



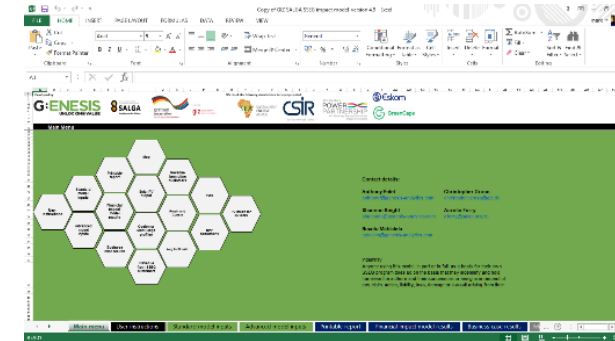
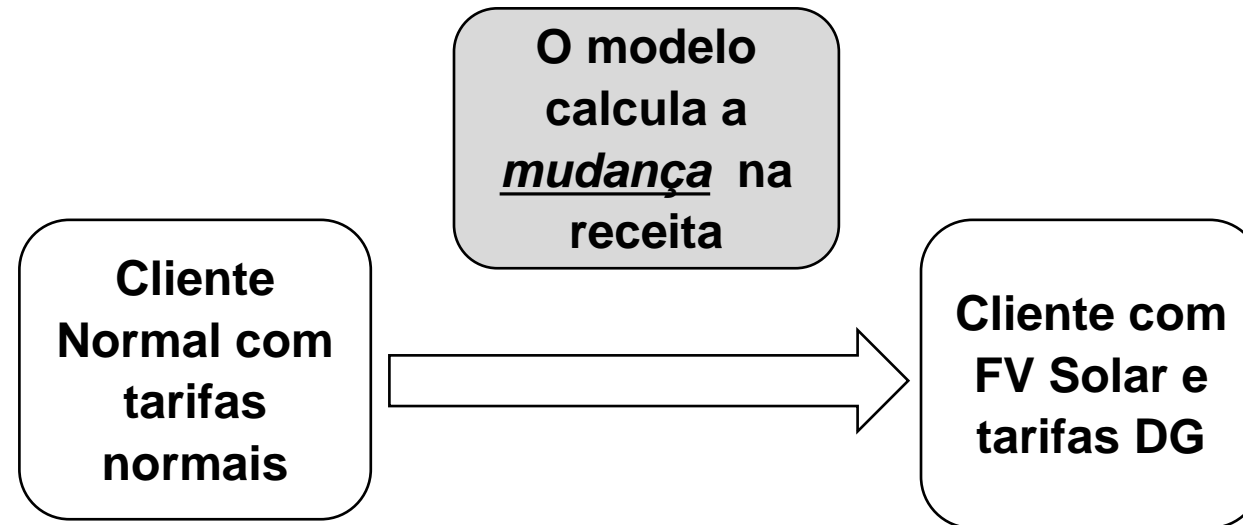
Estudos de Casos sobre o Impacto da Geração Distribuída (DG) nas Receitas

*Promoção da integração da
Geração Distribuída na África Subsariana
19 - 23 de Agosto de 2024*

GET.transform is supported by



Instrumento de Avaliação do Impacto das Tarifas DG



A DG está associada a grandes poupanças de custos para os clientes mas, as concessionárias podem ver isso como ameaça às receitas. As concessionárias podem resolver os problemas de receitas criando tarifas de DG que defendam os interesses da concessionária e dos clientes.

Estudos de Casos que analisam as tarifas de DG de 4 concessionárias e o impacto nas receitas das mesmas.

