

Título	Distribuição elétrica sobrerregulamentada
Veículo	Valor Econômico
Data	11 abril 2016
Autores	Claudio J. D. Sales, Richard Hochstetler e Eduardo Müller Monteiro

Efeitos destes ajustes são pequenos e insuficientes. Por
Claudio Sales, Richard Hochstetler e Eduardo Müller

Distribuição elétrica sobrerregulamentada

Nos últimos dois anos as distribuidoras de eletricidade sofreram severo estrangulamento financeiro em função da escassez de oferta de energia elétrica. Em 2016 a oferta vem se normalizando, mas surge nova ameaça: a sobrecontratação de energia.

Causa espanto que as distribuidoras estejam amargando prejuízos por sobrecontratação de energia quando, até há pouco, havia o cenário oposto, de subcontratação involuntária. Ironicamente, a situação atual penaliza as distribuidoras pela sua prudente contratação de energia que, aliás, é essencial para a expansão do parque de usinas do sistema elétrico.

Estimativas sinalizam que a sobrecontratação das distribuidoras para 2016 é da ordem de 10%. E o problema agravar-se-á se nada for feito: projeta-se que em 2019-2020 o montante de sobrecontratação atingirá seu pico.

Três a cinco anos atrás, as distribuidoras firmaram, por meio de leilões regulados pelo governo, contratos com empreendedores para a construção de novas usinas visando o atendimento do crescimento da demanda. Mas fatores alheios à capacidade de

gestão das empresas, como a crise econômica (que reduziu a demanda por eletricidade) e a elevação das tarifas (que intensificou a migração de clientes do Ambiente Regulado para o Ambiente Livre), produziram um excedente de energia contratada pelas distribuidoras superior ao limite regulatório de 5% para o qual há cobertura tarifária.

O custo médio dessa energia sobrecontratada é superior a R\$ 160/MWh, montante que só pode ser liquidado no mercado de curto prazo a aproximadamente R\$ 30/MWh, valor mínimo do PLD (Preço de Liquidação de Diferenças).

O problema tem origem: 1- nas imperfeições da regulamentação da contratação de energia, definida na Lei 10.848 de 2004, com agravantes impostos pela Medida Provisória 579 (MP 579) de 2012; e 2- na remuneração inadequada das distribuidoras, que não incorpora adequadamente os riscos associados à contratação de energia.

A cada ano as distribuidoras são compelidas a contratar a energia para atendimento do crescimento da carga projetada de seus clientes nos próximos três a cinco anos por meio dos

leilões de energia nova (Leilões “A-3” e “A-5”). Há algumas esparsas e insuficientes oportunidades para ajustar-se à conjuntura: os leilões de energia existente e os MCSDs (Mecanismos de Compensação de Sobras e Déficits entre distribuidoras).

Os leilões de energia existente são destinados à recontração de montantes de energia de empreendimentos existentes cujos contratos expiram durante o ano, conhecidos como “montantes de reposição”. Caso o mercado se realize abaixo das previsões, a regulamentação permite apenas pequenos ajustes nesta recontração: as distribuidoras devem recontra no mínimo 96% dos montantes de reposição nos leilões de energia existente. Resultado: em cenários de queda de consumo – cenário atual – as distribuidoras são forçadas a contratar desnecessariamente nos leilões de energia existente para garantir o limite mínimo dos montantes de reposição, aumentando a sobrecontração sem dispor de instrumentos para sua gestão.

Com a forte elevação do custo de geração e de encargos, houve redução da parcela da receita das distribuidoras

Os MCSDs – que a princípio permitem a devolução de contratos de energia existente para compensar a redução de demanda em até a 4%, a migração de clientes para o mercado livre e a troca de contratos de energia existente entre distribuidoras – perderam eficiência quando a MP 579 converteu 67% dos contratos de energia existente (que poderiam ser reduzidos) em cotas (que não podem ser reduzidas). Entre as 63 distribuidoras brasileiras, mais de 40 delas sequer possuem contratos de energia existente atualmente.

Quando a demanda do mercado regulado encolhe nos montantes atuais, não há mecanismos suficientes para reduzir o volume de energia contratado. Os custos de compra de energia se mantêm, e ao mesmo tempo a receita se reduz. Uma equação que não possui solução no modelo setorial atual.

