

JUNHO, 2023

Transformação do setor de Energia exige novas habilidades dos executivos

Por Igor Schultz
e Leandro Pedrosa



Transformação do setor de Energia

02

O mercado de Energia no Brasil passa por uma transformação em seu modelo de negócio. Métodos e processos utilizados nas últimas décadas já não se encaixam em um cenário de diversificação das matrizes energéticas e gradual abertura de mercado. O aquecimento deste setor não tem passado despercebido, visto que nos últimos dois anos o cenário passou a ganhar novos players nos serviços de geração, distribuição, transmissão e comercialização, impulsionados pela demanda de geração de energia limpa, o que torna o ambiente de negócios cada vez mais competitivo.

A esse contexto somam-se as novas tecnologias, que visam ampliar a eficiência energética e operacional, gerando um diferencial competitivo por meio de softwares, big data e automação. Fatores primordiais para que as companhias tomem a dianteira no processo – já em curso – da compra e venda de energia no formato varejista, abarcando também consumidores no formato pessoa física, além de grandes contratos de longo prazo visando uma transição para uma energia limpa.



Todo esse movimento exige mudanças comportamentais das empresas e consumidores, que passarão a lidar com novas formas de negociação e possibilidades de escolha entre uma marca X ou Y. **Pelo lado de grandes contratos, as empresas terão que lidar com aspectos combinados que vão desde a capacidade de convencimento técnico de uma venda consultiva, até um funil de vendas bem definido para prospecção ativa de clientes.**



Dado o mercado competitivo e não favorável em termos de precificação que enfrentaremos atualmente, adiciona-se o desafio do fator encantamento do consumidor pessoa física, que estará ansioso por viver uma experiência marcante com esse novo serviço. Cenário que pode ser comparado ao de telecomunicações em meados de 1997, quando a Lei Geral de Telecomunicações (LGT) alterou radicalmente o modelo fortemente calcado na oferta de serviços por empresas estatais, para a abertura de mercado à iniciativa privada.

Por sua vez, **os líderes das companhias elétricas devem estar cientes deste cenário e procurar evoluir em suas cadeiras, a fim de acompanhar a modernização do setor e suprir as necessidades dos consumidores**, que estarão munidos da opção de escolha sobre qual empresa desejam contratar para atender as suas necessidades.



Se antes o mercado era baseado majoritariamente em eficiência operacional para grandes contas, o cenário atual pede preparação para que os líderes se preparem para uma alta competitividade. Timidamente, as empresas de energia já passam a estruturar times de vendas e marketing com alta senioridade, capazes de levar às empresas estratégias de go to market focadas em público-alvo, publicidade e estratégia de vendas.

E, quando falamos de futuro, o cenário também se mostra desafiador para os profissionais de Recursos Humanos, visto que será necessária a criação de planos de sucessão e capacitação de forma urgente para que sejam evitados “buracos” na gestão. Visto que existe hoje um gap entre gerações importante no setor, que faz com que muitas estruturas tenham a inteligência do negócio concentrada nas cadeiras do management, extremamente técnico.

É urgente, portanto, a preparação dos profissionais que estão nas cadeiras operacionais, a fim de que tenham as capacidades necessárias para assumir o negócio – e todas as suas transformações – no futuro próximo.

Conclui-se que devemos reconhecer que o setor elétrico e as companhias “mudaram de carreira” com essa transformação, o que torna essencial a preparação do management que irá tocar essa agenda para que possa atingir os resultados esperados com sucesso.



Igor Schultz
Sócio

igor.schultz@flowef.com
+55 11 96923-4995



Leandro Pedrosa
Sócio

leandro.pedrosa@flowef.com
+55 11 99428-8106

Sobre a Flow

Mais do que uma consultoria para recrutamento e seleção, somos grandes aliados na construção e desenvolvimento das melhores estratégias organizacionais.

Transformando negócios desde 2011, a Flow trabalha em parceria com empresas de todos os setores da economia, trazendo um olhar profundo que conecta o negócio a uma identificação de talentos assertiva, pronta para um relacionamento duradouro. Estamos aqui para fazer mais do que preencher uma posição em aberto, pois sabemos que, mais do que encontrar um CEO ou compor um time de executivos, nós estamos falando de pessoas. E é nossa visão cuidadosa, junto a uma compreensão profunda entre diferentes setores, que direciona nosso foco para cada ângulo dentro da organização, para assim, trazer a composição de talentos certa.



**Acompanhe a Flow
nas redes sociais**



flowef.com

contato@flowef.com • +55 11 3197 0000
Rua Iguatemi, 192, 14º andar, Itaim Bibi, SP