



Centro Brasileiro de Infra Estrutura - CBIE

**Contribuição do Centro Brasileiro de Infra
Estrutura à Audiência Pública nº 002/2014**

Novembro de 2014



Condições de Competitividade do Gás Natural

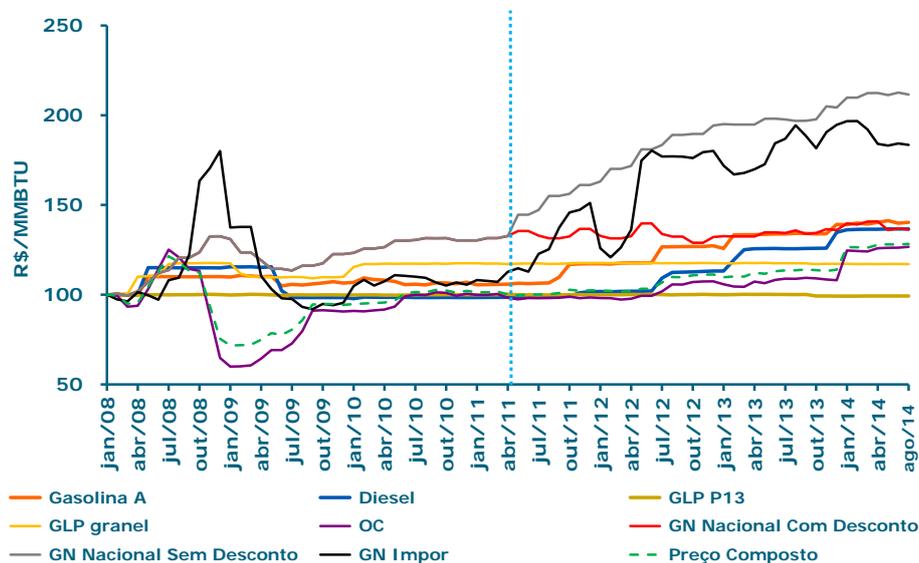
Olhar a questão da falta de competitividade do gás natural considerando apenas a questão da margem das distribuidoras é uma forma limitada de se analisar o problema. O mercado de distribuição de gás natural não é um monopólio natural clássico, uma vez que sofre concorrência de energéticos substitutos. No segmento industrial, o gás natural concorre com outros energéticos como o óleo combustível, enquanto no segmento residencial os principais concorrentes são o Gás liquefeito de Petróleo (GLP) e a energia elétrica. No mercado de combustíveis automotivos, o Gás Natural Veicular (GNV) concorre com a gasolina e o etanol.

Por conta dessa característica específica, a concessão de subsídios ou benefícios fiscais aos energéticos concorrentes obriga as distribuidoras a conceder descontos sobre a margem de distribuição fixada pelo órgão regulador, reduzindo sua receita, afetando seu equilíbrio econômico-financeiro e inibindo os investimentos em expansão da rede.

A análise do Gráfico 1, permite verificar a condição desigual de competitividade enfrentada pelo gás natural. Tomando como base o mês de janeiro de 2008, ano no qual a Petrobras iniciou a chamada NPP (Nova Política de Preços) para o gás natural, pode-se observar que o preço do gás natural boliviano e do gás natural nacional foram os que tiveram os maiores reajustes dentre os energéticos analisados, o que se traduz na perda de competitividade do energético frente aos concorrentes. Mesmo a concessão de descontos discricionários pela Petrobras sobre o preço do gás nacional, a partir de maio de 2011, não foi capaz de reverter a situação. A condição é ainda mais grave no caso da Comgás, que tem 60% de seu fornecimento proveniente de gás boliviano, que não foi favorecido pelo desconto.



