

## **Com nova regulação, abertura de mercado reforça relevância da comercialização e papel do compliance no setor elétrico (1)**

Yuri Sahione (2)

Alexandre Leite (3)

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) publicou, no último dia 25 de abril, a Resolução Normativa nº 1014/2022 (REN 1014/2022), que alterou o conjunto de regras aplicáveis para entrada, permanência e saída dos agentes no mercado de energia.

Dentre as alterações, a ANEEL instituiu controles mais severos para grandes comercializadoras de energia, agora denominados Comercializadores de Grande Porte ou Tipo 1. Se enquadram em tal grupo aqueles com venda mensal superior à 30Mw no âmbito da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica. Antes os requisitos de liquidez financeira se resumiam ao capital social, padrão conhecidamente frágil e insuficiente. Agora, com a nova resolução, as empresas comercializadoras devem preencher uma série de requisitos para obter a autorização e Comercializadores do Tipo 1 deverão comprovar anualmente Patrimônio Líquido mínimo de R\$10 milhões.

Tal medida é salutar para garantir um ambiente de negócios mais eficiente, transparente e seguro, especialmente em um contexto de liberação do mercado, que avança rapidamente pelo Congresso por meio do Projeto de Lei 414/2021 e que promete liberar clientes cativos (baixo consumo, inclusive residenciais) para contratarem sua própria energia no livre mercado de energia (ACL).

Nesse contexto, um ambiente robusto de livre mercado é condição básica para que se alcance a liberação do cliente para o ACL e não exponha o funcionamento do modelo a falhas sistêmicas em decorrência de um agente específico.

Em que pese o avanço da legislação, o mercado que busca liberdade deve também ser agente ativo desse movimento e não apenas mero agente passivo, esperando medidas do regulador – sempre fundamentais. Os agentes devem procurar por soluções próprias com base nos próprios perfis de cada empresa, buscando dentre suas possibilidades um maior controle de suas operações e contrapartes. Um mercado livre melhor e mais eficiente promoverá e gerará oportunidades para todos que nele estão inseridos, ao passo que constantes falhas sistêmicas serão prejudiciais a um mercado ainda novo em nosso país.

Dentre as diversas medidas que um agente privado pode adotar está a adoção de medidas de compliance básicas das contrapartes com quem se está contratando, especialmente PPAs de longo prazo. Eventuais falhas de tais contrapartes podem expor ao agente ao Preço de Liquidação de Diferenças, com potenciais severas consequências para o agente e potencialmente até para o setor, como já ocorreu em um passado recente.

Dentre as medidas pode-se citar as rotinas de background check dos clientes. Prática mais difundida no segmento bancário pelas normas de prevenção à lavagem de capitais e ao financiamento do terrorismo, o know your client é um grande aliado para conhecer, mesmo que com certa limitação, eventuais problemas que podem levar a um evento de default ou até mesmo de limitações de contratação de outra ordem, especialmente em um cenário globalizado em que empresas e clientes exigem medidas anticorrupção e de práticas sustentáveis.

Um conjunto razoavelmente simples de informações e com relativo baixo custo para as empresas pode trazer informações relevantes como passivos judiciais materiais, inclusive eventuais medidas de bloqueio de bens em curso de grupos nos quais os agentes estão inseridos, além de permitir classificar um determinado cliente como de mais alto risco dado o ambiente de negócios do país em razão do vínculo direto com agentes políticos.

O empréstimo das rotinas de compliance não tem por finalidade eliminar riscos anticorrupção ou eventuais riscos reputacionais graves - eventualmente pode acontecer -, como objetivo principal, e sim se apropriar de uma ferramenta de controle interno para melhorar a segurança no relacionamento com o cliente, sem prejudicar o dinamismo do mercado.

Em mercados sensíveis e estratégicos, alguma regulação é sempre bem-vinda, mas a falta de regulação não pode de forma alguma representar sinônimo de insegurança quando é possível utilizar ferramentas corporativas já existentes e razoavelmente simples para mitigar riscos econômicos. À medida que o segmento de comercialização segue em franca expansão com entrada de novos players, a busca por mitigação de riscos desconhecidos deve virar prática comum no segmento.

- (1) Artigo publicado em O Estado de São Paulo. Disponível em: <https://politica.estadao.com.br/blogs/fausto-macedo/com-nova-regulacao-abertura-de-mercado-reforca-relevancia-da-comercializacao-e-papel-do-compliance-no-setor-eletrico/>
- (2) **Yuri Sahione é sócio das áreas de compliance e penal.**
- (3) **Alexandre Leite é sócio da área de energia do Cescon Barriou Advogados.**