



GESEL

Grupo de Estudos do Setor Elétrico

UFRJ

LAS NEGOCIACIONES CON PARAGUAY SOBRE LA ENERGÍA DE ITAIPU

Nivalde J. de Castro
Roberto Brandão

TDSE

Textos de Discussão
do Setor Elétrico

Nº4

Setembro de 2009
Rio de Janeiro

Las Negociaciones con Paraguay sobre la Energía de Itaipu

Nivalde J. de Castro¹
Roberto Brandãoi²

Una discusión importante para el Sector Eléctrico Brasileño (SEB) es una revisión de las condiciones de comercialización de energía de Itaipu, solicitada por el gobierno de Paraguay. El objetivo de Fernando Lugo es aumentar, en un plazo corto, las recetas sobre este emprendimiento. En estos términos, como una reivindicación unilateral de uno de los socios de Itaipu Binacional, el problema se resume a una disputa: Paraguay quiere recibir más que Brasil, que consume prácticamente toda la energía generada, y no desea pagar un precio más alto por ella, en la medida en que su costo hace parte del “colchón” de modicidad tarifaria del sector eléctrico brasileño. Como la comercialización de energía de Itaipu es regida por un tratado internacional con reglas muy claras y definidas, en principio Brasil no tendría que ceder.

El gobierno brasileño debe analizar esa cuestión buscando al mismo tiempo contemplar las necesidades del gobierno de Paraguay, como es el deseo de Itamaraty, siendo, algo provechoso para Brasil, en particular para el sector energético brasileño. El ideal es buscar un acuerdo con nuestros vecinos que sea beneficioso para ambos países. Es necesario también hacer un análisis para enseñar la posibilidad del momento.

Sugerimos en este texto una revisión de las bases de comercialización de la energía de Itaipu, en el sentido de realizar un aumento en la remuneración de ambos los socios del emprendimiento, fijando al mismo tiempo el precio de la energía ofrecida a Brasil en la moneda del país, real, y no en dólar. Una negociación en este sentido atendería las demandas de Paraguay por más recursos y beneficiaria también a Brasil, evitando las oscilaciones en las tasas de innumerables distribuidoras como esta ocurriendo ahora. Sería una solución para el problema donde las dos partes ganarían.

Itaipu responde por cerca de 20% de la provisión de electricidad del mercado brasileño, pero es una energía que tiene un gran inconveniente: es cotada en dólares. Esto hace con que las distribuidoras de las regiones del sur y sudeste tengan una inseguridad en el cambio: ellas pagan esta energía en dólares, pero revenden para el consumidor en “reais”. Esta diferencia de monedas provocan oscilaciones en las tasas, resultado de las variaciones del cambio. Un buen ejemplo, en ese fenómeno son los altos reajustes de la electricidad en 2009, resultado en parte del impacto de la desvalorización del “real” en el costo de energía en Itaipu.

Una revisión de la regla de comercialización de energía en Itaipu que torne previsible el precio de energía en “reais”, es interesante para Brasil. Las variaciones, que pueden servir en contra y partida para atender las necesidades de nuestros socios por una mejor remuneración por su participación en Itaipu Binacional. Es todo lo que indica una alteración que puede ser implantada.

Una manera de hacer eso sería replantar la compra de energía de Itaipu por Brasil, adoptando la regla hoy vigente de los contratos de energía de mercado regulado, que establece precios relacionados a la inflación brasileña (IPCA) para el ofrecimiento de energía a largo plazo. Para que Itaipu siga económicamente viable teniendo gran parte de las recetas fijadas en “reais”, es necesario que su deuda, hoy denominada en dólares (más de USA 18 billones), también sea

¹ Professor do Instituto de Economia da UFRJ e Coordenador do GESEL- Grupo de Estudos do Setor Elétrico

² Investigador del Grupo de Estudios del Sector Eléctrico GESEL /UFRJ

denomínate en reales. Pues casi la totalidad de la deuda es con el Tesoro Nacional brasileño e con la empresa Eletrobrás, esa alteración de la moneda é factible. Es necesario que el cambio sea percibido por el gobierno brasileño como un paso importante en una negociación que será beneficioso para el consumidor brasileño y paraguayo, sin que esto sea sinónimo de perjuicios para el Tesoro Nacional y Eletrobrás.

Del punto de vista de la empresa Eletrobrás el crédito en dólares con Itaipu constituí, en verdad, un problema recurrente. Las variaciones en el cambio sobre esos créditos, que para Eletrobrás son de US\$ 8 billones, hacen con que su cálculo presente lucros y perjuicios que no tienen ninguna relación con su desempeño operacional e su propia economía brasileña. Eses lucros e perjuicios contables acaban por influenciar en los flujos de caja de la empresa, con el pagamiento de Impuesto de Renda e distribución de dividendos obligatorios. Con el nuevo pacto la deuda, con las tasas de mercado, Eletrobrás haría un buen negocio dejando ese notable activo en dólares por un receptível “reais”.

