

Canal Energia – 10/09/2009

Oscar Pimentel, consultor: Um acordo injusto e caro

<http://www.canalenergia.com.br/zpublisher/materias/Noticiario.asp?id=73698>

A pretensão de se rever o acordo não leva em consideração as agruras que os consumidores brasileiros passaram e o elevado custos que arcaram desde a construção e entrada em operação comercial da usina

Oscar Pimentel, consultor, para a Agência CanalEnergia, Artigos

Em 25 de julho de 2009 foi assinada uma Declaração Conjunta entre Brasil e Paraguai propondo um novo acordo entre ambos os países, ao arripio dos termos do Tratado de Itaipu assinado em 1973, O referido acordo, se aprovado pelos Congressos de ambos os países, triplicaria o custo da cessão da energia de propriedade do Paraguai (de US\$ 120 milhões para US\$ 360 milhões), e permitiria àquele país vender sua parte no mercado livre brasileiro e não mais às distribuidoras que atendem ao mercado cativo

Além disso, o novo acordo concorda em dar vários presentes ao País vizinho que vão nos custar centenas de milhões de dólares que não temos sequer para atender às necessidades básicas de nosso povo.

A Declaração Conjunta, escrita em espanhol e não da forma bilíngüe como seria natural para evitar que a outra parte dê interpretação diversa da acordada originalmente, já foi amplamente analisada e esmiuçada em excelentes artigos feitos publicar no site do CanalEnergia, pelo presidente do **Instituto Acende Brasil, Cláudio Sales** e intitulado: Itaipu - A Vez e a Voz do Congresso Nacional.

A pretensão de se rever o acordo não leva em consideração as agruras que os consumidores brasileiros passaram e o elevado custos que arcaram desde a construção e entrada em operação comercial da usina redundando em enormes prejuízos.

É preciso desde pronto deixar claro que a intenção original dos governos, era construir uma usina que não tinha o lucro como principal objetivo, mas tão somente garantir o abastecimento dos mercados e sustentar o desenvolvimento de ambos os países.

Por esse motivo, ficou desde logo acertado que o preço da energia produzida seria calculado pelo passivo de tal forma a cobrir apenas os custos, quais sejam: o pagamento dos empréstimos tomados (principal e juros), os custos operacionais, royalties e o pagamento pela cessão de energia de um país a outro (pequeno lucro do Paraguai de US\$ 300,00/GWh). A remuneração do capital estava fixada em 12%, mas incidente sobre o capital integralizado que não poderia crescer e era insignificante se comparado ao valor das obras. A tarifa a ser aplicada às vendas seria resultante da soma dos itens dividida pela potência instalada e não pelo total da energia produzida. Itaipu, portanto, deveria faturar mensalmente a sua potência total independentemente de ser consumida ou não.

Em virtude dessa característica, as empresas brasileiras tiveram de "engolir" toda potência, inclusive a parte paraguaia, mesmo quando dela não necessitaram de tal forma que a receita fosse suficiente para cobrir os custos acima apontados.

Como resultado do cumprimento de suas obrigações as empresas brasileiras pagaram, durante bom tempo, por energia não consumida, comercializada por preço vil em mercados especialmente criados para desaguar suas sobras. Apesar de a tarifa ser fixada em dólares, os custos não foram repassados aos

consumidores por decisão governamental, em decorrência de equivocada política de controle inflacionário pela contenção das tarifas de energia elétrica, mesmo em época de inflação acelerada em que o dólar subia diariamente.

Esta foi sem dúvida uma das principais causas da derrocada financeira das empresas distribuidoras, e por consequência das geradoras, visto que por não terem tarifas suficientes para cobrirem seus custos, deixaram de honrar compromissos com Furnas e Eletrosul e estas com Itaipu. Foi gerado um caos no setor que desembocou, anos depois, na promulgação da Lei nº 8631/93 estabelecendo que todo o passivo gerado (aproximadamente US\$ 20 bilhões) deveria ser pago pela União, ou seja, por nós contribuintes.

Na década de 1980, as concessionárias brasileiras chegaram a vender energia para seus consumidores finais por preço médio inferior ao pago à Itaipu. A própria Cesp, compradora da cota do Estado de São Paulo, equivalente a mais ou menos 45% do total, não podia repassar integralmente estes custos, arcando com elevadas perdas.

Por outro lado, a possibilidade do Paraguai vir a levar vantagem com esse novo acordo para vender sua energia no mercado livre brasileiro é bastante remota.

O mercado livre é um sinalizador econômico importantíssimo para o planejamento e para as decisões econômico-financeiras do mercado, funcionando como uma bolsa de valores.

A introdução desta energia levará a um desajuste nos princípios que regem este mercado, desalinhando seu sinal econômico e afetando a própria estrutura do modelo.

Os preços praticados no referido mercado, praticamente equivalentes aos atuais do mercado livre, são determinados em função da oferta e procura de energia decorrente dos contratos gerados no mercado brasileiro, razão pela qual serão, certamente, reduzidos em decorrência do aumento da oferta pela entrada da energia de Itaipu.

É bem verdade que a procura também aumentará pela entrada das distribuidoras comprando a energia que antes recebiam de Itaipu, mas, mesmo assim, haverá queda de preço, pois a oferta supera a procura e haverá a concorrência das empresas brasileiras que lá operam com muito maior competência.

Por outro lado, para garantir o pagamento de sua dívida, a Ande precisa vender energia a preços fixados em dólares, coisa que dificilmente as empresas brasileiras concordarão em assumir face ao risco da taxa cambial. Considere-se, ainda, que Itaipu vende potência (kW) e não energia (kWh), e no mercado livre só esta é negociada.

Há, portanto, o sério risco do Paraguai não conseguir no mercado livre preços superiores aos atualmente aplicados às compras brasileiras. Entretanto, pasmem! O Paraguai não terá prejuízo. A Declaração Conjunta garante que o mesmo não pode sair prejudicado. Neste caso é de se perguntar: quem pagará os prejuízos do Paraguai? Resposta: nós contribuintes

Assim sendo, cabe a dúvida: se há risco de o Paraguai não lucrar com esse novo acordo, porque então fazê-lo? Por desconhecimento dessa verdade ou porque vai tentar e se não der certo faz outro(os) até acertar?

Isto tudo nos deixa pelo menos uma lição e uma advertência. A lição; dificilmente o Paraguai vai sair lucrando com a venda de Itaipu como bem demonstraram **Claudio Sales** e outros articulistas, razão pela qual ele voltará a nos pressionar,

pois se concordamos em violentar o Tratado de Itaipu uma vez, porque não outras vezes? A advertência: a necessidade de repensar nosso planejamento para depois de 2023 quando vence o Tratado, pois, com certeza, não poderemos contar com a parte do Paraguai em Itaipu.

Oscar Marcondes Pimentel é presidente do Conselho de Consumidores de Energia Elétrica da Bandeirante Energia S/A, consultor e foi diretor-geral do DNAEE (atual Aneel), diretor da Light e da Eletropaulo. E-mail omp@uol.com.br