

## Expansão do Mercado Livre e as Distribuidoras de Energia Elétrica<sup>1</sup>

Nivalde de Castro<sup>2</sup>

Lorrane Câmara<sup>3</sup>

Bianca Castro<sup>4</sup>

O segmento de distribuição do Setor Elétrico Brasileiro (SEB) caminha para um processo de liberalização da compra e venda de energia elétrica. Este processo ocorre com o aumento do mercado livre frente ao mercado cativo.

A tendência que permeia o SEB, já consolidada nos mercados de energia elétrica de vários países, notadamente dos EUA e da União Europeia, é a de que as distribuidoras devem ser responsáveis somente pelos investimentos, operação e manutenção da rede de distribuição, mantendo a estrutura de monopólio natural, sendo remuneradas através da tarifa de uso da rede, estabelecida pelas agências reguladoras. A comercialização de energia elétrica, por sua vez, é tratada como uma atividade competitiva, desvinculada das distribuidoras, atuando diretamente no mercado livre.

Tal estrutura e dinâmica de mercado estão, lenta e gradualmente, sendo adotadas no Brasil. A redução dos requisitos mínimos de carga e tensão necessários para um consumidor participar do mercado livre de energia e a criação da Tarifa Branca, que busca promover a cultura de tarifas com distinção temporal, possível para todas as unidades consumidoras conectadas em baixa tensão, desde 1º de janeiro de 2020, refletem este processo.

Uma questão relevante é se esta transição apresenta risco econômico para as distribuidoras do SEB. A resposta é que o risco é baixo, em função, grosso modo, dos seguintes argumentos.

O fato de as distribuidoras manterem a posição de monopolistas da rede nas áreas de concessão garante a segurança dos investimentos aprovados como prudentes nos processos de reajuste e revisão tarifária, na medida em que a regulação assegura a remuneração da base de ativos regulatórios. Como, no Brasil, diferente dos países desenvolvidos, o mercado ainda se encontra em franco processo de expansão, há incentivos para novos investimentos, em especial com a segurança jurídica que o marco regulatório e a seriedade da ANEEL oferecem.

Por outro lado, com o fim da responsabilidade das distribuidoras sobre a compra e venda de energia, eliminam-se os riscos e as incertezas relacionados à Parcela A, ou seja, aos custos não gerenciáveis. Trata-se, portanto, de um efeito positivo, viabilizando maior segurança e previsibilidade do comportamento do fluxo de caixa das concessionárias. Um fator que contribuiu significativamente para esta estabilidade foi a adoção do sistema das Bandeiras Tarifárias, através do qual a tarifa paga pelos consumidores cativos passou a contar com um acréscimo

<sup>1</sup> Este artigo foi publicado pelo serviço de informação Broadcast da Agência Estado de São Paulo em 8 de janeiro de 2020.

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

<sup>3</sup> Pesquisadora do GESEL e doutoranda do PPE-COPPE - UFRJ.

<sup>4</sup> Pesquisadora do GESEL.

referente ao nível de despacho térmico. Com isso, reduziu-se o prazo para o recebimento do pagamento pelos adicionais referentes ao despacho térmico e, respectivamente, o risco de descasamento entre receitas e custos não gerenciáveis.

Adicionalmente, com a separação entre as atividades de rede e comercialização de energia elétrica, as perdas não técnicas, hoje de responsabilidade e com grande impacto ao negócio de algumas distribuidoras, seriam de gerência das comercializadoras, configurando como risco deste negócio.

No Brasil, quase a totalidade das distribuidoras faz parte de grupos econômicos que também operam nos segmentos de geração e transmissão – via sociedades de propósito específico – e de comercialização, além de terem empresas que atuam em áreas de inovações tecnológicas, buscando sinergias e oportunidades de novos negócios. Nesta estrutura de *holding*, o conhecimento crescente que as distribuidoras detêm dos hábitos de consumo, da cultura do mercado e dos seus respectivos consumidores é um ativo cada vez mais valorizado, em função das transformações tecnológicas disruptivas associadas ao processo de transição energética em curso, acelerado e irreversível.

Esta lógica explica a disputa acirrada pelas distribuidoras que foram adquiridas recentemente, dentre as quais a Eletropaulo é o exemplo mais significativo. Assim, o que está cada vez mais valorizado é, justamente, o conhecimento intrínseco dos mercados das áreas de concessão.

Outro elemento positivo para as distribuidoras são as vantagens do processo de digitalização, um dos três famosos D's da transição energética, o qual traz dois grandes benefícios econômicos às concessionárias. O primeiro consiste nos ganhos de produtividade e redução de custos que a digitalização proporciona, auxiliando as distribuidoras a alcançar as metas estabelecidas pela regulação por incentivos adotada pela ANEEL, seguindo metodologia internacional. O segundo é o aumento na capacidade de conhecimento e interação com os consumidores de suas respectivas áreas de concessão, de certa forma absorvendo os benefícios do processo de empoderamento dos consumidores.

Neste sentido, a título de conclusão, o avanço do mercado livre em detrimento do mercado cativo no SEB mostra-se favorável às distribuidoras, criando oportunidades de novos negócios e diminuindo os riscos.