

APRESENTAÇÃO



REALIZAÇÃO



Energia Livre para TODOS !



A maior chamada de prospecção de projetos de P&D e startups do setor elétrico.

O Energy Future é um canal de conexão entre o empreendedorismo no Brasil e Setor Elétrico, com foco na Prospecção de projetos P&D Aneel e Startups.

Realizaremos uma chamada de projetos com uma metodologia que filtra e qualifica as propostas, produtos, serviços e tecnologias que serão encaminhadas às concessionárias.

Informações relevantes para o preenchimento do modelo

- É **obrigatório** seguir o padrão de preenchimento. Fonte Arial 10, cor preta e espaçamento entre linhas 1,15. Fique atento aos limites do quadro de respostas.
- É **vedada** a duplicação, deleção, criação ou modificações em slides, quando não claramente autorizadas no devido slide. Caso uma informação não se aplique ou você não a tenha, discorra sobre no slide específico.
- O presente Relatório de Detalhamento é o **principal componente** da triagem técnica. Tenha carinho em seu preenchimento.
- **Atente-se às datas**. O upload do arquivo deve ser feito no Inscrição de Projetos. Não serão aceitas apresentações enviadas por qualquer outro meio.
- O seu arquivo não deve ultrapassar o tamanho de 10Mb.
- Qualquer dúvida acesse nosso FAQ ou entre em contato com contato@energyfuture.com.br.

Apresentação Institucional

Fundada em 2013, a IDEFIX é resultado da fusão de duas empresas de soluções em TI com experiência de mercado iniciada ainda na década de 90.

Ao longo dos anos, diferentes escopos de projeto foram implementados, tanto na área de desenvolvimento de sistemas, como consultorias, otimização de performance em aplicações, segurança de dados, etc.

Dentre os clientes que fazem parte desta história, alguns a serem citados com destaque são: American Express, Bradesco, C&A, Lojas Renner, SICREDI, Banco do Brasil, GE, Vale e Marinha do Brasil.

Atualmente, além de toda experiência somada de seus profissionais, atua com o que há de mais novo em termos de tecnologia, sempre ponderando sobre o que melhor atende a necessidade em que será aplicada.

Possui parceria com centros de pesquisa e universidades como a Incubadora da COPPE-UFRJ, as escolas de Engenharia e Computação da UFF.

Logotipo da Instituição



Panorama do Projeto

Atualmente o Mercado Livre de Energia está limitado aos grandes consumidores, o que acontece naturalmente em função das limitações de infraestrutura e imposições regulatórias. Respeitamos isso, porém acreditamos que através de tecnologia simples e inovação disruptiva possamos mudar esse cenário.

Entendendo que toda conta de energia possui as Parcelas A (Energia) e B (Distribuição), sem esquecer impostos, é claro, esta proposta envolve a criação de um Sistema de Informação e um APP para o gerenciamento da relação de 3 atores principais: Consumidores BT, Comercializadoras de Energia e Distribuidoras.

O Objetivo é a criação e controle de um fluxo financeiro e de balanço energético, envolvendo a oferta de energia livre pelas Comercializadoras, já sujeitas a todo controle que as permite operar, os Consumidores que ofertarão suas contas de energia e a Distribuidora, que naturalmente precisa ser ressarcida pelo serviço prestado e energia entregue.

Criando um fluxo contínuo e uma relação Ganha Ganha para todas as partes, esta proposta prevê não só a solução técnica, como toda fundamentação econômico / financeira do projeto, e a provocação da Aneel e as questões regulatórias envolvidas.

Não há como inovar e ser disruptivo sem algumas vezes esbarrar em questões regulatórias. Essas devem ser mitigadas, enfrentadas e como não há intensão nenhuma em propor uma solução prejudicial a qualquer das partes, acredita-se que as limitações regulatórias hoje existentes possam ser facilmente contornadas.

Logotipo do Projeto

Insira um x aqui, se o seu projeto
ainda não tem um logotipo



Apenas uma ilustração simbolizando um APP, que aparecerá novamente no slide 11 dentro de um fluxo.



Problema e Solução

PROBLEMA:

- Mercado livre de energia já como uma realidade para a distribuição e consumo do País, porém ainda com importantes restrições e limitações de acesso.
- Energia livre, via de regra, mais barata para o Consumidor que a energia Cativa.
- Novas fontes geradoras sendo criadas no país e uma sinalização de que o Mercado Livre será gradativamente acessível a mais consumidores e consumidores em menor nível de consumo.
- Necessidade de soluções tecnológicas que acelerem o processo de Gestão, Controle e acesso ao ML.

