



Renovar é preciso; postergar, não

No último dia 11 de setembro, às 11 horas, o anúncio feito pelo governo federal sobre o pacote de medidas para reduzir os preços da energia elétrica no Brasil completou um ano. Foi um conjunto de ações, implantadas por meio da Medida Provisória (MP) 579, depois convertida na Lei 12.783/2013 pelo Congresso Nacional.

A MP reduziu as tarifas de energia elétrica com a antecipação do vencimento de concessões de geração e transmissão que terminariam entre 2015 e 2017 e a diminuição de encargos setoriais que incidiam nas contas de luz. Estabeleceu, portanto, critérios para a renovação de tais contratos de concessão nas áreas de geração e transmissão. No segmento de distribuição, no entanto, a medida provisória definiu apenas que esses contratos podem ser prorrogados com os atuais concessionários, mas as regras para tal prorrogação não foram esclarecidas.

Desde então, o que mais aflige o setor da distribuição é, pouco mais de um ano após a MP 579, as regras para a renovação dessas concessões ainda serem uma incógnita. Além da ansiedade, esse ponto de interrogação compromete investimentos, visto que as entidades financeiras exigem garantias para renovar ou ampliar empréstimos, mas as empresas não têm como fazer isso se não existem garantias de que

as concessões serão renovadas no futuro.

Talvez fosse o caso de os detentores dessas concessões argumentarem que poderiam oferecer os valores das indenizações pelos ativos não depreciados como garantia. Mas nem isso seria viável: afinal, ninguém sabe qual seria o valor dessas indenizações ou mesmo a forma de tributação incidente nesses casos.

Outra aflição atinge os detentores de ações dessas empresas. O mercado precifica as incertezas, e os papéis perdem valor.

Considerando a urgência e a relevância do tema, a Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica (Abradee) elencou um conjunto de princípios que considera importantes para a renovação dos contratos de concessão das distribuidoras. Acreditamos que esses pontos vão contribuir para a elaboração do contrato e que serão fundamentais para a estabilidade e a previsibilidade das condições de prorrogação e governança do contrato de concessão.

A Abradee entende que, nessas negociações, é preciso estar atento ao que denominamos “princípio da universalidade do contrato de concessão”. Segundo esse princípio, toda a concretização da política tarifária, introduzida pela lei, deve constar do contrato de concessão, inclusive os procedimentos de rea-

juste e revisão de tarifas e os parâmetros a serem então considerados.

O setor ainda deve se ater à clareza e ao que determina o contrato de concessão, o que requer previsões desse contrato com densidade suficiente para permitir a aplicação objetiva, a reprodução dos resultados tarifários e o controle de legitimidade. Também é preciso incorporar e/ou manter no contrato a definição estável, prévia e permanente do que se considera equilíbrio econômico-financeiro e de quais são os parâmetros para a quantificação e a preservação em cada evento tarifário, bem como a inviabilidade de aplicação retroativa de novas regras materiais ou de procedimentos relativos a reajustes e revisões tarifárias.

Ainda há outros itens que precisam ser levados em consideração nesse processo, mas é fundamental que a atuação do agente regulador seja reafirmada como executor do contrato. Nesse contexto, é importante registrar que a Abradee sempre defendeu a renovação das concessões com o entendimento de que é preciso dar continuidade à melhoria da qualidade dos serviços, com modicidade tarifária e segurança na realização dos investimentos necessários para suportar o crescimento da economia. Por isso, acredita que renovar é preciso; postergar, não.

Nelson Fonseca Leite é presidente da Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica (Abradee)