

economia

Expansão da tarifa branca começa em janeiro

Medida prevê custos diferenciados dependendo do horário de utilização de energia pelos consumidores

/ INFRAESTRUTURA

Jefferson Klein

jefferson.klein@jornaldocomercio.com.br

A tarifa branca, que até então podia ser adotada por quem tinha média ao ano de consumo mensal de eletricidade superior a 250 kWh, será a partir de 1 de janeiro uma opção para todos os clientes das concessionárias de energia (exceto as unidades de baixa renda da classe residencial, do tipo iluminação pública ou que façam uso do sistema de pré-pagamento). Em resumo, valerá a pena financeiramente adotar essa alternativa quem usar a energia fora dos horários de ponta e intermediário, ou seja, de maior demanda. Nos feriados nacionais e nos fins de semana, o valor cobrado é sempre fora de ponta.

No caso das distribuidoras gaúchas, CEEE-D e RGE, o horário de ponta é considerado entre 18h e 21h e o intermediário, uma hora antes e outra depois desse período. O diretor da Siclo Consultoria em Energia Plínio Milano considera a possibilidade da adoção da tarifa branca para todos usuários como uma evolução. O consultor argumenta que a medida incentiva a formação de um consumidor mais disciplinado, com o aproveitamento mais consciente da eletricidade a partir da possibilidade da redução dos custos com a conta de luz.

No entanto, Milano frisa que a proposta não será financeiramente vantajosa para todo perfil de consumidor. Ele cita o exem-

plo de uma família que tem três filhos, que chegam em casa no final da tarde, depois do colégio ou de atividades físicas. “Como dizer para eles tomarem banho somente após o horário de ponta?”, indaga o consultor. Por outro lado, um estabelecimento como uma loja que fecha às 18h seria beneficiada com a migração para tarifa branca.

O advogado especialista na área de energia da MBZ Advogados, Frederico Boschini, comenta que o consumidor de baixa tensão terá que se familiarizar com conceitos já bem conhecidos pelos de alta tensão, como as indústrias, que é o caso do horário de ponta e fora de ponta. Boschini acredita que vai ser algo mais difícil de incorporar na cultura do consumidor residencial, o que pode fazer com que a adoção da tarifa branca verifique uma pequena procura. Para o advogado, ações como a da tarifa branca sinalizam dois pontos importantes: a liberdade para o cliente decidir o seu modo de consumo e que a energia é um recurso finito, não tão disponível como era no passado.

A adesão será uma opção do consumidor e a solicitação deverá ser atendida pela distribuidora em até 30 dias. No caso de o cliente querer iniciar o fornecimento (uma primeira ligação) com aplicação da modalidade tarifária branca, o pedido deve ser atendido no máximo de cinco dias em área urbana e 10 dias em área rural. O consumidor poderá retornar à tarifa convencional a qualquer tempo, devendo

ser atendido pela distribuidora em até 30 dias. Após o retorno à convencional, uma nova adesão à tarifa branca só será possível após o prazo de 180 dias. Os custos relativos ao medidor (os equipamentos analógicos precisam ser substituídos por digitais para atuar com a tarifa branca) e a sua instalação são de responsabilidade da distribuidora, mas eventuais gastos para alterações no padrão de entrada da unidade consumidora competem ao consumidor.

Tanto na RGE como na CEEE-D a adesão poderá ser feita nas agências de atendimento e redes credenciadas das distribuidoras. O coordenador de regulação da CEEE-D, Lucas Calheiros, afirma que nesses locais os funcionários da concessionária poderão analisar com o cliente interessado se a migração é algo positivo ou não para ele. Calheiros prevê que a maioria dos consumidores que migrarem para a tarifa branca serão aqueles que já têm um consumo habitual mais intenso fora do horário de ponta. Ele acredita que dificilmente esse cliente se moldará a um novo perfil de uso de eletricidade. Por isso, o integrante da estatal gaúcha projeta que a adesão à tarifa branca não será tão intensa. De acordo com dados da Aneel, até outubro, apenas 1.131 unidades consumidoras no Rio Grande do Sul que poderiam migrar para a tarifa branca (porque tinham média anual de consumo mensal de eletricidade superior a 250 kWh) optaram por esse modelo.