Do ponto de vista del Tesoro Nacional, tampoco parece haber impedimento absoluto para un cambio indexador del crédito en Itaipu (hoy superior a US\$ 10 billones), si el cambio es hecho a tasas de mercado. El cambio vendría se ser una deuda publica “liquida” menos sensible a las variaciones de la acotación del dólar, que no deja de ser favorable, pues en gobierno brasileño hoy es, a ejemplo de Eletrobrás, tiene más activos en dólar que en deudas.

La idea de vincular el atendimento a demanda del gobierno de Paraguay para obtener una mejor remuneración en Itaipu, à obtención de un ventaja por parte do Brasil pagar en “reais” por la energía consumida parece una propuesta viable e que tiene un potencial para satisfacer a todos. Se Brasil concordar efectivamente en rever algunas de las bases del Tratado de Itaipu conviene examinar la posibilidad de alterar dos puntos importantes: el concepto de que mitad de la energía pertenece a cada país socio e el principio de que a energía debe ser comercializada pelo costo do servicio.

La actual división da energía en partes iguales (Artículo 13 del Tratado de Itaipu) causando conflictos, pues solamente Brasil tiene potencial de consumo para utilizar. Lo que sucede en la práctica es que Paraguay cede su excedente a Brasil por el precio de costo y recibe una pequeña remuneración extra pela cesión. Es mucho más interesante que dividir la energía, seria dividir el resultado de la explotación del emprendimiento, pues así los intereses de los dos países serian más bien alineados: ambos se beneficiarían igualmente siempre que encontradas soluciones que permitan rentabilizar mejor el emprendimiento.

Esto remete al segundo ponto del Tratado que merece revisión, a adopción del principio de que a energía debe ser vendida al costo do servicio (Anexo C del Tratado de Itaipu). Cuando fue hecho el Tratado, la idea era de que el precio de la energía debe cubrir solamente los costos, incluyendo la remuneración justa pelo capital investido era internacionalmente aceita e ampliamente practicada en el sector eléctrico, entonces dominado por empresas estatales. Hoy se trata de una práctica no utilizada puesto tiene más cualquier uso practico en el sector eléctrico brasileño. El resultado de la aplicación en este principio antiguo a Itaipu es que cualquiera reducción en los costos resulta inmediatamente en una disminución de las tasas. Así, en los termos actuales, cuando la deuda de Itaipu finalmente ser quitada, su principal costo desaparecerá y todo el beneficio será integralmente repasado a los consumidores, que pasaran a pagar una tasa con bajo costo por la energía que consumen.

Sugiere en este texto, una agenda positiva de tres puntos para las negociaciones con el gobierno de Paraguay:

1. Proponer la renovación anticipada del Tratado por más cincuenta años, dejando el concepto de partilla de energía a su costo e substituyendo por un concepto más moderno de división de los resultados da explotación del emprendimiento. El Tesoro de cada país pasa a apropiarse de la mitad del excedente de caja de Itaipu Binacional, presentándose con una remuneración sobre el resultado del negocio.
2. Como un emprendimiento del porte de Itaipu, que tiene en su saldo deudas superiores a US\$ 18 billones, no es viable si no hay contratos de largo plazo capaces de garantizar flujos de recetas previsibles, Brasil contrata energía a largo plazo para atender al mercado. La contratación es hecha no al costo del servicio, mas a un precio fijo en “reais”, en los niveles actuales de precios e cantidades, con indexação al IPCA.
3. Para viabilizar la comercialización da energía en “reais”, se propone una conversión de la deuda de Itaipu para “reais”, indexada al IPCA, equilibrar así los recibíveis obtenidos con la venta al mercado regulado brasileño. La deuda con el Tesoro podría ser postergada para reducir el servicio de la deuda y viabilizar la aeración inmediata de un excedente de caja para Itaipu Binacional, a ser distribuido en partes iguales entre los dos socios.

Esta parece una base para una negociación en termos positivos, en que ambas as partes tengan algo a ganar con la revisión del Tratado. No parece apropiado que la relación entre los dos países vecinos sea hecha por medio de reivindicaciones unilaterales, o ofreciendo peso excesivo a las cláusulas de un Tratado antiguo, re-escrito con base en presupuestos económicos que hoy parecen datados.

Grupo de Estudos do Setor Elétrico GESEL

Instituto de Economia - UFRJ
Tel.: +55 (21) 3873-5249
E-mail: ifes@race.nuca.ie.ufrj.br
Site: www.nuca.ie.ufrj.br/gesel

Este texto, e muito outros, encontra-se disponível na Biblioteca Virtual do Setor Elétrico, bastando acessar o endereço:

www.nuca.ie.ufrj.br/gesel/biblioteca

Leia e Assine o mais antigo informativo eletrônico do setor elétrico que diariamente apresenta acompanhamento conjuntural diário, com resumo dos principais fatos, dados, informações e conhecimentos relacionados com o setor elétrico: IFE-GESEL Informativo Eletrônico do Setor Elétrico. Disponível no site:

[Http://www.provedor.nuca.ie.ufrj.br/eletrobras/listas/listas.htm](http://www.provedor.nuca.ie.ufrj.br/eletrobras/listas/listas.htm)