

Entrevista: Duke passa de alvo de aquisições para investidora

Wellington Bahnemann
São Paulo

Mickey Peters, presidente da Duke Energy no Brasil, demonstra entusiasmo ao falar das perspectivas da companhia norte-americana no País. Afinal de contas, enfim, a Duke decidiu retomar os planos de crescimento na operação brasileira, o maior ativo da empresa fora dos Estados Unidos. O executivo não revela valores para a nova estratégia, mas diz que Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs), usinas de biomassa e hidrelétricas de médio porte são prioridades na pauta de investimentos.

O bom ânimo do executivo com a nova fase é justificável. A empresa sofreu inúmeros reveses desde sua entrada em 1999 no Brasil ao adquirir oito hidrelétricas no processo de privatização da Cesp. A começar pelo racionamento entre 2001 e 2002, que afetou a receita das empresas do setor e, no momento seguinte, derrubou o preço da energia. Quando o executivo assumiu o comando da operação brasileira em 2003, o governo federal discutia um novo modelo para o setor elétrico. A divisão do mercado entre energia existente e nova, estabelecida pelo novo modelo, colocou em risco o retorno do investimento já feito de US\$ 1,5 bilhão. Isso porque suas usinas foram enquadradas na categoria de energia velha, com preço mais baixo. Diante do cenário pouco otimista, especulou-se no mercado por muito tempo que a Duke venderia suas usinas e deixaria o Brasil. A companhia sempre negou a saída do País, mas nunca investiu desde 1999 em novos projetos.

Investir agora significa que o cenário mudou. Com o equilíbrio entre oferta e demanda de energia e a adoção de uma política agressiva de contratação no mercado livre, onde a energia é vendida diretamente aos grandes consumidores, a Duke conseguiu negociar preços mais elevados do que os patamares praticados nos leilões do governo federal. "Nosso discurso era de mostrar bons resultados, o que conseguimos e agora a perspectiva é positiva", diz Peters. A partir daí, o executivo conseguiu convencer a matriz a retomar os investimentos no Brasil.

Fontes alternativas e hidrelétricas de médio porte são os pilares da nova estratégia da Duke. A companhia não quer apenas disputar os leilões de energia, mas também estudar e descobrir aproveitamentos para PCH e usinas de médio porte. A meta é realizar pesquisas de inventário em São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso. Esse último Estado também é o foco dos projetos em biomassa, cujo investimento pode marcar o ingresso da Duke no mercado de etanol. "Queremos investir, não sei se também na usina de etanol, mas certamente na conversão da biomassa em energia elétrica", comenta o executivo, ressaltando que os projetos ainda estão em fase de estudos.

Peters trata o investimento em biomassa com grande euforia. Em suas viagens

ao interior do Mato Grosso, o executivo diz ter conhecido um ambiente totalmente distinto do mundo da energia em São Paulo. "Nesse mercado, o fator fundamental é o relacionamento, é conhecer as pessoas e os usineiros", diz, confessando que sente prazer neste convívio.

Termelétricas também estão na pauta de investimentos da Duke. Baseado em informações do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e da Petrobras, Peters aposta que a crise do gás acabará em 2008. O executivo revela que a companhia mantém conversas com a estatal para compreender os planos da área de gás, inclusive deixando em aberto uma possível parceria para uma térmica movida pelo insumo.

Há mais de três anos no Brasil, Peters já se mostra ambientado com a cultura do País e não esconde seu gosto pelo futebol brasileiro. O executivo conta que quando veio da operação da Duke no Peru para o Brasil sabia da importância do futebol para o brasileiro e tentou se aproximar dos funcionários pelo esporte. "No dia da minha apresentação, disse que era são-paulino. Foi um misto de vaias e aplausos", sorri. Em seu escritório na Avenida das Nações Unidas, na capital paulista, o executivo falou ao repórter Wellington Bahnemann, em entrevista exclusiva à Agência Estado. Abaixo os principais trechos:

Agência Estado - O setor de geração no Brasil está em recuperação, com as geradoras contratadas e as regras do setor já consolidadas. Diante desse novo cenário, como a Duke Energy pretende se posicionar?

