

**Solange Calvo**

### **Inteligência analítica move o setor energético**

Superadas as agruras do racionamento em 2001, as empresas de energia elétrica ainda enfrentam, entre tantos, mais desafios: o de prosseguir cumprindo regras instituídas em 2004 pelo governo federal, que estabelece, além de outras exigências, alto nível de acurácia na previsão de carga. E outro, não menos crítico, que é o combate a fraudes. De um lado e de outro, a tecnologia é fundamental para auxiliar no cumprimento de metas e na garantia de rentabilidade.

São 64 distribuidoras de energia elétrica, estatais ou privadas, que integram o desenho do setor no Brasil. Por meio delas, são atendidos cerca de 60 milhões de consumidores em todo o território nacional, que usaram no ano passado, segundo a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), 347.371 GWh, apresentando crescimento no consumo de 3,8% em relação a 2005.

Um mercado em constante ebulição, marcado pelo crescimento do consumo, seguido no paralelo pelo aumento dos incidentes de fraude (roubo de energia). Mas, como em qualquer outra empresa, independente do tipo de negócio, antes da adoção de tecnologias capazes de modernizar o ambiente de TI e trazer conseqüentes resultados para os cofres, é preciso aprimorar processos. E na maior parte das vezes esse ato significa mexer em vespeiro.

Regulamentações, licitações e outros ingredientes tornam complexa a gestão nessas companhias. Por essa razão, a necessidade de aprimorar processos é altamente premente, e antecede à movimentação pelo uso de novos recursos tecnológicos.

Primeiramente, há que se integrar as áreas de negócios com a de TI. “Elas praticamente não se falam. Isso porque o CIO continua sendo enxergado como técnico e não como um executivo de negócios”, diz Ione de Almeida Cocco, vice-presidente dos Programas executivos do Gartner para a América Latina, que também acumula 19 anos de experiência no setor elétrico.

De acordo com Ione, estudos do Gartner comprovam que as áreas operacionais das concessionárias estão dez anos atrasadas em relação à governança corporativa se comparadas a de TI. E ainda que após dois anos de redução de custos, as empresas de energia estão novamente focando esforços em melhorias e inovação de processos de negócio. “Mas ainda há um longo caminho a ser percorrido”, diz a executiva.

Na visão do instituto, os líderes desse setor e também de TI precisam criar bases que informem sobre ações estratégicas e que contenham informações de ciclo de vida mais curto. Tudo isso soa com apelo de gerenciamento sofisticado, considerando a complexidade turbinada pela bateria de exigências regulatórias. E o primeiro passo é a adesão às melhores práticas.

Algumas concessionárias já estão reunindo esforços no sentido de adotar procedimentos que levem à integração da área técnica com a comercial. Trata-se da preparação do terreno para a modernização do ambiente de Tecnologia da Informação, que ajudará sobremaneira a vencer desafios como estar em dia com as normas da Aneel – Agência Nacional de Energia Elétrica, vinculada ao ministério de Minas e Energia, que é responsável por regular e fiscalizar a geração, transmissão, distribuição e comercialização de energia elétrica no país.

As concessionárias têm de calcular com acurácia a previsão de demanda para cinco anos seguintes quando compram energia em leilões. Não podem realizar estimativas excedentes nem tampouco que impliquem em falta de energia. Não é tarefa fácil, considerando que a margem de erro, não sujeita à multa, é de apenas 3% (para mais ou para menos).

E o consumo de energia é altamente variável. Dependendo da região de concessão da companhia, vários fatores podem interferir no nível do consumo, desde as variações do preço da soja, que interferem na economia, à taxa de desemprego, podem ser implacáveis com a estimativa. Se levarmos em conta que é quase impossível a precisão nesses casos, o melhor caminho é a tecnologia, ensinam analistas do setor. Ela vai ajudar a montar cenários com a alimentação de dados da movimentação do mercado.

Não há dúvidas de que todo o cuidado é pouco nesse setor. Para **Claudio Sales**, presidente do **Instituto Acende Brasil**, que representa as empresas do segmento, os riscos dos investimentos não se pagarem é grande, sendo que, hoje, a receita obtida com os serviços não é mais suficiente para pagar os custos da operação, investir na melhoria de serviços e, ainda, remunerar os investidores. Esse quadro é muito agravado pela carga tributária. “Apenas 25% do que é cobrado dos usuários fica com as concessionárias”, diz o presidente.

Para garantir que os serviços sejam cobrados e faturados de maneira eficiente, são fundamentais ações contínuas de combate a fraudes, na avaliação de **Sales**. “É necessária a gestão de perdas, pois em alguns Estados do país, a taxa está entre 30% e 35%. Evasão de receita significativa”, complementa Ione do Gartner.

O roubo de energia, também conhecido como “gato”, tem duas modalidades, a social, praticada por consumidores de muito baixa renda – que não é o coração do problema em determinadas regiões – e a do restante que se valem do uso indevido da energia elétrica para tirar vantagem para os negócios. Tanto um quanto o outro geram desequilíbrio nos cofres e a poeira levantada acaba pousando nos ombros dos consumidores que têm suas contas aviltadas para compensação.

Michael Wimert, presidente da Elucid, consultoria e desenvolvedora de soluções e serviços para o segmento, afirma que esse ato ilegal é praticado também por empresas de nome. Não tem muito tempo, ele conta, que um famoso supermercado foi pego em flagrante. Nessa lista, também se incluem padarias e companhias de variados setores.

Mesmo com tantas pedras no caminho, o faturamento das empresas do setor é expressivo. No ano passado, a receita somada das maiores concessionárias chegou a R\$ 40,2 bilhões. No primeiro trimestre de 2007, R\$ 10,6 bilhões já ocuparam os cofres das companhias, segundo dados da Aneel.