Estudo de Casos de DG

Clientes Residenciais Normais

171 c/kWh

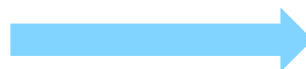
142- 195 c/kWh

** Tarifa por Bloco
Crescente e Decrescente*

176 c/kWh

R 402 / mês + 154 c/kWh

Concessionária 1



Concessionária 2



Concessionária 3



Concessionária 4



Clientes Residenciais de DG

R 245 / mês + 171 c/kWh
-74 c/kWh

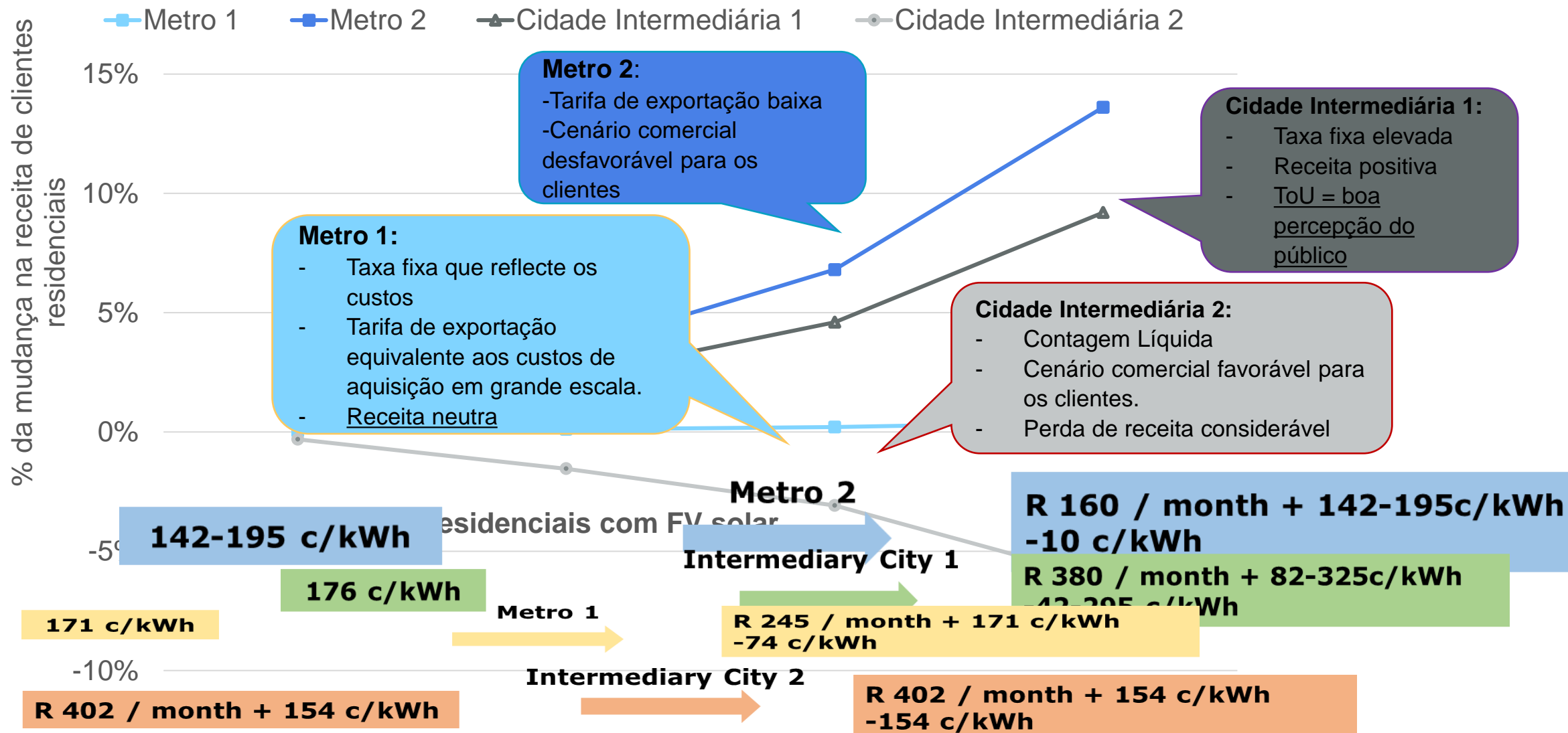
R 160 / mês + 142- 195c/kWh
-10 c/kWh

R 380 / mês + 82- 325 c/kWh
-42 -295 c/kWh

**ToU de exportação e importação*

R 402 / mês + 154 c/kWh
-154 c/kWh

Impactos da DG na Receita



Resumo

- No fim de contas, a tarifa de DG deve reflectir o objectivo da concessionária (que é ganhar dinheiro ou promover a migração dos clientes para a DG).
- As tarifas e políticas da DG devem ser justas para ambos a concessionária e os clientes da DG.
- A modernização das tarifas é parte central da transição energética, e é possível sairmos todos a ganhar. A falha na criação de tarifas adequadas pode causar perdas de receitas para a concessionária.



**Muito obrigado pela vossa
atenção.**

Oratiloë Sathekge

Sustainable Energy Africa

oratiloë@sustainable.org.za