

Distribuidoras de energia divergem sobre concessões

Josette Goulart
De São Paulo

O fim das concessões do setor elétrico, em 2015, já cria antecipadamente divisão entre as empresas, com posições muito divergentes entre si sobre como reagir às decisões do governo federal. Geradoras de energia parecem aceitar o fato de que terão de preparar seus lances para renovar as concessões e manter as hidrelétricas. Já as distribuidoras se dividem. Grupos privados com poder de compra defendem a licitação das 42 empresas de distribuição de energia que terão suas concessões vencendo até 2017. As estatais do Sul do país e companhias privadas com menor capacidade de investimento se armam, por sua vez, para defender na Justiça a prorrogação das concessões, se o governo federal decidir pela licitação.

Desde da tentativa frustrada de venda da Cesp pelo governo paulista, que expôs o problema do fim das concessões, as geradoras de energia começaram a preparar-se para pagar pela manutenção dos seus ativos. O governo federal ainda não decidiu se vai retomar as concessões e fazer um leilão por menor preço de energia ou se vai permitir uma prorrogação onerosa. Mas o fato é que a Cesp já aceita esta última alternativa, como disse o presidente da empresa, Guilherme Augusto Cirne de Toledo, durante teleconferência para analistas. Com isso, poderá manter as usinas de Ilha Solteira e Jupiá que respondem por 70% dos ativos.

O problema do vencimento das concessões é muito mais complicado no caso das distribuidoras de energia porque os atuais contratos dessas empresas trazem cláusulas que permitem a prorro-

gação por mais 20 anos.

Além disso, há implicações políticas. É mais fácil para Brasília decidir o destino da Eletrobrás — que lhe pertence e que tem capacidade de disputar novamente os ativos que hoje lhe pertencem — do que ter de resolver, às vésperas da eleição, o que fazer com empresas de distribuição estaduais comandadas por governadores importantes no mapa político brasileiro como os de Minas, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina ou Distrito Federal. Uma nova licitação das empresas de distribuição seria um problema especialmente para a Cemig Distribuição, cuja concessão vence em 2016. Hoje a estatal mineira é vista como a empresa consolidadora do setor e poderia perder este status para grandes investidores privados. Mas a empresa não fala sobre o assunto. **Página B9**

Energia CPFL defende a licitação para poder ir às compras, mas estatais vão brigar pela prorrogação

Fim das concessões divide distribuidor

Josette Goulart
De São Paulo

Um embate começa a se evidenciar nos bastidores das discussões sobre o fim das concessões do setor elétrico que vai se concentrar no ano de 2015. Enquanto as empresas de geração de energia parecem aceitar o fato de que terão de preparar seus lances para manter suas hidrelétricas, as distribuidoras se dividem. De um lado, grupos privados com forte poder de compra defendem a licitação das 42 empresas de distribuição de energia que terão suas concessões vencendo até 2017. De outro, as estatais do Sul do país e grupos privados com menor capacidade de investimento se armam para brigar judicialmente pela prorrogação de suas concessões, se o governo federal decidir pela licitação.

O imbróglio das distribuidoras que aparentemente poderia ser resolvido com emendas constitucionais, medidas provisórias, ou recursos legislativos que se valessem, esconde uma questão jurídica, política e econômica muito mais difícil de ser equacionada que a licitação das usinas hidrelétricas. Jurídica, porque os atuais contratos das empresas de distribuição trazem cláusulas que permitem a prorrogação por mais 20 anos dando argumentos para uma discussão judicial. Econômica, porque os investimentos constantes feitos pelas distribuidoras não permitem uma pura e simples redução de tarifa, e a venda das companhias podem gerar bilhões de reais.

No quesito política, é mais fácil para o governo decidir o destino da Eletrobrás — que lhe pertence e que tem capacidade de disputar novamente seus próprios ativos — do que ter de resolver, às vésperas de uma eleição presidencial, o que fazer com empresas de distribuição estaduais comandadas por governadores importantes no mapa político brasileiro como o de Minas Gerais, Paraná, Rio grande do Sul, de Santa Catarina ou Distrito Federal.

