

Entrevista: “Distribuidoras do Rio deveriam ter outro modelo de concessão”¹

Nicola Cotugno²

Diante da crise na Light, que veio à tona nos últimos dias, após o anúncio de que a empresa contratou a consultoria Laplace para ajudá-la a numa reestruturação financeira, o presidente da Enel Brasil, Nicola Cotugno, defende a necessidade de discussão de um novo modelo para as concessões do Rio de Janeiro, que levem em conta as especificidades enfrentadas no Estado, como o fato de as operadoras não conseguirem operar em áreas dominadas por grupos armados, estão sujeitas, nessas localidades, ao registro de alto nível de perdas de energia e inadimplência.

Embora analistas tenham atribuído boa parte do problema financeiro atual da Light à proximidade do término do contrato de concessão da distribuidora, em 2026, o que dificultaria a rolagem de dívidas da companhia para após esse prazo, as questões operacionais históricas relacionadas à dificuldades de conter e reduzir os furtos de energia também são desafios à sustentabilidade econômico-financeira da empresa.

A Enel possui um ativo em situação contratual e operacional similar: a distribuidora Enel Rio também possui contrato que expira em 2026 e atua em uma área de concessão limítrofe à da Light, com desafios muito parecido ao de sua vizinha.

Segundo Cotugno, a distribuidora realizou investimentos que superaram os R\$ 4 bilhões nos últimos 5 anos, garantindo a redução de 43% na quantidade média das interrupções de energia (FEC por Unidade Consumidora) e em 31% a duração média das interrupções (DEC por Unidade Consumidora), cumprindo as metas da Aneel, mas a um custo muito elevado, que repercute nas tarifas da empresa.

¹ Entrevista publicada no Broadcast Energia. Disponível em: <https://energia.aebroadcast.com.br/tabs/news/747/43917122>. Acesso em: 13 de fev. 2023.

² Nicola Cotugno é presidente da Enel Brasil.

"Defendemos uma atuação conjunta do poder público e do regulador para que seja revisado o modelo de concessão no Estado do Rio de Janeiro garantindo a sustentabilidade da concessão e a constante evolução do serviço prestado à população", disse ao Broadcast Energia.

Ele também comentou sobre a já anunciada decisão de venda da distribuidora cearense, afastando a possibilidade de a discussão em torno da renovação das concessões afetar o processo de desinvestimento.

Abaixo, os principais trechos da entrevista:

O assunto do momento no setor elétrico é a situação da Light, após a empresa ter contratado uma consultoria para ajudá-la a se reestruturar financeiramente. Mas o que também vem à tona com essa notícia é dificuldade operacional histórica que essa empresa tem. A Enel tem uma concessão em área limítrofe. De que forma a situação dessa vizinha afeta a Enel?

O tema fundamental pra gente, sem dúvida, é ter uma regulação que possa acompanhar o desenvolvimento dos mercados. O setor, no Brasil, é muito heterogêneo, as distribuidoras têm realidades muito diferentes. O Rio tem aspectos muito diferentes das outras distribuidoras: tem um problema de área de risco gigante, são áreas que cresceram muito nos últimos anos e a gente enfrenta uma situação que vai se complicando, que deixa a gente com impossibilidade de operar. São áreas em que não se poder entrar, há risco à vida dos eletricitas. É uma situação em que a luta contra as fraudes, as perdas, é sem parar, e cria um peso na tarifa de todos muito alto. Pedimos ajuda à Polícia Militar, ao Estado do Rio, mas não estamos tendo um efeito visível importante.

E o que seria necessário alterar nessa regulação?

A gente atuou nos últimos 10 anos para aprimorar resultados técnicos de qualidade de serviço, e conseguimos. Mas isso tem um custo muito alto. Os investimentos que temos que fazer, os gastos que temos no Rio são muito fortes, e a regulação não balanceia isso de forma que leve em conta essas especificidades. Não tenho elementos e nem autoridade para avaliar a situação específica da Light, mas o Rio tem uma situação específica, que precisa de uma ação regulatória para colocar condições específicas.

