

**Como a abertura do mercado livre e a crescente concorrência exigem novas estratégias para mitigar riscos e garantir estabilidade financeira**



**Marcelo Ferraz**



**Marcus Macedo**

As comercializadoras de energia elétrica estão enfrentando um mercado dinâmico e competitivo, especialmente após a abertura do mercado livre de energia para novos consumidores. Com a regulação 1.081/23 da ANEEL, desde janeiro de 2024, o número de clientes que podem acessar o mercado livre subiu de 38 mil para 200 mil. Esse cenário representa tanto uma oportunidade quanto um desafio, particularmente no que diz respeito à gestão do risco de inadimplência.

O novo momento aumentou a concorrência e elevou o número de comercializadoras em 80% nos últimos cinco anos. Não há dados consolidados sobre a inadimplência das comercializadoras de energia elétrica, mas historicamente, distribuidoras de energia, para fazer um paralelo, apresentam índices de inadimplência média de 4%, que chegaram a 15% durante a pandemia.

Contudo, há dúvidas sobre a adesão dos novos consumidores a instrumentos de apoio à liquidez, como fiança bancária e seguros de garantia de pagamento, gerando preocupação quanto ao risco financeiro. Prevenir a inadimplência e acelerar as decisões de crédito parecem elementos opostos nessa equação e o seguro de crédito surge como uma solução para trazer o equilíbrio necessário e ainda desenvolver outros aspectos como

1. Autonomia e Agilidade: análises de crédito rápidas e confiáveis e authority, permitindo decisões ágeis e seguras para clientes de todos os portes, essenciais para não perder oportunidades de negócio.
2. Redução de Custos e Burocracia: uma solução unificada para todos os contratos,

simplificando os processos e tornando-os menos onerosos.

3. Aumento da Liquidez: Securitizar a carteira de recebíveis não só apoia a saúde financeira da empresa, mas também melhora o rating financeiro e gera mais liquidez, criando flexibilidade para o desenvolvimento de soluções.
4. Percepção de Valor: Ao adotar essa solução, as comercializadoras podem oferecer mais conveniência aos clientes, desviando-se da competição meramente por preço e destacando-se pelo valor agregado e pela segurança proporcionada.
5. Competitividade: Em diversos cenários o custo final do megawatt/hora é menor do que as soluções tradicionalmente utilizadas.

Em um cenário de maior volatilidade, proteger o fluxo de caixa e o EBITDA das empresas é estratégico para garantir a estabilidade e competitividade. Nesse sentido, a Aon traz o seguro de crédito como um componente estratégico crucial para as comercializadoras que buscam crescer com segurança em um mercado cada vez mais competitivo. A solução não só reduz custos, mas também traz benefícios financeiros e comerciais, fortalecendo a posição da empresa no mercado.

---

\* **Marcelo Ferraz**, Diretor de Soluções de Crédito e Risco Político

\* **Marcus Macedo**, Líder Especializado em Recursos Naturais na Aon Brasil

**Fonte:** Aon/FSB, em 20.06.2024.