Uma licitação das empresas de distribuição traria um pro-

blema especialmente para a Cemig Distribuição, que tem toda a sua concessão vencendo em 2016. Hoje a estatal mineira é vista como a empresa consolidadora do setor e poderia perder este status para grandes investidores privados. Mas a empresa não fala sobre o assunto.

As estatais do Sul estão confiantes na prorrogação de suas concessões. O presidente da catarinense Celesc, Eduardo Pinho Moreira, diz que não só os contratos preveem a prorrogação, como a empresa cumpre todos os seus compromissos fixados pela Aneel, mantém qualidade no atendimento e segue as regras estabelecidas pelo marco regulatório. "Ao longo dessa discussão das concessões, evitar o judiciário seria o ideal", diz. Apesar de acreditar que a concessão será prorrogada, Moreira teme a contrapartida a ser exigida pelo governo, principalmente depois que o diretor-geral da Aneel, Nelson Hubner, aventou a possibilidade de mexer na metodologia das tarifas para equalizar os preços pelo país.

A questão preocupa a Copel, já que a empresa de distribuição do Paraná tem hoje a segunda menor tarifa do país, segundo o presidente da companhia, Rubens Ghilardi. Ele também defende a prorrogação e lembra que as empresas privatizadas no governo Fernando Henrique tiveram suas concessões determinadas por um prazo de trinta anos. Apesar de grupos privados terem pago para ter esses contratos, Ghilardi lembra que as estatais também tiveram de adaptar-se a altos níveis de produtividade, demitir pessoas e cortar custos, de modo que fosse possível baixar as tarifas para o consumidor final.

"Seria impensável uma não prorrogação", diz o presidente da gaúcha CEEE, Sérgio Camps de Moraes. "A discussão será que tipo de contrapartida as empresas terão de bancar, já que pelo contrato existe a possibilidade da prorrogação". O problema para as distribuidoras é que mesmo que o governo decida pela prorrogação, já existem entendimentos em decisões tomadas pela Aneel e também do Tribunal de Contas

da União (TCU) que estas cláusulas não são válidas. Isso porque a lei 10.848, de 2004, revogou o artigo da lei das licitações que permitia a prorrogação. Logo, entende a Aneel que essas cláusulas não são mais válidas. E mesmo que fossem, elas apenas indicam uma possibilidade de renovação e não a vinculação da renovação.

A Rede Energia, empresa privada que detém concessão de diversas distribuidoras e tem várias delas vencendo em 2015, entende diferente. O vice-presidente jurídico da companhia, Alexei Vivan, não só entende que a cláusula é válida porque foi assinada em um momento em que a lei permitia a prorrogação, como também que a Aneel só poderia negar uma renovação em caso de descumprimento de quesitos de qualidade.

Já o presidente da CPFL Energia, Wilson Ferreira Júnior, que também tem distribuidoras de seu grupo com o prazo de vencimento em 2015, defende uma nova licitação porque pretende tornar a CPFL a empresa consolidadora do setor. "Não tenho dúvidas de que a lei exige a licitação ao fim dos contratos", diz Ferreira. Ele defende a ideia de que a modicidade tarifária no caso da distribuição só será possível com uma consolidação. Isso porque as distribuidoras já passam, a cada quatro anos, por uma revisão de tarifas que faz com que a companhia tenha de seguir uma empresa de referência e reestruturar-se em termos de custos. Logo, as tarifas já estariam de acordo com critérios de modicidade. Para se ter um ganho extra seria necessário criar escala para economizar com compra de medidores e equipamentos em geral, que todo dia precisam ser trocados nas redes de distribuição do país. E isso, para Ferreira, só seria possível com um número menor de distribuidoras.

O ex-diretor-geral da Aneel, Jason Kelman, diz que de fato há muitas empresas pequenas espalhadas pelo país, e seria importante uma consolidação regional. Ao todo, são 64 distribuidoras, destas 42 têm seus contratos vencendo e a maior parte delas são empresas de pequeno porte com pouca representatividade no ranking do setor.

