

# A grandeza de um setor orientado a inovação

Por Henrique Leme,  
sócio-fundador da Dcide

15/6/21



**Essa é uma história de empresas, associações, instituições e pessoas que trabalhando de maneira colaborativa e para o bem comum puderam pavimentar um pequeno trecho da evolução do mercado de energia elétrico brasileiro abrindo caminho para seu desenvolvimento. Também é a história de pessoas que, apaixonadas pelo que fazem, vem dedicando suas vidas e seu tempo por acreditarem nesses conceitos.**

**Encontro nesta história motivação pessoal para continuar em meu caminho. Creio ainda que possa servir de inspiração para novos profissionais para que percebam como uma visão coletiva em substituição aos interesses individuais pode trazer grandes benefícios.**

***“A energia elétrica é uma das mais nobres formas de energia.”***

## **Contexto**

A energia elétrica é uma das mais nobres formas de energia. A sua versatilidade, facilidade de transformação em outras fontes, abordagem de distribuição e transmissão e a possibilidade de geração renovável e sustentável fazem dela não só um insumo essencial para o desenvolvimento social e econômico, como um vetor de conhecimento e inovação emblemático no próprio setor elétrico, suas empresas e seus profissionais.

Esta visão de gigante pela própria natureza também serviu de motivação para que o mercado de energia elétrico brasileiro se tornasse um dos mais representativos e desenvolvidos do mundo, sendo referência em diversos aspectos e impressionando não só pelo tamanho, mas também pela disposição a inovação de seus participantes, mesmo estando todos cientes que ainda há muito que se caminhar e evoluir.

Em meados de 2005, após passagens pelo mercado financeiro internacional e na Enron, Patrick Hansen, que já atuava no setor

elétrico brasileiro havia alguns anos, aceitou o desafio de estruturar dentro da CPFL Energia uma área de “Risk Assessment & Control”, pioneira no setor naqueles tempos, e viu no curso de Mestrado em Estatística da Unicamp, que tinha além das conhecidas credenciais, a vantagem de ficar em Campinas, uma oportunidade de especialização relacionada com o novo desafio.

Em uma dessas boas coincidências da vida, nos conhecemos neste curso. Na época eu, um jovem entusiasta da estatística, sem experiência, mas com muita vontade, vinha direcionando minha formação para tentar buscar oportunidades no mercado financeiro.

Pareceu-lhe uma boa ideia convidar-me a trabalhar com ele na CPFL. Lá trabalhamos juntos por 6 anos. Conquistas, amigos de vida toda e ótimas lembranças descrevem um pouco daquele período. Outros 10 já se passaram na Dcide, sobre esses, darei mais detalhes.

# Iniciativas do próprio mercado a favor do mercado

Como diz o dito popular “a necessidade é mãe da inovação”.

Não demoramos muito para notar que os principais desafios de nossas funções não eram apenas uma questão específica da empresa, mas uma dificuldade do setor como um todo.

A falta de informação organizada de preços e a dificuldade de benchmark e validação das curvas forward para negociação de energia eram na época os grandes desafios para se calcular métricas de risco consistentes. Adicionalmente, parecia haver muito espaço para o desenvolvimento, organização e sistematização de processos de comercialização e o amadurecimento de boas práticas de gestão de risco.

***“Essa iniciativa não teria sido possível se não tivéssemos nas empresas do setor executivos visionários, com senso de coletividade, que realmente encamparam o projeto”***

Mas vejamos como nem tudo é tão simples. Patrick, com seus 40 anos e 4 filhos pequenos, era bem respeitado dentro da empresa e tinha uma carreira bem-sucedida em uma companhia tradicional e renomada do setor. Eu, por outro lado, até tive uma trajetória promissora na CPFL, mas havia deixado a empresa um ano antes a favor de uma carreira concursada de professor de estatística na UFG.

Haveríamos de adentrar novos mares, renunciando as nossas situações confortáveis, para enfrentar todas as dificuldades e riscos extensivamente conhecidos para se empreender no Brasil?

Somado a isso, haveria ainda um desafio maior, de convencer grande parte das empresas a confiar à Dcide, que estava nascendo ali, algumas de suas informações consideradas críticas acreditando que, no processo de combinação desses dados, o mercado teria uma referência de preços de mais qualidade que aquelas individuais isoladas.