SOLUÇÃO PROPOSTA:

- Criar um APP e sistema de informação para Gerenciar e permitir acesso a qualquer cliente de energia, mesmo BT, residencial, etc, ao Mercado Livre.
- Consumidores se cadastram no APP, onde encontrarão comercializadoras e suas ofertas de energia.
- Consumidores então venderão sua conta de energia para a comercializadora escolhida, de acordo com o menor preço, por exemplo.
- Assumindo que a conta do consumidor possui as parcelas A e B, a proposta é que a Comercializadora ofereça um menor preço apenas para a Parcela A, sendo o APP responsável por ler a conta do Consumidor e calcular as ofertas.
- Comercializadora então compra a conta do consumidor e se encarrega de paga-la à Distribuidora.
- Ao efetuar o pagamento para a Distribuidora, a comercializadora o fará em R\$ e Energia, sendo este o maior ponto de discussão envolvendo todo o projeto.

Relevância

A proposta é relevante, pois endereça um assunto já atual, porém ainda restrito.

Uma vez implementada, esta solução é aplicável e replicável para todas as Distribuidoras e Comercializadoras do setor elétrico brasileiro, sem que cada uma destas empresas precise de grandes investimentos.

A partir desta inovação, naturalmente desdobramentos serão possíveis. Já é vislumbrada, por exemplo como evolução desta solução, a comercialização de Energia Pré Paga, solução de pagamento para viabilidade da Mobilidade Elétrica, etc.

Originalidade

Consultando-se a base de dados da ANEEL e do INPI, além de conversas com consultores do Setor Elétrico, não foram identificados projetos relacionados com este.

Mesmo que disruptiva em algum grau, esta proposta não procura infringir regras atuais e que funcionam. Todo mecanismo de controle do Mercado Livre, por exemplo, que possui diferentes trabalhos fundamentando sua constituição, serão respeitados.

Esta proposta é disruptiva no que tange a abertura de mercado e acesso, mas ao mesmo tempo é incremental a medida que traz novas ferramentas para atuação sob toda regulamentação importante, garantidora da segurança do sistema, etc.

Imagem do produto/protótipo ou do serviço.

Insira um x aqui, caso o produto /
protótipo ainda esteja no papel.



Simulação - Processo

Atualmente



Grande Consumidor Atacado

Proposta



Consumidor Varejo

Apresentação financeira

Nos próximos slides você deve inserir apresentações financeiras dos últimos 4 meses em ordem “do mais velho ao mais recente”.

Simulação - Processo



Energia (R\$ / kWh)

Compra = R\$ 0,2*

Venda Atacado = R\$ 0,5**

Spread Atacado X = R\$ 0,3

- Mercado definido por Energia disponível, não clientes.

- * Custo da Energia definido por estratégia. Mercado Futuro, Geração Própria, etc.
- ** Preço balizado pelo ML e concorrência.



Energia (R\$ / kWh)

Compra = R\$ 0,2*

Venda Varejo = R\$ 0,9***

Spread Atacado X = R\$ 0,7

- Mercado definido por Energia disponível, não clientes.
- Spread definido por estratégia comercial e maiores custos operacionais.

- *** Tarifa da Distribuidora variando por área de concessão;
- Diferença de Margem entre os modelos: Estimada entre 30 e 40%

Simulação

Supondo então que o consumidor consuma **300 KWh** a uma tarifa de **R\$ 0,89**. Sua Fatura total seria de **R\$ 267,00**.

Onde:

- Parcela A: 142,80
- Parcela B: 45,40
- Tributos: 78,80

Os valores de Tributos e Parcela B seriam repassados integralmente para a Distribuidora. Já os valores da Parcela A seriam retidos pela Comercializadora.

Supondo que a Comercializadora compre a energia em média a **R\$ 0,20** por KWh, o custo dos **300 KWh** que serão repassados para a distribuidora serão de **R\$ 60,00** gerando uma margem na operação de **R\$ 82,00**.

Desta forma, seria possível dar o desconto para o cliente de supondo 20% no valor da Parcela A, e então a conta final do consumidor seria de **R\$ 238,00** onde:

- Parcela A: $142,80 (-20\%) = 114,20$
- Parcela B: 45,40
- Tributos: 78,80



Nova margem na operação de **R\$ 54,30**

Penúltimo mês

	Horas Alocadas na Equipe
Etapa 1	1008
Etapa 2	1680
Etapa 3	1680
Etapa 4	3024
Etapa 5	3024
Etapa 6	3024
Etapa 7	3024
Total de Horas do Projeto	16464

Valor Médio do HH	R\$ 125,00
Número total de Pessoas envolvidas Direta e Indiretamente	12

Valor total do Projeto	R\$ 2.058.000,00
Valor Mensal do Projeto (18)	R\$ 114.333,33

A proposta financeira para esse projeto naturalmente envolve todas as atividades previstas neste momento inicial do projeto. A alocação de uma equipe multidisciplinar apta a pesquisar, definir a solução e implementá-la num prazo viável de 18 meses.