O cenário tornou-se ainda mais grave recentemente. Com a forte elevação do custo de geração e de encargos tarifários, houve redução da parcela da receita que fica com as distribuidoras (Parcela B) para cobrir seus custos com operação, manutenção, reposição de ativos e remuneração de capital investido, ficando em 2015 próximo a 16%.

Os outros 84% da receita são: 1- repassados para o governo, na forma de impostos; 2- repassados para os outros elos da cadeia (geração e transmissão); e 3- usados para custear programas setoriais definidos pelo governo, por meio de encargos setoriais.

Com apenas 16% da receita tarifária as distribuidoras precisam arcar com todos os seus custos operacionais e lidar com o descasamento entre as receitas tarifárias e o pagamento dos itens mencionados acima – montante esse que em 2015 chegou a comprometer 100% da capacidade de geração de caixa (medida pelo indicador Lajida, ou Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) de algumas distribuidoras.

Neste momento a Aneel está promovendo uma audiência pública para permitir que geradores e distribuidores negociem a suspensão, redução ou rescisão dos seus contratos de suprimento de energia elétrica (desde que não impactem as tarifas pagas pelos consumidores). Apesar da boa iniciativa do regulador, os efeitos destes ajustes são pequenos e insuficientes para eliminar o ônus que foi imposto compulsoriamente às distribuidoras.

O diagnóstico da crise da sobrecontração de energia aqui

detalhado permite concluir que o setor elétrico tem diante de si um desafio enorme que exigirá grande mobilização dos quatro elos da cadeia de valor (geração, transmissão, distribuição e comercialização) junto ao governo e ao regulador.

Quaisquer que sejam as propostas de solução, o importante é que as alterações sugeridas incorporem o senso de urgência necessário para reequilibrar rapidamente a equação financeira das distribuidoras, mas sempre ponderando as repercussões sobre os demais elos da cadeia do setor a fim de não desestabilizar marcos legais e regulatórios importantes, como a lógica de contração de longo prazo e os mecanismos de financiabilidade dela derivados.

Claudio J. D. Sales, Richard Hochstetler e Eduardo Müller Monteiro são do Instituto Acende Brasil (www.acendebrasil.com.br)

Nos últimos dois anos as distribuidoras de eletricidade sofreram severo estrangulamento financeiro em função da escassez de oferta de energia elétrica. Em 2016 a oferta vem se normalizando, mas surge nova ameaça: a sobrecontratação de energia.

Causa espanto que as distribuidoras estejam amargando prejuízos por sobrecontratação de energia quando, até há pouco, havia o cenário oposto, de subcontratação involuntária. Ironicamente, a situação atual penaliza as distribuidoras pela sua prudente contratação de energia que, aliás, é essencial para a expansão do parque de usinas do sistema elétrico.

Estimativas sinalizam que a sobrecontratação das distribuidoras para 2016 é da ordem de 10%. E o problema agravar-se-á se nada for feito: projeta-se que em 2019-2020 o montante de sobrecontratação atingirá seu pico.

Três a cinco anos atrás, as distribuidoras firmaram, por meio de leilões regulados pelo governo, contratos com empreendedores para a construção de novas usinas visando o atendimento do crescimento da demanda. Mas fatores alheios à capacidade de gestão das empresas, como a crise econômica (que reduziu a demanda por eletricidade) e a elevação das tarifas (que intensificou a migração de clientes do Ambiente Regulado para o Ambiente Livre), produziram um excedente de energia contratada pelas distribuidoras superior ao limite regulatório de 5% para o qual há cobertura tarifária.

O custo médio dessa energia sobrecontratada é superior a R\$ 160/MWh, montante que só pode ser liquidado no mercado de curto prazo a aproximadamente R\$ 30/MWh, valor mínimo do PLD (Preço de Liquidação de Diferenças).

O problema tem origem: 1- nas imperfeições da regulamentação da contratação de energia, definida na Lei 10.848 de 2004, com agravantes impostos pela Medida Provisória 579 (MP 579) de 2012; e 2- na remuneração inadequada das distribuidoras, que não incorpora adequadamente os riscos associados à contratação de energia.