Lembrar desses momentos só faz crescer a minha gratidão e admiração às empresas e associações do setor e ao mesmo tempo essa confiança que nos foi depositada, que é o nosso maior patrimônio, traz junto com ela o compromisso contínuo de sempre fazer o nosso melhor.

Surge então em 15 de junho de 2011 a Dcide, com o propósito de construir em conjunto com as empresas do mercado, referências de preços futuros para comercialização de energia elétrica no Brasil e a partir daí disseminar boas práticas em gestão de risco e à gestão da comercialização.

O mercado mostrou tamanha receptividade e senso de coletividade que em poucos meses o setor de energia elétrico brasileiro já dispunha de referências de preços Forward para os principais produtos comercializados, em um horizonte de 5 anos, com atualização semanal, construída a partir de um processo colaborativo e sistematizado em que as próprias empresas entendiam seu papel na garantia de qualidade da informação, ou seja, não se suja a água que vai beber.

Essa iniciativa não teria sido possível se não tivéssemos nas empresas do setor executivos visionários, com senso de coletividade, que realmente encamparam o projeto e ajudaram a manter o diálogo sempre aberto e viram na Abraceel, que sempre ofereceu apoio institucional, o melhor canal de discussão para se demonstrar os benefícios que isso teria ao setor.

Os debates permitiram esclarecer precisamente as questões operacionais, metodológicas, o papel que a Dcide teria nesse processo

e ajudaram a reconstruir uma visão de uma parcela menor, mas influentes, de empresas que viam a falta de transparência no mercado como boa para os negócios.

Um projeto piloto foi então iniciado, dando em seguida lugar a um Pool colaborativo de preços, que a Dcide teve a honra e a responsabilidade de gerenciar desde então.

Foi assim então que empresas de todos os portes e perfis começaram a contribuir voluntariamente para que já a 10 anos o mercado elétrico brasileiro tenha referência e preços futuros de qualidade. Digo com propriedade: são pouquíssimos os setores e mercados que têm atitudes tão elevadas.

O Pool Denergia vem sendo ampliado e adaptado às novas necessidades do mercado e ele hoje conta com mais 70 empresas do setor, de todos os portes, segmentos e perfis, tanto públicas quanto privadas, que chegam a totalizar em conjunto mais de 80% da energia comercializada no setor no Brasil e cobre preços em um horizonte de até 20 anos em todas as fontes e submercados

A partir desse Pool de preços foi possível construir índices públicos e gratuitos, uma demanda antiga do setor, que são acompanhados por centenas de profissionais incluindo a mídia, as associações, auditorias, academia, órgãos e bancos públicos, entre outras instituições.

Nem sempre é tão nítida a importância de uma referência de preços para um mercado então coloco de maneira bastante clara os processos que dependem diretamente dessa informação:

- Marcação-ao-Mercado (Definir o valor financeiro de um portfólio energético).
- Análise de Risco (Permite entender a dinâmica dos preços, suas volatilidades e correlações).
- Precificação de Operações (Trazendo um preço de referência a partir do qual negociar).

Tudo isso por iniciativa do próprio mercado, sem necessidade de qualquer normatização específica ou intervenção dos reguladores.

Mas foi possível avançar ainda mais.

Com referências de preço de qualidade disponível as empresas puderam aprimorar suas

infraestruturas de gestão de risco, um pilar essencial para o funcionamento de qualquer mercado.

A Dcide sempre teve a sorte de termos as portas abertas com nossos clientes e parceiros, muitos dos quais se tornaram amigos. Conversas sinceras e abertas foram permitindo entender as principais necessidades do mercado e, especialmente com relação a gestão de risco, isso foi decisivo para irmos identificando boas práticas que eram utilizadas pelas principais empresas do setor.

Em 2019, com o objetivo de democratizar e tornar transparente e acessível esse conhecimento a Dcide teve o privilégio de formatar juntamente com a Abraceel uma cartilha de Boas Práticas em Gestão de Risco, que circulou por boa parte das empresas e estimulou que um próximo passo fosse dado pelas empresas iniciando neste assunto e que aquelas que já tinham uma governança de riscos mais consolidada pudessem avaliar a necessidade de algum ponto de melhoria.

