

QUANDO NEGÓCIO COMEÇA ANTES

O processo que pode tirar da Enel o contrato de distribuição de energia em São Paulo, a chamada caducidade, chega ao noticiário como briga por qualidade de serviço. A Enel deve responder pelas falhas, ninguém discute. Mas é difícil não desconfiar de que o centro da história é outro: a disputa por um negócio de cerca de R\$ 25 bilhões e pela chance de assumi-lo com um contrato reescrito a seu favor.

Não há leilão marcado nem preço na mesa. Mesmo assim, bancos e empresas de energia já tratam a maior concessão de energia do país como negócio em andamento. A CPFL (da chinesa State Grid), a Neoenergia, a Equatorial, a Energisa e a Copel aparecem toda hora nas reportagens como possíveis compradoras. A ANEEL, que regula o setor elétrico, ainda não decidiu, e eles já se mexem. Um movimento do banco BTG Pactual esta semana aponta na mesma direção.

Para quem quer comprar, o desgaste ajuda. Cada semana de pressão derruba o valor do que a Enel tem nas mãos, e quem está de fora entra mais barato.

No dia 24, a ANEEL negou a perícia independente que mediria o impacto do temporal de dezembro de 2025, origem dos apagões e do processo, e encerrou a coleta de provas. A Enel tem dez dias para responder de novo. Ainda não se decidiu se o contrato cai, mas o ritmo mostra que o caso não vai esfriar.

O ministro de Minas e Energia, Alexandre Silveira, já tinha sugerido outro caminho. Foi à empresa e falou em vender a operação. Depois, a Advocacia-Geral da União (AGU) recomendou quase o mesmo: passar o controle da Enel a outro grupo e, se possível, renovar o contrato. Cassar e licitar de novo leva tempo e vira briga na Justiça. Vender e renovar é mais rápido e, para o comprador, bem mais vantajoso, porque junto com a rede vem a chance de renegociar metas, prazos, tarifa e as revisões que refazem as contas do contrato.

A ameaça de perder o contrato reduz o valor da concessão para quem sai. Quem entra com o contrato renegociado recebe uma empresa que vale mais. O negócio está nessa diferença. A própria ANEEL já admitiu que não avalia se a troca de dono traz ganho ao consumidor, e que não é papel dela apontar alternativas à cassação. A alternativa apareceu mesmo assim, primeiro na visita do ministro, depois no parecer da AGU. Quem paga a conta de luz não participa dessa conversa.

O contrato vai até junho de 2028, prazo curto para a política e mais que suficiente para montar uma compra e negociar condições. E as condições, nesse setor, costumam sair do bolso do consumidor, via tarifa recalculada e metas mais folgadas. Quase nunca saem só do caixa de quem compra.

Foi assim em Goiás, onde as exigências de qualidade não endureceram depois da troca e a conta de luz pesou no ano seguinte. No Amazonas, a transferência veio com um pacote de medidas pago por consumidores do país inteiro. São Paulo é um negócio bem maior, e o interesse em torno dele também.

Se a ANEEL recomendar a cassação, a decisão final cabe ao ministro de Minas e Energia, o mesmo que já sugeriu a venda. Até lá, a maior distribuidora do Brasil é discutida em público como caso de qualidade de serviço enquanto entra nas planilhas de quem quer comprá-la. A responsabilidade da Enel pelos apagões continua de pé. Já o preço da troca de dono ninguém mostra: o que muda no contrato e quanto disso vai parar na conta de luz.

Enquanto esses números não aparecem, o consumidor vê só a parte do caso que corre no processo. A compra vai sendo arrumada sem que ele saiba quanto vai custar.

- **Negócio antecipado:** Empresas e bancos já se movimentam em torno da concessão de aproximadamente R\$ 25 bilhões antes de uma decisão definitiva sobre a caducidade.
- **Contrato valorizado:** A pressão sobre a Enel reduz o valor de saída, enquanto uma transferência acompanhada de renovação e renegociação pode aumentar o valor do ativo para o comprador.
- **Conta do consumidor:** Mudanças em tarifas, metas, prazos e condições contratuais podem transferir parte do custo da operação para os consumidores de energia.