Está prevista para o momento inicial do projeto a construção de MVPs e rodadas de interação no mercado para validação efetiva do projeto.

Propomos um compromisso inicial de 6 meses para o completo fechamento da viabilidade do projeto seguindo o fluxo de caixa linear proposto ao lado. Vencido esse “go no go”, entramos em fase de implementação definitiva e busca pelo mercado.

Último mês

Item de Custo	Executoras
Recursos Humanos (RH)	R\$ 2.058.000,00
Serviços de Terceiros (ST)	R\$ 322.000,00
Material de Consumo (MC)	R\$ 4.500,00
Materiais e Equipamentos (MP)	R\$ 32.000,00
Viagens e Diárias (VD)	
Outros (OU)	
TOTAIS	R\$ 2.416.500,00

Em complemento ao slide anterior, este apresenta o mesmo racional para o RH, porém com complementos:

ST – Consultoria Regulatória para interlocução com a ANEEL.

MC e MP – Equipamentos para testes da solução, contratação temporária de serviços de computação em Nuvem ou pequenos servidores para controles.

VD e OU – Não é possível determinar nesse momento, considerando que esta proposta pode ser escolhida por empresas de diferentes localidades. Sendo uma empresa do RJ, por exemplo, esses custos serão mínimos, já que estamos também no RJ.

Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças do projeto

FORÇAS

- Pioneirismo (domínio de mercado)
- Acesso a todos os atores envolvidos para viabilidade do projeto
- Capacidade Técnica para desenvolvimento da Solução
- Solução prevê pagamento antecipado por parte do Consumidor (inadimplência zero)
- Acesso ao Spread oferecido pelo Varejo (maior que o ML atual)

FRAQUEZAS

- Pioneirismo (desafios de quem faz primeiro)
- Operação nova (maturação normal)
- Solução técnica simples (barreira de entrada)
- Necessidade de uma parceria importante com uma Distribuidora

OPORTUNIDADES

- Evoluções no APP (Energia pré-paga, Mobilidade Elétrica, etc)
- Acesso a Consumidores do Brasil inteiro
- Modernização Geral do Setor Elétrico Brasileiro

AMEAÇAS

- Setor Elétrico Regulado
- Dependência de novos processos nas Distribuidoras
- Modelo de Remuneração associado ao Spread (concorrência dentro do APP)

Quais desafios já foram vencidos em termos organizacionais e em termos tecnológicos?

Sobre tudo que diz respeito a parte tecnológica, desenvolvimento de software e APP, esta proposta não traz desafios importantes. Serão adotadas tecnologias de mercado, bastante conhecidas e consolidadas.

Existe sim um desafio regulatório que envolve a Distribuidora e a Comercializadora, numa lógica de abertura da Fatura de Energia dos consumidores de BT em Parcelas A e B, com objetivo de equilíbrio de todas as contas. Aqui será apresentada a metodologia e solução proposta, naturalmente fundamentada em leis, regulamentos, etc, afim de que não haja prejuízo para nenhuma das partes, apenas mesmo a questão disruptiva da inovação.

Vencidos esses dois desafios, vamos para o mercado validar e agregar os Parceiros.

Conte-nos mais sobre o seu mercado, seus concorrentes, fornecedores, clientes e outros stakeholders

Como empresa de Tecnologia e Mercado, a Idefix desenvolveu parceria com a HOC, criando um braço de desenvolvimento de soluções em TI para a HOC. Desta forma, somos um elo importante entre a Concessionária demandante por projetos que envolvam a Pesquisa e os Centros de Pesquisa, Universidades, etc. Nesta parceria, atuamos como responsável pelo Desenvolvimento da solução, gestão direta dos projetos, interlocução com os agentes envolvidos e sobretudo, garantidora das entregas propostas.

Atualmente a maior referência como cliente HOC é a Energisa, toda origem da IDEFIX vem do mercado financeiro desde os anos 90, o que de alguma forma abre nosso horizonte para entender o mercado livre com o mercado de títulos, suas garantias, etc, nos permitindo criar essa solução inovadora para o mercado de Energia.

