

A energia como um produto logístico nas cadeias industriais

O novo modelo institucional do setor instaurou um processo de ruptura encadeada pela segregação das operações de geração, transmissão, distribuição e comercialização. Duas dimensões díspares de mercado buscarão formas de coexistência e integração: a dimensão regulada e a dimensão livre movida pelos imperativos da concorrência. Na dimensão livre, atuarão os clientes industriais, via opção de escolha do fornecedor de primeira linha do serviço de energia elétrica. O presente trabalho reinterpreta o quadro de referência vigente e constrói um projeto de integração das operações para o setor. A rede fundamental emerge como uma cadeia logística destinada à criação e entrega de valor ao cliente. O serviço de energia elétrica é tratado como um genuíno *produto logístico*. A configuração da cadeia logística capitaliza ganhos de *market share* e alavanca um novo patamar de competitividade sustentada para as empresas do setor. O trabalho comprova a existência de um canal logístico no âmbito das operações da concessionária – o canal de relacionamentos – e propõe a parceria com o operador logístico especializado como indutor da integração das redes de operações concessionária/clientes industriais. Para a comprovação dessa hipótese, uma pesquisa foi realizada sob a chancela da CEMIG com 22 clientes industriais de alta tensão, representantes de cadeias produtivas líderes dos setores siderurgia, ferroligas e não-ferrosos e químico. Comprova-se que a cadeia logística, um projeto de cadeia de valor, viabiliza a inserção da concessionária nas redes de operações de seus clientes industriais. A compatibilidade entre as atividades da cadeia redonda em rentabilidade superior e em ganhos de *market share* no longo prazo para a concessionária no setor.

Prof. Dr. Paulo Tarso Vilela Resende Ph. D.

Lilian Maria Campolina Moraes