Mickey Peters - Em 2006, retomamos uma nova onda de investimentos. Anteriormente, o discurso era mostrar bons resultados para os ativos que já possuímos. Conseguimos isso e agora a perspectiva é positiva. Com isso, convencemos a matriz a retomar investimentos no Brasil. Em função disso, começamos em 2006 a avaliar projetos e novas oportunidades de investimentos. O foco, agora, é esse. Obviamente, manteremos os bons resultados financeiros e operacionais, mas aliados à perspectiva de expandir. Isso é bom. É muito melhor focar em algo positivo.

AE - O que mudou para a Duke adotar essa estratégia? E volta à posição de investidora no Brasil?

Peters - O fator mais significativo foi a relação de equilíbrio entre a demanda e a oferta de energia. Esse ponto melhorou em 2006 e a perspectiva de não sobrar mais energia nos ajudou nos preços que fechamos no mercado livre, não apenas em 2007, mas também para 2008 e 2009. Os valores firmados ajudaram os resultados financeiros. É preciso lembrar também a estabilidade no setor. Houve uma mudança significativa no novo modelo do setor elétrico em 2004, que também pesou em nossa decisão.

AE - Mas a Duke sempre foi crítica em relação ao novo modelo de energia, que dividiu a energia em existente e nova. A energia da Duke foi classificada como velha e, portanto, mais barata. Isso não foi ruim para a empresa?

Peters - Uma decisão muito importante foi tomada com a realização dos leilões

de energia em 2004 e 2005. Naquele momento, decidimos deixar um volume importante de nossa energia assegurada de fora dos leilões. Isso permitiu vender a energia descontratada no mercado livre, que melhorou em termos de preço. Aproveitamos esse ponto para impulsionar nossos resultados e superarmos, em parte, essa separação de mercado.

AE - Para os novos projetos que a Duke observa, é mais atrativo vender no mercado cativo, das distribuidoras, dada as condições de contratação de longo prazo e pacote de financiamento?

Peters - Depende do projeto. Obviamente, para hidrelétricas de médio porte não há opção. Temos que ganhar um leilão, o que significa vender no mercado cativo. Mas para fontes alternativas como Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH) e biomassa você tem alternativa de vender diretamente ao mercado livre. É preciso avaliar o mercado, falando das fontes alternativas, a decisão da Aneel de ampliar o mercado livre ajudou. Tornou o cenário mais positivo ao melhorar o ambiente de negócios para obter contratos mais interessantes com os clientes livres. Hoje, todas as empresas de geração investem em PCH e observam outras fontes, como biomassa. São investimentos mais simples. Não é preciso ganhar a concessão dos empreendimentos em leilão ou esperar a licitação para obter o projeto. Por isso, as companhias com ânimo em investir estão olhando para PCHs e fontes alternativas.

AE - Os planos da Duke contemplam energia eólica?

Peters - No momento, estamos focados em PCH nos Estados de São Paulo, Mato Grosso e Minas Gerais e começamos a compreender o mundo da biomassa, ou seja, da bioeletricidade. Estamos estudando e aprendendo. É interessante, porque nesse mercado um fator importante é o relacionamento, conhecer as pessoas, os usineiros e os fazendeiros. Estamos nessa etapa de viajar ao interior, viajar ao Mato Grosso e conhecer um ambiente totalmente distinto do mundo da energia em São Paulo. Particularmente, eu gosto muito. Acho muito bom.

AE - Qual a estratégia da Duke para viabilizar os projetos em biomassa?

Peters - Ainda estamos em uma etapa de compreensão do setor de açúcar e álcool, mas as informações que temos é que há grande interesse dos usineiros em investir na geração de energia elétrica, especialmente agora em que existe uma preocupação com a expansão da oferta e a possibilidade de aumentar o risco do déficit de energia. O setor no País passa por um momento que torna atrativo investir na conversão de biomassa em energia elétrica.

AE - A Duke pretende participar da construção de novas usinas de açúcar e álcool?

Peters - Queremos investir. Portanto, tentaremos procurar uma maneira de participar do processo. O planejamento depende do usineiro, porque cada um tem uma estratégia diferente, mas a Duke tem flexibilidade. Por meio da comercializadora, podemos comprar e revender a energia. Como disse,

estamos prontos para investir, não sei se até na usina de etanol, mas certamente na conversão da biomassa em energia elétrica, ou seja, em cogeração. É certo que o processo será atrelado a uma usina de etanol.