***“A Dcide sempre teve a sorte de termos as portas abertas com nossos clientes e parceiros, muitos dos quais se tornaram amigos.”***

Vimos de perto essa preocupação em criar uma cultura de gestão de risco nas empresas porque tivemos a oportunidade de treinar mais de 600 profissionais entre técnicos e executivos de todas as camadas de gestão e construir ou aprimorar políticas de risco, além de assessorar nossos clientes na utilização de nossas plataformas de gestão de risco, percebendo de perto a relevância que cada vez esse assunto tem nas empresas.

Considero que atualmente o setor está muito mais bem organizado nesse assunto, novamente por iniciativa das próprias empresas e sem necessidade de intervenção regimental. Gostamos de pensar que colocamos um ou dois tijolinhos nessa construção e somos extremamente gratos por essa oportunidade.

# O Papel da Dcide

Foram tantas pessoas que contribuíram de maneira decisiva para que todas essas iniciativas acontecessem que seria injusto citar nomes, mas saibam que em respeito e gratidão a vocês a Dcide dedica toda a sua energia a fazer o nosso melhor, tratando com a máxima seriedade e responsabilidade a missão que recebemos de nossos clientes, mantendo-nos neutros e isonômicos, fazendo o possível para que nossos serviços sejam úteis e aderentes as rotinas das empresas e formando times que realmente se preocupem em ajudar nossos clientes, pelos quais temos um genuíno sentimento de admiração e gratidão.

Nós também creditamos uma parte do sucesso da Dcide às plataformas que construímos que foi a maneira que encontramos para colocar esses conceitos em prática.

Em específico, Pool Denergia foi se desenvolvendo naturalmente para a empresa que as apurações, processamento, disponibilização e consulta das informações já nascessem sistematizadas.

Tendo o desenvolvimento de sistemas dentro de seu DNA, evoluímos no decorrer dos anos um time de desenvolvimento vencedor, que vem aprimorando tanto as tecnologias utilizadas quanto as abordagens de implementação, cobrindo todo escopo do ecossistema de soluções, desde a concepção das necessidades, formatação de layout, preocupação com a experiência do usuário, controle de qualidade e infraestrutura de segurança e de desempenho.

Nosso primeiro funcionário, Carlos Ruesta, hoje sócio e diretor de TI na Dcide é um entusiasta e especialista nestas soluções e realiza um trabalho excepcional junto com um fantástico time multidisciplinar que tem

permitido à Dcide materializar sua missão não só através dos aprimoramentos contínuos na abrangência e aperfeiçoamento das referências de preços, como na disponibilização de plataformas que permitem a gestão integrada da comercialização orientada a processos (FMB Denergia), e também nas análises de risco alinhadas com as melhores práticas (Risk Denergia).

Sabemos que nada teria sido possível sem o apoio do mercado, incluindo as associações e instituições do setor, que por sorte nossa vem sempre mantendo um diálogo aberto e produtivo.

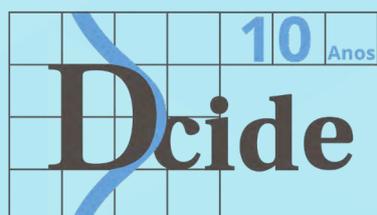
Mas isso também não seria possível sem o apoio de um time de especialistas, apaixonados pela sua missão, em energia que tem nos ajudado a cultivar com nossos clientes uma relação sadia e virtuosa.

Por sua vez, uma equipe administrativa talentosa veio evoluindo e organizando os processos internos da Dcide, trazendo fluidez e profissionalismo às relações com nossos clientes, além de fertilizar o terreno para que possamos continuar evoluindo e nos desenvolvendo.

## 10 anos de Dcide

Conto essa breve história em tom de gratidão não só como uma forma de celebrar os 10 anos da Dcide, mas também para reforçar o nosso orgulho de termos clientes tão evoluídos que nos servem de espelho. Seguimos firmes em nossa missão.

**Parabéns, Dcide, pelos seus 10 anos. Temos sorte de estar em um setor tão grandioso assim.**



[www.dcide.com.br](http://www.dcide.com.br)  
[denergia@dcide.com.br](mailto:denergia@dcide.com.br)