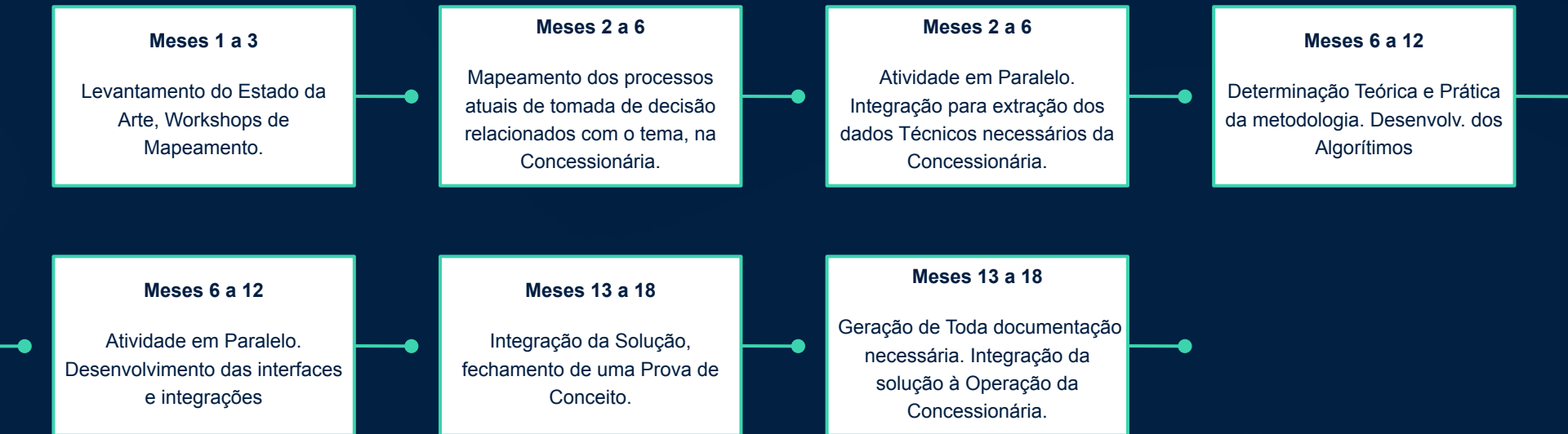
Experiência da Equipe

<p>Fernando Araujo</p> <p>Sócio IDEFIX, idealizador e gerente do projeto. Engenheiro de Computação desde 2001, MBA Economia, Mestre em Gestão.</p> <p>Desde 1998 atuando em TI, com foco no mercado financeiro até 2012, depois o setor elétrico quando.</p>	<p>Claudio Cardozo</p> <p>Arquiteto de Sistemas, Analista de Dados e responsável pela estrutura do APP proposto. Engenheiro de Computação, Cientista de Dados, Especialista em sistemas de missão crítica e sistemas de defesa pela Marinha do Brasil</p>	<p>Maria Claudia</p> <p>Analista de Sistemas, técnica responsável pelo projeto.</p> <p>Engenheira de Computação</p> <p>Atua no desenvolvimento de sistemas 2004.</p>
<p>Equipe de Pesquisa</p> <p>Equipe formada por mestres e doutores pesquisadores, Eng. Eletricistas, etc, acionados sob demanda, oriundos de uma rede de contatos já constituída.</p> <p>Darão corpo às discussões que envolverão a metodologia proposta.</p>	<p>Equipe de Desenvolvimento</p> <p>Equipe formada por profissionais de Análise, desenvolvimento, Interface, e Testes.</p> <p>Profissionais necessários ao cumprimento das entregas propostas.</p>	<p>Consultoria Externa</p> <p>Contratada para apresentação e interlocução da proposta junto a Aneel.</p>

Duplique este slide, caso seja necessário acrescentar mais pessoas ou apague os blocos, caso o número de pessoas seja menor do que 6.

Cronograma de execução.

Insira um x aqui, se o seu projeto não possui cronograma.

☐

Depois de preencher, exclua as caixas de texto que não foram utilizadas.

Quais são suas metas a curto, médio e longo prazo?

CURTO

Validar a solução proposta e Aprovar seu desenvolvimento.

Concluir, Implantar e Amadurecer a solução em um piloto.

MÉDIO

Escalar a solução para toda operação da Concessionária contratante.

LONGO

Escalar a solução para outras concessionárias do setor elétrico.



Agradecemos sua inscrição no
Energy Future

Dúvidas? Entre em contato:
contato@energyfuture.com.br