Com ativos vencendo em 2015, Cteep também disputará outras companhias

De São Paulo

Se o governo federal seguir a Constituição Federal, que prevê a licitação de bens públicos ao fim da concessão, a única empresa privada do setor de transmissão que tem ativos vencendo em 2015 está disposta a recomprar seus próprios ativos e ainda dar lances também para adquirir as linhas de outras companhias. O presidente da Companhia de Transmissão Paulista (Cteep), César Ramirez, diz que quando a estatal colombiana ISA comprou a Cteep do governo paulista já estava ciente de que em 2015 enfrentaria este processo.

Apesar da disposição de participar de uma eventual licitação, o ideal para a Cteep seria ter a concessão renovada para evitar uma discussão que preocupa tanto as transmissoras quanto as distribuidoras: a indenização dos ati-

vos. Até 2012 a companhia vai investir R\$ 1,3 bilhão em ampliação e renovação da sua rede, e consequentemente estes investimentos não estarão amortizados quando a concessão vencer.

As diferentes associações do setor ou os executivos das empresas podem ter interesses diversos por uma ou outra solução, mas eles são unânimes ao dizer que o governo federal precisa resolver rapidamente a questão e estabelecer regras claras. Principalmente de como os investimentos serão indenizados. O presidente do Instituto Acende Brasil, Cláudio Sales, lembra que a rapidez é fundamental nesta questão. Se a decisão for por uma prorrogação é preciso mudar a lei. Se houver licitação, sequer haverá empresas de avaliação de ativos suficientes para auferir preços de tantas empresas.

Outro ponto importante a ser discutido é se o governo vai considerar que a expansão ou renovação das linhas já existentes serão tratadas como um novo prazo para a contagem de prazos das concessões.

Além das linhas da Cteep, que terá cerca de 80% de seu ativo vencendo em 2015, também as estatais Eletrobrás e Cemig terão importantes ativos de transmissão vencendo. O presidente da Cteep diz que esta pode ser uma oportunidade também para a empresa crescer no país, comprando os ativos de suas concorrentes estatais. Hoje a companhia é a maior do Brasil, se levado em consideração separadamente as empresas que formam o grupo Eletrobrás. Mas além do grupo colombiano ISA, a Cteep hoje tem entre seus principais sócios a própria Eletrobrás. (JG)

Incertezas

Lista de distribuidoras que terão seus contratos encerrados entre 2015 e 2017

Empresa	Consumo em GW*	Término da concessão	Faturamento em R\$ milhões *
Copel (PR) - estatal	4.971	Jul/15	1039,2
Celso (SC) - estatal	3.750	Jul/15	673,4
Cemig (MG) - estatal	3.623	Fev/16	1044,75
Celg (GO) - estatal	2.003	Jul/15	449,5
CEEE (RS) - estatal	1.847	Jul/15	454,6
CEB (DF) - estatal	1.204	Jul/15	258
Manaus Energia (AM) - Eletrobrás	809	Jul/15	240,5
CEAL(AL) - Eletrobrás	589	Jul/15	174
CEPTSA(PB) - Eletrobrás	440	Jul/15	145,5
CERONR(O) - Eletrobrás	437	Jul/15	148,8
Energisa Minas Gerais (MG)	256	Jul/15	81,4
CAJUA(SP) - Rede Energia	254	Jul/15	51,6
CPFL Santa Cruz(SP)	194	Jul/15	51,4
Vale Paranaapanema(SP) - Rede Energia	189	Jul/15	43,8
Bragantina(SP) - Rede Energia	171	Jul/15	40
CEA(AP) - estatal	166	Jul/15	32,6
CEAM (AM) - Eletrobrás	160	Jul/15	51,2
Eletroacore(AC) - Eletrobrás	140	Jul/15	40,2
CNEE(SP) - Rede Energia	124	Jul/15	28
Jaguari(SP) - CPFL	105	Jul/15	20,3
Boa Vista (RR)	102	Jul/15	34,6
Poços de Caldas (MG)	95,5	Jul/15	22,5
CPFL Jaguarina (SP)	95	Jul/15	22,3
Santa Maria (ES)	89	Jul/15	24,6
Energisa Nova Friburgo (RJ)	76	Jul/15	20,7
CPEE(SP)	64	Jul/15	18,5
Sulgipe (SE)	63	Jul/15	15,3
CFLO(SP) - Rede Energia	57	Jul/15	12,2
Cocel(PR) - municipal	51	Jul/15	11
Mooca(SP) - CPFL	47	Jul/15	13
Iguaçu (SC)	46	Jul/15	11,6
Eletrocari(RS) - municipal	38	Jul/15	10,8
Cooperarlança (SC)	36	Jul/15	9,9
Ijuí (RS) - municipal	26	mai/16	8
Chesp(GO)	10,9	Jul/15	5,8
Hidropant(RS)	10,3	abr/14	5,6
Nova Palma (RS)	15	Jul/15	4,63
CER (RR)	12,5	—	4,6
MUX Energia (RS)	12,2	abr/17	3,07
Urussanga(SC)	11	Jul/15	2,73
Forcel(PR)	8	Jul/15	2
João Cesa (SC)	2	Jul/15	0,7

