
 - i. Visão Geral do Setor Elétrico
 - ii. Legislação do Setor Elétrico
 - iii. Tarifas
 - iv. Condições Gerais de Fornecimento.

I- Visão Geral do Setor Elétrico

Parte 3: Estruturas

- Estrutura Verticalizada
- Reestruturação
- Mercados de Curto e Longo Prazo; Mercado de Compensação

Parte 4: Setor Elétrico Brasileiro

- Evolução dos Modelos - Histórico
- Estrutura Institucional do Setor
- Agentes Econômicos do Setor

Parte 5: Aspectos Técnicos e Regulatórios

- Tipos de Geração: UHE, UTE, etc
- Transmissão
- Distribuição
- Geração Distribuída

Parte 6: Planejamento da Operação e Expansão

- Planejamento da Operação
- Planejamento da Expansão

Parte 7: Comercialização

- Ambientes de Contratação
- Ambiente Regulado - Leilões



II- Tarifa

Parte 1: Conceitos Básicos

- Componentes das tarifas: Parcela A e B
- Impostos e Encargos
- Subsídios e descontos na tarifa
- Bandeiras Tarifárias
- Perdas Técnicas e Não Técnicas
- A Estrutura Tarifária no Brasil
- Metodologia de cálculo das tarifas

Parte 2: Tipos de tarifas

- Tarifa Branca
- Tarifa Social
- Pré-Pagamento

Parte 3: Metodologias de aumentos tarifários

- Revisão tarifária periódica
- Reajuste tarifário
- Revisão Extraordinária



III - Condições Gerais de Fornecimento

Parte 1: Base contratual

- Direitos e deveres dos consumidores
- Direitos e deveres das distribuidoras

Parte 2: Atendimento a consumidores de energia elétrica

- Prestação de Serviços (prazos e procedimentos)
- Atendimento presencial e telefônico
- Qualidade dos serviços comerciais
- Ressarcimento de danos elétricos
- Medição, leitura, e faturamento

Parte 3: Sistema Elétrico

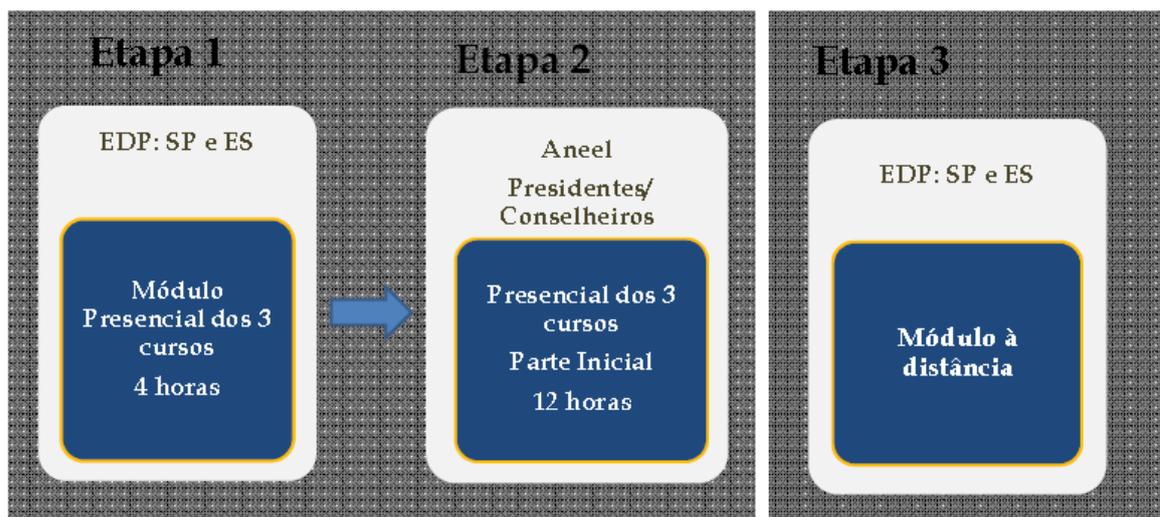
- Inadimplemento e consequências
- Procedimentos irregulares (PNT)
- Suspensão do fornecimento
- Transferência de titularidade

Próximos Passos

Com base na definição dos conteúdos temáticos:

- 1. Aprofundamento dos temas, buscando linguagem direta e exemplos práticos.**
- 2. Seleção de recursos didáticos pedagógicos mais aderentes aos conteúdos.**
- 3. Teste de recursos pedagógicos que haja interação e participação dos Conselheiros: CHATs e FÓRUNS.**
- 4. Definição da estratégia de implementação (proposta)**

Proposta da Estratégia



Setor Elétrico

Mudanças
Tecnológicas
Inovação no
Setor
Consumidor
Ativo

Conselho Consumidor

Mais
atuante,
tenha mais
representivi-
dade e
domínio
sobre o setor

Resultados Pesquisa CC

Atualização
de
conhecimentos
específicos do
setor

Tendências sobre Qualificação

Gradativa,
contínua e
que utilize
mídias
diferentes

A FORMAÇÃO DO CONSELHEIRO DEVERIA SER:

- 1. Alinhada com as contínuas mudanças tecnológicas e regulatórias que ocorrem no setor;**
- 2. Diferenciada e que agregue conhecimento, valorizando os Conselheiros , que são experientes e com boa formação;**
- 3. Composta de conteúdos técnicos e outros que facilitem a postura dos Conselheiros frente aos clientes de sua classe;**
- 4. Preparatória para os novos integrantes do conselho;**
- 5. Contínua, disponível a qualquer momento, e que principalmente, agregue valor e faça diferença para o Conselheiro.**

Escola dos Conselhos dos Consumidores

- 1. Processo de qualificação continuada;**
- 2. Ser um elemento central para a entrada de novos Conselheiros; e**
- 3. Se constituir em fator catalizador da interação inter Conselhos e intra Conselheiros;**



ESTRATÉGIAS DO PROJETO:

- 1. Estruturar e Operacionalizar os Cursos Presenciais e à Distância.**
- 2. Criar Indicadores de Desenvolvimento para os CC.**
- 3. Agilizar a Implementação do Portal.**
- 4. Avançar no Desenvolvimento da Escola dos Conselhos de Consumidores.**

17. REGISTRO FOTOGRÁFICO:



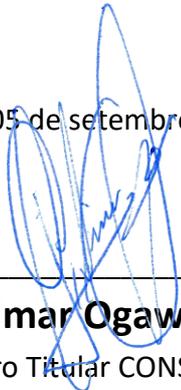


18. Ao final das apresentações o Professor do Instituto de Economia da UFRJ e coordenador do GESEL, Nivalde de Castro, ministrou uma aula com o tema: **Características e Dinâmica do Setor Elétrico Brasileiro**, conforme detalhado acima partir do item 4.

CONCLUSÃO:

Ao final ficou a proposta do projeto de criar a Escola dos Conselhos de Consumidores de Energia Elétrica com o objetivo de capacitar os conselheiros e também criar um portal público e comunicação com o Consumidores com objetivo de disponibilizar informações e documentos, textos didáticos, vídeos, FAQ, eventos, links relevantes, além de promover canal de comunicação com os Consumidores.

São Paulo, 05 de setembro de 2018.



Gilmar Ogawa

Membro Titular CONSELPA
(Vice-Presidente)
Classe Rural