

Resultantes do leilão de linhas de transmissão¹

Nivalde de Castro²

Roberto Brandão³

O Setor elétrico brasileiro tem utilizado os leilões como instrumento de ajuste dinâmico entre a oferta e demanda de energia elétrica. Ele tem se demonstrado uma ferramenta excelente para se atingir preços eficientes, pois são os agentes econômicos, a partir do valor teto determinado pela ANEEL, definem seus projetos – de engenharia e financeiro – e fazem suas propostas de preços no leilão, vencendo, teoricamente, o mais eficiente.

No segmento de transmissão, desde 1999 já foram realizados 45 leilões com 409 lotes ofertados, envolvendo investimentos estimados em mais de R\$ 150 bilhões e construção de mais de 100 mil KM de linhas de alta tensão. São números impressionantes que atestam o sucesso deste instrumento de política pública.

Ao longo deste percurso, no entanto, ajustes foram feitos nos editais dos leilões para manter a atratividade, competição e segurança para os investidores e para o sistema elétrico, tais como WACC, prazos de construção, etc.

O último leilão, realizado dia 15 de dezembro, envolvendo 11 lotes com investimentos estimados de R\$ 11 bilhões chamou muito a atenção pela agressividade da competição, resultando 40% de deságios em relação à RAP – Remuneração Anual Permitida – teto. Entretanto, a rentabilidade do acionista só será alcançada se os projetos performarem com uma margem de erro mínima, situação pouco comum neste segmento onde cada vez mais as exigências ambientais são mais rigorosas e morosas.

Não resta nenhuma dúvida que os leilões estimulam a competição. Porém, há sempre o risco dos vencedores nos leilões não serem as melhores empresas e sim as mais otimistas, aquelas que subestimam o risco do empreendimento e acabam com isso fazendo ofertas de preço que só fazem sentido se absolutamente tudo der certo (!!). Estas empresas podem acabar tendo dificuldades para entregar as obras no prazo ou mesmo para concluí-las.

Há dois remédios para isso. O primeiro é excluir do leilão empresas com mau *track record*, particularmente aquelas que têm apresentado dificuldades para entregar as obras no prazo. Isso foi feito, por exemplo, com empresas do grupo

¹ Publicado no serviço de informação em tempo real Broadcast da Agência Estado em 20/12/2017.

² Professor do Instituto de Economia da UFRJ e coordenador do GESEL – Grupo de Estudos do Setor Elétrico.

³ Pesquisador Sênior do GESEL-UFRJ

Eletróbrás, que, devido ao histórico de atraso, não podem mais liderar consórcios em leilões de transmissão. O segundo remédio é exigir garantias financeiras substanciais e de rápida execução impondo um alto custo de arrependimento para os empreendedores ineficientes e/ou aventureiros que por qualquer razão não cumprem os compromissos contratuais. Há aqui margem para evoluir bastante.

A Aneel pede garantias financeiras tanto para a participação no leilão como, na ocasião da assinatura do contrato, para a construção do empreendimento. Merece ser destacado que a Aneel tem muita dificuldade para executar as garantias financeiras. Não se trata aqui do valor da penalidade, mas dos inúmeros e infundáveis questionamentos administrativos e legais que torna a execução das garantias muito lenta e na maior parte das vezes sem consequência prática. Na prática os empreendedores com base de capital restrita conseguem levantar no mercado as garantias necessárias mas, em caso de insucesso no projeto, a execução das garantias acaba não ocorrendo. Esta possibilidade, já verificada várias vezes coloca em risco a eficácia do modelo de leilões, pois no limite pode dar espaço para empreendedores que encaram o contrato obtido no leilão como uma opção e não como um compromisso irretratável para entregar projeto prejudicando o equilíbrio do sistema elétrico.