Geradoras preparam-se para pagar por suas hidrelétricas

De São Paulo

Desde que a tentativa frustrada de venda da Cesp pelo governo paulista expôs o problema do fim das concessões, as empresas geradoras de energia começaram a preparar-se para pagar pela manutenção dos seus ativos. O governo federal ainda não se decidiu se vai retomar as concessões e fazer um leilão por menor preço de energia ou se vai permitir uma prorrogação onerosa. Mas o fato é que até a Cesp já aceita esta última alternativa, segundo disse o presidente da empresa, Guilherme Augusto Cirne de Toledo, durante teleconferência para analistas e com isso poder manter as usinas de Ilha Solteira e Jupiá que respondem por 70% dos ativos da companhia.

A estatal gaúcha CEEE tem usinas com capacidade de cerca de mil megawatts vencendo em 2015 e a paranaense Copel pouco mais de 200 MW. As duas apostam em um sistema que têm chamado de máquina a máquina, ou seja, um leilão por cada ativo da usina e não pela usina completa.

Quem não se manifesta sobre o assunto é a Eletrobrás, a empresa que tem o maior parque gerador vencendo em 2015. Dos cerca de 20 gigawatts de energia

produzidos por usinas que tem a concessão vencendo, 80% pertencem a empresas do grupo.

Diferentemente das distribuidoras, as concessionárias donas de usinas hidrelétricas não têm em seus contratos de concessão cláusulas de prorrogação que possam gerar algum embate judicial para discutir o assunto. Elas tornaram-se uma concessão em 2004, segundo explica a advogada Elena Landau, do escritório Sérgio Bermudes, e na época estavam apenas preocupadas em vender sua energia no leilão de energia velha que o governo federal estava promovendo. Para isso, precisavam ter um contrato de concessão.

O presidente da CEEE, Sérgio Camps de Moraes, diz que a empresa de geração gaúcha tem 15 usinas vencendo, com capacidade de mil megawatts e energia assegurada de 400 MW, e ele diz que está estruturando-se para disputar as usinas em um possível leilão. Antes disso, a empresa está propondo à Aneel uma revitalização das usinas, com investimentos da ordem de R\$ 100 milhões, desde que condicionada à renovação da concessão.

Desde o ano passado, secretários do Ministério de Minas e Energia e o próprio ministro têm dado declarações de que uma decisão estaria próxima. Mas até

agora, as reuniões foram sendo adiadas seguidamente. Há pouco mais de duas semanas, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) resolveu também participar do debate e promoveu um seminário fechado com os diferentes agentes do setor para apresentar uma proposta ao governo federal. "É importante que o governo ouça, e vários representantes da Aneel e Ministério de Minas e Energia participaram como ouvintes do evento", conta o presidente do conselho de infraestrutura da CNI, José de Freitas Mascarenhas.

"No geral, existe um consenso entre os agentes do setor de que é preciso pensar na modicidade tarifária", diz Mascarenhas. As usinas hidrelétricas já foram amortizadas ao longo dos anos. Isso significa que as tarifas atuais já pagaram todo o investimento necessária e agora estas tarifas podem ser reduzidas, beneficiando o consumidor. A CNI defende a queda das tarifas até para o país ter mais competitividade e atrair investimentos.

Apesar de a prorrogação ou licitação das usinas também requerer alterações na legislação, o setor considera que os preços da energia vão cair. Fazendo com que as próprias tarifas cobradas pelas empresas de distribuição também caiam. (JG)