Medida pode ajudar na formação de um usuário mais disciplinado

Comparativo dos custos da tarifa branca em relação à convencional

Fonte: Aneel

* Horário de Ponta: das 18h às 21h, de segunda a sexta-feira

** Horário Intermediário: das 17h às 18h e mais das 21h às 22h, de segunda a sexta-feira

*** Horário Fora de Ponta: resto das horas do dia, mais sábados, domingos e feriados nacionais

Tarifas na CEEE-D classe B1- residencial

Tarifa Baixa Tensão Convencional	R\$ 0,51507 por kWh	—
Horário de Ponta*	R\$ 0,97911 por kWh	+90%
Horário Intermediário**	R\$ 0,62147 por kWh	+21%
Horário Fora de Ponta***	R\$ 0,43638 por kWh	-15%

Tarifas na RGE classe B1- residencial

Tarifa Baixa Tensão Convencional	R\$ 0,56027 por kWh	—
Horário de Ponta*	R\$ 0,99421 por kWh	+77%
Horário Intermediário**	R\$ 0,63862 por kWh	+14%
Horário Fora de Ponta***	R\$ 0,45351 por kWh	-20%

Nestas tarifas não estão incluídos os impostos (ICMS, PIS e COFINS)

Cooperativas de eletrificação estão mais próximas do consumidor rural

Tanto o presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado (Fetag), Carlos Joel da Silva, como o diretor vice-presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Fábio Avancini Rodrigues, consideram que as cooperativas de energia têm prestado um serviço ao meio rural mais eficiente que as grandes distribuidoras. Segundo o presidente da Federação das Cooperativas de Energia, Telefonias e Desenvolvimento Rural do Rio Grande do Sul (Fecoergs) e da Ceriluz, Iloir de Pauli, isso se deve ao fato de que as cooperativas conhecem a realidade onde trabalham.

“As pessoas que administram as cooperativas, seus conselheiros

e diretores, e mesmo os funcionários, com frequência têm origem no meio rural”, reforça o dirigente. Segundo ele, esse pessoal sabe como se comporta o setor agropecuário, do que o campo precisa, e pensa os investimentos visando garantir a segurança nos momentos mais críticos para o agronegócio. O outro ponto que favorece as cooperativas diz respeito à proximidade com o seu público. Como operam em áreas menores, podem ter mais agilidade e atenção aos detalhes.

Pauli ressalta que, tradicionalmente, no período de safra ocorre um aumento de demanda de energia por parte das indústrias agropecuárias que fazem a secagem

dos grãos, especialmente soja e milho. O presidente da Fecoergs salienta que, diferentemente de outras distribuidoras, as cooperativas conhecem essa realidade, convivem com ela e, portanto, há muito tempo vem se preparando para isso, reforçando suas estruturas de abastecimento, com melhorias nas redes alimentadoras, mas também com a implantação de subestações próprias.

Para o dirigente, é importante ter apoio público para aumentar a capacidade de carga elétrica no campo, especialmente para o produtor ou o empresário. Para as cooperativas também, mas elas, em geral, estão conseguindo fazer seus investimentos, usando recur-

sos próprios ou financiamentos disponíveis, comenta Pauli. “Muitas vezes, o gargalo não está na rede de abastecimento gerenciado pela distribuidora, mas sim naquele trecho que está dentro da propriedade rural, na empresa, e cujo investimento exige contrapartida do associado”, esclarece.

O presidente da Fecoergs argumenta que, em certos casos, o capital do agricultor, por exemplo, já está comprometido com outros financiamentos agrícolas e ele não consegue investir em infraestrutura elétrica com recursos externos, muito menos próprios. “Ele não tem opção, ou financia a lavoura, ou não produz”, adverte. O dirigente recorda que, recentemente,

o governo do Estado lançou o Programa Energia Forte no Campo, que Pauli espera ajude a sanar, ao menos em parte, essa dificuldade de aprimorar a infraestrutura no campo.

O dirigente destaca que o programa quer estimular a construção de redes trifásicas nas propriedades, onde as cooperativas serão as organizadoras das demandas, além de avalistas de seus associados, concedendo as garantias que o banco financiador, o BRDE, exige. “Estamos na expectativa do início desse programa agora em 2020”, adianta. A promessa é de liberação de R\$ 20 milhões, no primeiro ano, para englobar a mais de 1,2 mil propriedades rurais.