A cada ano as distribuidoras são compelidas a contratar a energia para atendimento do crescimento da carga projetada de seus clientes nos próximos três a cinco anos por meio dos leilões de energia nova (Leilões "A-3" e "A-5"). Há algumas esparsas e insuficientes oportunidades para ajustar-se à conjuntura: os leilões de energia existente e os MCSDs (Mecanismos de Compensação de Sobras e Déficits entre distribuidoras).

Os leilões de energia existente são destinados à recontração de montantes de energia de empreendimentos existentes cujos contratos expiram durante o ano, conhecidos como "montantes de reposição". Caso o mercado se realize abaixo das previsões, a regulamentação permite apenas pequenos ajustes nesta recontração: as distribuidoras devem recontração no mínimo 96% dos montantes de reposição nos leilões de energia existente. Resultado: em cenários de queda de consumo - cenário atual - as distribuidoras são forçadas a contratar desnecessariamente nos leilões de energia existente para garantir o limite mínimo dos montantes de reposição, aumentando a sobrecontratação sem dispor de instrumentos para sua gestão.

Os MCSDs - que a princípio permitem a devolução de contratos de energia existente para compensar a redução de demanda em até a 4%, a migração de clientes para o mercado livre e a troca de contratos de energia existente entre distribuidoras - perderam eficiência quando a MP 579 converteu 67% dos contratos de energia

existente (que poderiam ser reduzidos) em cotas (que não podem ser reduzidas). Entre as 63 distribuidoras brasileiras, mais de 40 delas sequer possuem contratos de energia existente atualmente.

Quando a demanda do mercado regulado encolhe nos montantes atuais, não há mecanismos suficientes para reduzir o volume de energia contratado. Os custos de compra de energia se mantêm, e ao mesmo tempo a receita se reduz. Uma equação que não possui solução no modelo setorial atual.

Silvia Costanti/Valor

O cenário tornou-se ainda mais grave recentemente. Com a forte elevação do custo de geração e de encargos tarifários, houve redução da parcela da receita que fica com as distribuidoras (Parcela B) para cobrir seus custos com operação, manutenção, reposição de ativos e remuneração de capital investido, ficando em 2015 próximo a 16%.

Os outros 84% da receita são: 1- repassados para o governo, na forma de impostos; 2- repassados para os outros elos da cadeia (geração e transmissão); e 3- usados para custear programas setoriais definidos pelo governo, por meio de encargos setoriais.

Com apenas 16% da receita tarifária as distribuidoras precisam arcar com todos os seus custos operacionais e lidar com o descasamento entre as receitas tarifárias e o pagamento dos itens mencionados acima - montante esse que em 2015 chegou a comprometer 100% da capacidade de geração de caixa (medida pelo indicador Lajida, ou Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) de algumas distribuidoras.

Neste momento a Aneel está promovendo uma audiência pública para permitir que geradores e distribuidores negociem a suspensão, redução ou rescisão dos seus contratos de suprimento de energia elétrica (desde que não impactem as tarifas pagas pelos consumidores). Apesar da boa iniciativa do regulador, os efeitos destes ajustes são pequenos e insuficientes para eliminar o ônus que foi imposto compulsoriamente às distribuidoras.

O diagnóstico da crise da sobrecontratação de energia aqui detalhado permite concluir que o setor elétrico tem diante de si um desafio enorme que exigirá grande mobilização dos quatro elos da cadeia de valor (geração, transmissão, distribuição e comercialização) junto ao governo e ao regulador.

Quaisquer que sejam as propostas de solução, o importante é que as alterações sugeridas incorporem o senso de urgência necessário para reequilibrar rapidamente a equação financeira das distribuidoras, mas sempre ponderando as repercussões sobre os demais elos da cadeia do setor a fim de não desestabilizar marcos legais e regulatórios importantes, como a lógica de contratação de longo prazo e os mecanismos de financiabilidade dela derivados.

Claudio J. D. Sales, Richard Hochstetler e Eduardo Müller Monteiro são do Instituto Acende Brasil (www.acendebrasil.com.br)