AE - Com uma capacidade instalada próxima a 2,23 mil MW, a Duke trabalha com metas de expansão em geração?

Peters - Nossa prioridade é encontrar bons projetos. De fato, isso impõe dificuldades para o estabelecimento de metas de crescimento, especialmente no cenário atual do mercado. Portanto, primeiro prospectaremos bons projetos. Certamente, queremos manter nossa posição de terceira maior empresa de geração privada do Brasil.

AE - Há escassez de projetos para serem licitados, restando como única opção as usinas do rio Madeira. Este é um dos focos da Duke?

Peters - Não pensamos em entrar no projeto do rio Madeira neste momento. Observamos, no entanto, que a Empresa de Pesquisa Energética (EPE) está elaborando novos estudos que, inclusive, constam do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Há também a possibilidade de o setor privado realizar esses estudos de inventário. Essa é outra alternativa: elaborar o estudo de um projeto e pedir a sua inclusão no leilão da EPE, depois de obtida a aprovação da Aneel. Conheço várias empresas que adotaram essa estratégia. Há muitos estudos em curso para identificar novos projetos e analisamos fazer o mesmo para identificar usinas de médio porte.

AE - Ou seja, a estratégia da companhia no curto prazo são as usinas de fontes alternativas e, no médio prazo, por volta de 2009, as usinas de médio porte?

Peters - Sim. Além de focar nas fontes alternativas e aguardar os leilões para concorrer em novos projetos, estudaremos por conta própria novos aproveitamentos para identificar hidrelétricas de médio porte. Sendo otimista, podemos ter novos projetos em 2008. Mas devem ficar para 2009. É uma realidade que precisamos trabalhar.

AE - A estratégia da companhia inclui termelétricas?

Peters - Também avaliamos essa oportunidade, mas como todo mercado sabe, há escassez de gás. Porém consta no PAC o plano da Petrobras de construir unidades de Gás Natural Liquefeito (GNL) para importar o combustível a partir de 2008. A oferta será complementada por produção interna com operação prevista para 2009 e 2010. Portanto, é algo de médio prazo. Mantemos conversas com a Petrobras para entender melhor os planos deles. Seria interessante executarmos um projeto de térmica a gás em parceria, apesar das discussões não estarem tão avançadas nesse ponto. Acreditamos que podemos participar dos planos da estatal, dada a nossa experiência, não no Brasil, mas nos EUA e em outros países, na construção e operação de termelétricas a gás.

AE - Em relação sobre os estudos de inventário, a companhia avançará para as regiões Centro-Oeste e Norte?

Peters - Avaliamos projetos no Mato Grosso e em São Paulo, apesar de nesse Estado serem poucos os aproveitamentos disponíveis. Estamos falando de usinas acima de 30 MW.

AE - Esse investimento em São Paulo tem como objetivo cumprir a exigência prevista no edital de privatização da Cesp, já que quando a Duke ganhou a concorrência ficou estabelecido que seria obrigada a ampliar em 15% o parque gerador no Estado até 2008?

Peters - Não há vínculo entre os projetos que avaliamos e a exigência dos 15%. Como afirmou anteriormente o ex-secretário de energia, Mauro Arce, vivemos um novo cenário com o novo modelo do setor elétrico e a escassez de gás natural. Por isso, é impossível desenvolver um projeto para atender essa cláusula, mas há uma discussão para definir de que maneira podemos atender a exigência de ampliar nossa capacidade instalada em 15%.

AE - Recentemente, o presidente da AES no Brasil, Eduardo José Bernini, disse que a Duke e a AES pediram para cumprir a exigência em outro estado, em razão da falta de aproveitamentos competitivos para disputar os leilões de energia. Essa solicitação ainda permanece?

Peters - Em nossas discussões com o governo paulista, nosso pedido era de ampliar o prazo. Não abordamos o investimento fora de São Paulo. Mas o que o Bernini disse sobre a competitividade é verdade. Há pouco tempo, o Mauro Arce disse em entrevista para a Agência Estado que o governo pode ampliar o prazo.

AE - Para os novos projetos, qual será a origem dos recursos? Virá do caixa da operação brasileira ou contará com a participação da matriz?

