

<b>Título</b>	<b>Contratos de Self Dealing em Energia Elétrica, a História Completa</b>
<b>Veículo</b>	<b>Canal Energia</b>
<b>Data</b>	<b>10 Nov 2003</b>
<b>Autor</b>	<b>Claudio J. D. Sales</b>

### **Contratos de Self Dealing em Energia Elétrica, a História Completa**

*As manifestações de representantes do MME e da Eletrobrás não retratam a inteireza dos fatos e apenas contribuem para instilar o preconceito em meio aos consumidores.*

O tema “auto-contratação” ou “self dealing” é complexo e requer a análise de todo o histórico que envolveu a celebração desses contratos de fornecimento de energia elétrica. As recentes repercussões na imprensa demonstram: falta de conhecimento sobre o contexto que regeu a realidade dos contratos, ou interesses políticos, ou interesses econômicos, ou uma combinação dos três motivos.

A descontextualização que tem sido dada à questão evidencia o que os investidores apontam como instabilidade legal e regulatória: contratos viabilizados por um programa que partiu do governo, com o objetivo de atrair investidores para diversificação da matriz energética e redução do risco de falta de energia, são tratados, agora, num contexto diferente, de sobra conjuntural de energia, como inimigos do consumidor.

O Programa Prioritário de Termelétricas (ou PPT), lançado pelo governo, ambicionava diminuir a dependência do sistema elétrico brasileiro em relação aos regimes hidrológicos. Como a matriz energética de nosso país é predominantemente baseada em geração hídrica, o regime de chuvas determina o nível de risco de desabastecimento de energia. Usinas hidrelétricas de médio porte requerem de quatro a cinco anos para serem construídas e têm requerido longos períodos para aprovação de licenças ambientais. Usinas térmicas são tipicamente construídas entre um e dois anos, dependendo do porte envolvido. Sob a ameaça do apagão, o incentivo às termelétricas, além de diminuir a dependência hidrológica, permitia a rápida disponibilização de energia nova para o consumidor brasileiro.

Vale também explicitar que uma das mais fortes motivações do Governo foi a viabilização da venda do gás natural: o Brasil, por intermédio da Petrobras, já havia assumido o compromisso de comprar da Bolívia volumes significativos de gás, buscando remunerar os investimentos realizados no gasoduto Bolívia – Brasil (Gasbol). Por conta desse interesse e devido à força da Petrobras é que o programa das térmicas foi em frente, já que estas atuariam como grandes âncoras de consumo do gás natural transportado pelo Gasbol.

É importante salientar que na composição da tarifa de energia de uma termelétrica a gás, o custo do gás, comprado da Petrobras, em dólares, corresponde a 50% do preço.

Para incentivar investimentos em geração, e, portanto, proteger os consumidores do risco de desabastecimento, foi dado às distribuidoras o direito de contratação de até 30% da sua necessidade de energia de geradoras do mesmo grupo empresarial. Também para proteger os consumidores, o preço da energia foi limitado a valores determinados pela Aneel, agência reguladora do setor elétrico. Estamos tratando, portanto, de contratos incentivados pelo governo e devidamente revistos pelo regulador, com o objetivo de beneficiar o consumidor quanto a segurança de abastecimento, com preços controlados pelo Estado.

Pois bem. Esse é o cenário completo que define o programa governamental para as térmicas e os contratos de self-dealing. Bem diferente do quadro que tem sido apresentado à sociedade brasileira.

Infelizmente, as mesmas empresas que assumiram os riscos de empreendimentos ocorrendo a um programa governamental, com regras claramente delineadas, são agora submetidas a um debate público tendencioso, motivado pela grande dificuldade por parte dos geradores de contratar sua energia junto às distribuidoras. Ocorre que essa dificuldade é conjuntural, decorrente da situação de sobre-oferta, de sobra de energia, que o país circunstancialmente está vivendo. Os contratos de auto-contratação, ao contrário, são de longo prazo, e terão o mesmo preço de energia mesmo que ocorra o cenário inverso de falta de energia.

Saliente-se que as empresas estatais federais, do grupo Eletrobrás, controlado pelo governo, são um dos grandes prejudicados por essa dificuldade conjuntural de colocação de energia e têm tido seus contratos de energia parcialmente deslocados pelos contratos de auto-contratação.

As manifestações de representantes do Ministério de Minas e Energia e da Eletrobrás não retratam a inteireza dos fatos e apenas contribuem para instilar o preconceito em meio aos consumidores e para acentuar o sentimento de incerteza que paira sobre investimentos em infra-estrutura, cada vez mais afetados por fatores políticos.

Para um país que precisa de cerca de R\$ 10 bilhões anuais em investimentos privados no setor elétrico para que se evite novo racionamento, fica evidente que esse tipo de atitude compromete a construção de um setor elétrico auto-sustentável e capaz de atender às necessidades de expansão necessárias para a viabilização do tão desejado crescimento econômico superior a 3% a partir de 2004.

**Claudio Sales é presidente da CBIEE (Câmara Brasileira de Investidores em Energia Elétrica). A entidade congrega os maiores investidores privados, nacionais e estrangeiros, que aportaram mais de US\$ 30 bilhões em recursos de geração e de distribuição de energia. São membros da CBIEE: AES, Alliant, CMS Energy, Duke Energy, EDF, EDP, El Paso, Endesa, Grupo Cataguazes-Leopoldina, Iberdrola, Prisma Energy, PSEG, Grupo Rede, Tractebel e VBC Energia.**