A Aneel já tem uma avaliação que leva em conta níveis diferentes de complexidade das áreas de concessão. Isso não é suficiente?

A definição de área é complexa é correta em muitas distribuidoras, porém o Rio é diferente, precisamos de uma avaliação um pouco mais específica.... Acho que dá para entender que não é na crise temporária, não é uma falta de foco [das empresas] sobre os problemas ou capacidade de solucionar, é algo que precisa um acompanhamento diferente

Existem conversas em andamento para buscar esse avanço na regulação?

Estamos em contínua conversa com o regulador, para esse tema e muitos outros. Apresentamos à Aneel isso como algo que precisa uma solução mais forte, mais direcionada. Lutamos anos, anos, anos, e as perdas são sempre muito altas, porque não temos acesso [a algumas áreas]. Não posso ter um estímulo a melhorar [a qualidade do serviço] em uma área onde não posso entrar. Isso, ao final, vai para a conta dos clientes. Se a gente não pode entrar, é como falar 'essa não é a área de concessão de vocês'. Na Argentina, a rede de riscos similares, se lembro bem, é a prefeitura que paga a energia para a empresa. Se pode desenhar alguma nova solução, um esquema regulatório novo, não pedimos nada que não seja factível.

Esse tema veio mais a tona na revisão tarifária da Enel Rio deste ano?

É uma coisa histórica. A gente tem uma trajetória de contínua melhora que tem que cumprir. E cumprimos com um esforço gigante. Estamos fazendo o trabalho possível, porém estamos colocando investimentos pesados e precisamos ter sinais de um reequilíbrio tarifário que possa permitir uma sustentabilidade e uma continuidade.

Esse tema deve ser levado durante as discussões para a renovação das concessões que vencem nos próximos anos?

Estou positivo e confio que possa ser trabalhado positivamente... É algo que se pode fazer na renovação da concessão, porque ainda não sabemos que esquema o governo quer implementar, se um esquema competitivo ou não competitivo. Esse é um primeiro passo importante para todo o mercado. Depois, no específico, é um bom momento para a gente abrir uma conversa para estruturar algo um pouco mais específico.

Atualmente, o processo de revisão tarifária da Enel Rio está sendo analisado pela Aneel. Nesse processo, tem-se a oportunidade de tratar parte dos problemas relacionados à complexidade da área de concessão no Rio que refletem nos elevados índices de furto de energia e na inadimplência. Outra oportunidade para se avançar no tratamento desses problemas é o processo de

renovação das concessões de distribuição, que no caso da Enel Rio ocorrerá em dezembro de 2026. Nesse contexto, é preciso que a Enel, a Aneel e especialmente os governos estadual e federal trabalhem de forma coordenada para direcionar uma solução mais equilibrada... Defendemos uma atuação conjunta do poder público e do regulador para que seja revisado o modelo de concessão no Estado do Rio de Janeiro garantindo a sustentabilidade da concessão e a constante evolução do serviço prestado à população.

No final do ano passado, o Grupo Enel anunciou a intenção de vender a distribuidora Enel Ceará, como parte de um plano global de desinvestimentos. Como está esse processo? Tendo em vista que o fim da concessão ocorre em 2028, essa discussão de renovação da concessão dificulta a venda?

O processo foi indicado como intenção, estamos começando a pensar como estruturar, por isso estamos nos primeiros passos. Eu diria que não dificulta uma avaliação do valor da empresa. Ceará é um ativo que tem um valor reconhecido pelo mercado. Claro que, sobre os princípios da renovação, esperamos ter alguma indicação este ano. Mas não acho que seja um elemento importante na perspectiva de avaliar uma possível venda. Será um processo estruturado, que queremos fazer de forma clara, respeitando todos os passos regulatórios e administrativos, com transparência ao mercado.

A intenção é fechar essa venda este ano?

Ainda estamos em fevereiro, a intenção é explorar essa possibilidade, o que não significa concluir. Dependerá das ofertas que vamos receber, mas confiamos muito no valor da distribuidora, que é bem conhecido no mercado.