

Novas termelétricas vão abastecer o ES

A Southern Eletric, que compra parte da Cemig, garante a construção de duas termelétricas (700 MW), beneficiando o Espírito Santo

WALTER CONDE

A compra de um terço da Cemig, pela empresa americana Southern Eletric, traz a garantia de ser executada a construção de duas usinas termelétricas com capacidade de geração total de 700 megawatts (MW) em Ipatinga, e com isso eliminando por completo as constantes quedas de tensão na rede de fornecimento de energia do Espírito Santo. A informação é do presidente do consórcio do Corredor de Transportes Centroleste, Paulo Augusto Vivacqua, que ouviu a garantia dos representantes da multinacional, logo após a confirmação da aquisição do controle acionário da Cemig.

As usinas termelétricas de Ipatinga utilizarão como combustível básico o carvão mineral, a ser importado da Ásia e da África através do complexo portuário do Estado. Vivacqua disse que o desembarque do produto traz ainda como contribuição a geração de tributos para o Espírito Santo. Ele disse que o fato de o Estado ser localizado na ponta da rede de energia, que antes de chegar ao território capixaba, passa pelos grandes centros consumidores do Sudeste, as duas termelétricas mineiras "aliviarão a sobrecarga". O dirigente do consórcio lembrou que a Southern é uma associada do Centroleste.

A empresa americana adquiriu



CONCESSÃO

Motta: acesso da iniciativa privada ao mercado das telecomunicações

Banda B terá maior luta judicial

RIO - Na próxima quarta-feira começa a batalha da Banda B. O anúncio dos consórcios habilitados para a última fase da disputa pelas dez áreas de telefonia celular no Brasil promete provocar uma guerra judicial pior do que a que marcou a privatização da Vale do Rio Doce, segundo previsões do próprio ministro das Comunicações, Sérgio Motta. Isso porque é quase certo que o governo desqualifique alguns dos 15 grupos candidatos, de acordo com especialistas:

- Nenhum grupo apresentou uma proposta perfeita. Por isso, é altamente provável que alguns fiquem de fora. Esses que forem desqualificados vão entrar com recurso para desqualificar os outros também e prejudicar o processo. É tudo uma questão de tática - analisa uma fonte ligada a um dos consórcios.

A tensão do mercado está concentrada, neste momento, nos envelopes técnicos. Por isso, ninguém se arrisca a confabular sobre a fase seguinte à batalha - abertura das propostas de preço para a concessão e para as tarifas - porque ainda não se sabe quem estará correndo no páreo. Alguns apostam, no en-

tanto, que nas áreas nobres o ágio sobre o mínimo exigido pelo governo pode chegar a 200%. Por exemplo: para a primeira área nobre a ser privatizada, a região metropolitana de São Paulo (área 1), com preço inicial de R\$ 600 milhões, estima-se que podem existir propostas de até R\$ 1,8 bilhão, preço que assusta os mais céticos:

- Acho esse R\$ 1,8 bilhão exagerado. Mas é difícil adivinhar o que se passou na cabeça de cada consórcio ao decidir o preço de concessão que iriam pôr nas propostas - analisa outra fonte do mercado, que participou da elaboração de um dos 15 projetos, há mais de 40 dias nas mãos do governo para análise.

O prêmio para quem adotar a melhor estratégia judicial e apresentar a melhor oferta vai valer o esforço: as operadoras privadas que entrarem no Brasil estarão ganhando o direito de dividir a galinha dos ovos de ouro. O mercado de telecomunicações no mundo - e especialmente nos mercados emergentes - está apresentando um ritmo de crescimento em progressão geométrica.

Segundo números do último re-

latório da União Internacional das Telecomunicações (UIT), o setor de "infocomunicações" - neologismo inventado para designar a recente sinergia entre a área de telecomunicações e a de informação - já movimenta no mundo mais de US\$ 1,3 trilhão. Em 1998, só as telecomunicações deverão fazer circular US\$ 1 trilhão pelo planeta.

A telefonia é um dos propulsores do negócio: o tráfego por usuário vem crescendo a taxas médias de cerca de 12% desde 1990 nos mercados abertos à concorrência. Em países em desenvolvimento que estão se abrindo agora a empresas privadas, as perspectivas são ainda melhores, graças à existência de uma enorme demanda reprimida. No Brasil, ela chega a dez milhões de linhas para o telefone fixo, segundo estimativas.

Para o celular, os cálculos oscilam entre dois milhões e três milhões de linhas. A expectativa é de que cada consórcio que ganhar uma licitação de Banda B no país invista, no mínimo, US\$ 1 bilhão. Até o ano 2000, portanto, projeta-se que o mercado nacional terá dez milhões de celulares, contra apenas quatro milhões hoje.

A empresa americana adquiriu um terço da Cemig, junto com o Banco Opportunity, pagando R\$ 1,13 bilhão em moeda corrente. "A Southern é a maior geradora de energia dos Estados Unidos e foi atraída para o Brasil através do plano energético, elaborado pelo Espírito Santo há três anos".

O presidente do consórcio disse que ouviu a garantia da empresa, tão logo foi confirmada a aquisição de 33,46% da Cemig, de que o projeto da construção de duas usinas termelétricas em Ipatinga vai ser implantado definitivamente. O investimento para a implementação dos dois projetos é estimado em US\$ 900 milhões (R\$ 966,6 milhões).

A expectativa de Vivacqua é que após a entrada da Southern dentro do Conselho de Administração da Cemig, possa vir a ser estipulado um prazo para início e conclusão das obras das novas usinas. "O Espírito Santo ficará com o serviço de abastecimento mais garantido, a partir de um maior volume de geração no Estado vizinho". Ele destaca que os 700 MW é um número expressivo, caso se leve em consideração que o consumo atual do Espírito Santo se situa em torno de 900 MW.

Light constrói usina a gás para 600 MW

RIO – A Light quer construir no Estado do Rio uma usina termelétrica a gás natural, cuja capacidade pode chegar até 600 megawatts. Uma usina desse porte representa investimentos médios da ordem de US\$ 400 milhões. A informação foi dada pelo presidente da Light, Michel Gaillard, ao fazer um balanço do primeiro ano da empresa sob gestão privada. A Light foi vendida no dia 21 de maio do ano passado pelo preço mínimo de R\$ 2,2 bilhões para um grupo liderado pela Electricité de France (EDF); as empresas americanas Houston Industries Energy e a AES; a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), e a BNDESpar.

Satisfeito com a compra da Light, o grupo controlador quer participar da privatização de outras empresas geradoras e distribuidoras de energia. A empresa planeja, também, participar de projetos na área de gás, não escondendo o interesse pela Companhia Estadual de Gás (CEG).

GÁS – A Light está pronta para investir em projetos novos de geração, como em termoelétrica a gás – disse Gaillard. A construção da termelétrica a gás aumentaria a confiabilidade do sistema do Estado do Rio que hoje é muito vulnerável por depender da importação de outros Estados de quase 80% de toda energia consumida.

Segundo o executivo, além das obras prioritárias nas regiões mais críticas, como a Baixada Fluminense e Barra da Tijuca, a empresa está investindo na modernização do seu sistema. Os consumidores, porém, reclamam muito da qualidade dos serviços da Light. Gaillard explicou que a situação permanece crítica em muitas regiões devido à falta de investimentos nos últimos anos. “Já no fim deste ano o nosso cliente vai sentir a diferença com a melhoria da qualidade dos nossos serviços”, prometeu.