Peters - Aproveitaremos nossos recursos locais, mas dependendo do projeto precisaremos obter capital das outras unidades da Duke fora do Brasil.

AE- Quanto a companhia estima investir nos próximos anos e quanto será destinado aos estudos de inventário?

Peters - Para os estudos de inventário serão aproximadamente R\$ 1 milhão cada um. Mas não temos uma meta de investimentos estabelecida. O foco é encontrar bons projetos. A boa notícia é que temos dinheiro para investir. Nosso desafio é procurar e recomendar investimentos em bons empreendimentos para obter aprovação da alta administração.

AE - A Duke avalia operações no mercado para viabilizar os investimentos?

Peters - No momento não, apesar de haver espaço para isso. Nossa estrutura facilitaria uma operação no mercado. Obviamente, sempre vamos considerar

planos de endividamento e aproveitar nossa estrutura de alavancagem. Podemos pleitear financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), cujas condições estão melhores hoje.

AE - Quanto a Duke dispõe em caixa para investir?

Peters - Não posso falar. É uma projeção interna que não divulgamos fora da empresa. Mas é suficiente para os projetos que avaliamos no momento.

AE - Em relação aos ativos internacionais da companhia, como o Brasil se posiciona?

Peters - Como presidente da Duke no Brasil, estou animado para mostrar bons resultados e obter muitas aprovações da matriz para novos investimentos. Na América Latina, o Brasil está bem posicionado. A taxa de crescimento da demanda é forte e há estabilidade econômica. O cenário macro é positivo. A matriz observa positivamente o Brasil e, claro, os resultados pesam forte nesse olhar. Isso é importante, porque temos mostrado bons resultados e com uma perspectiva de continuar melhorando.

AE - Sobre os resultados da companhia no País, há espaço para continuar crescendo sem pensar numa expansão?

Peters - Já fizemos muito em nosso trabalho junto ao mercado livre. Assinamos contratos a preços interessantes em 2008 e 2009, o que ajuda em nossos resultados. Normalmente, as condições contratuais são melhores com os consumidores livres. Temos um portfólio de 35 clientes fortes financeiramente. Estamos 100% contratados em 2007, com 50% de nossa energia assegurada alocada no mercado livre. Há uma pequena sobra em 2008 e 2009. Hoje, negociamos a energia nesse segmento ao preço médio de R\$ 105/MWh, que acreditamos ser próximo do preço teto. Muito superior a isso, não haverá migração. Outro fator é que sempre buscamos reduzir nossos custos para operarmos de maneira eficiente.

AE - Como o senhor avaliou o PAC para o setor de energia?

Peters - Acredito que ajudará. As novas condições de financiamento do BNDES e os incentivos tributários de PIS e Cofins facilitarão a aprovação de investir em novos projetos. Outro fator positivo é a discussão da nova lei para definir detalhadamente as competências na área ambiental. Isso é positivo, porque hoje há muitas dificuldades para se conseguir uma licença para executar novos projetos. São muitos agentes envolvidos. Soma-se a isso a participação do Ministério Público, que obviamente sempre pode entrar com uma ação. Ou seja, são muitos órgãos e organizações não-governamentais que podem entrar em diferentes etapas dos projetos e dificultar a sua execução. É um risco a mais aos empreendimentos e pode gerar atrasos nas obras.

AE - O que faltou o governo incluir no PAC?

Peters - Sempre há mais o que fazer. Mas acredito que, no geral, o País tem demonstrado avanços. Exemplo disso foi a ação no ano passado da Aneel sobre a questão do gás para as termelétricas. Foi muito positiva por mostrar que a agência é independente. Havia muita especulação e a atuação da Aneel reduziu as incertezas. Agora, a falta de gás para as térmicas é oficial. Acredito que todo esse episódio contribuiu positivamente para a imagem da Aneel. Trata-se de uma agência profissional e técnica. Para o investidor, isso é muito importante. Para o investidor privado com recursos e em busca de um país para aplicar seu capital, é excelente observar uma agência forte, independente e profissional. A entrada do Jerson Kelman na diretoria da Aneel foi positiva. Ele é uma pessoa técnica e profissional.

BAHNEMANN, L. Entrevista: Duke passa de alvo de aquisições para investidora. Agência Estado, Mídia Online, 27/02/2007.