**Gráfico 1 - Competitividade do Gás Natural com Relação aos Demais Combustíveis
(Base 100 = jan./2008)**



Fonte: ANP e MME

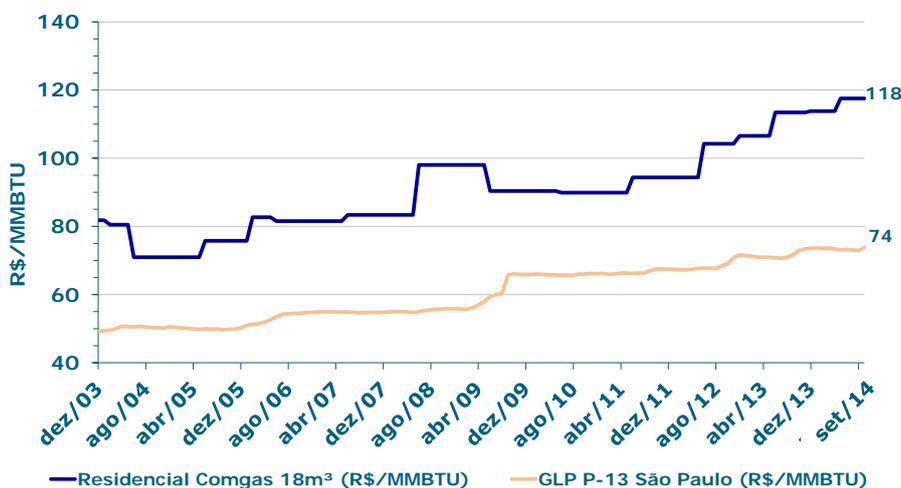
Além da questão da concorrência, é preciso levar em conta que a distribuição de gás natural é um mercado que ainda não está universalizado. Uma boa comparação é a com o mercado de distribuição de energia elétrica, que já está consolidado e universalizado, com total penetração nas unidades consumidoras. Nesse caso, a margem de distribuição pode ser menor, uma vez que o elevado volume comercializado garante a remuneração do investimento. No caso da distribuição de gás, que em muitas áreas ainda pode ser considerado "greenfield", o reduzido volume comercializado amplia o impacto econômico e financeiro da redução de margens.

O CASO DO GLP NO MERCADO RESIDENCIAL

O acompanhamento do mercado de combustíveis e do preço final praticado ao consumidor mostra que o GLP em botijões de 13 quilogramas (GLP P-13) é competitivo no segmento residencial frente ao gás natural. Em setembro de 2014, o preço ao consumidor do GLP P-13 foi 40% menor do que o do gás natural para o segmento residencial na Região Sudeste, por exemplo. Os casos mais impactantes são os do São Paulo e Rio de Janeiro, estados nos quais o GLP foi 41% e 20%, respectivamente, mais barato do que o gás natural em agosto de 2014. Esta situação já perdura há bastante tempo, pelo menos desde 2003, como mostra o Gráfico 2.



Gráfico 2 – Evolução da Competitividade do Gás Natural versus GLP P-13 no Setor Residencial – Preços Energéticos ao Consumidor – São Paulo



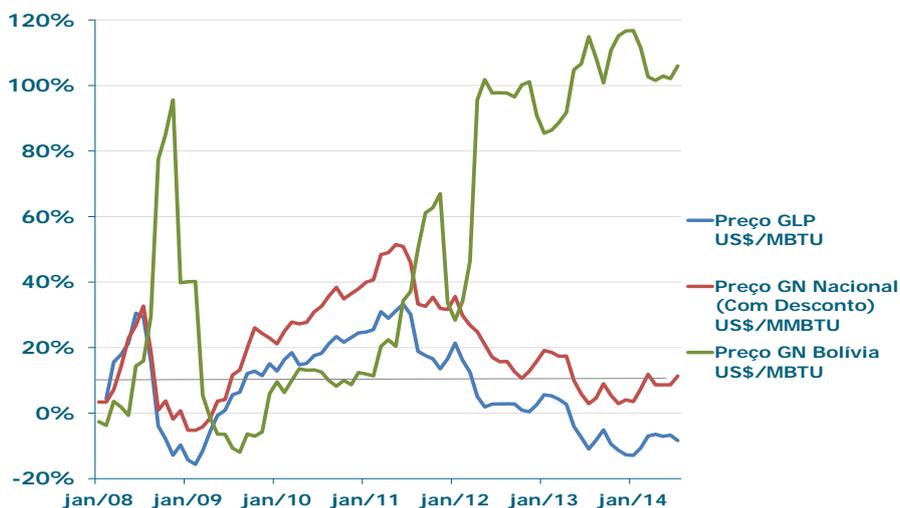
Fonte: ANP e Comgás.

O GLP a granel e o P-45 também possuem vantagem competitiva em relação ao gás natural para algumas faixas de consumo nos segmentos industrial e comercial.

A política de congelamento do preço doméstico do GLP P-13 na refinaria, pelo menos desde novembro de 2003 (dados disponíveis pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP), prejudica a competitividade do gás natural frente ao energético no setor residencial. O preço de GLP P-13 ao consumidor final residencial vem sendo reajustado apenas por fatores relacionados ao frete e armazenagem.

A falta de competitividade também é evidente quando analisamos a variação dos preços para o gás natural (Nacional e Importado da Bolívia) praticados no *City Gate* e comparamos com o preço do GLP praticado nas refinarias (média Brasil). Atualmente, se avaliarmos estes dois energéticos em uma mesma base e unidade (US\$/MBTU), constatamos que o preço do GLP é inferior ao praticado em 2008, enquanto o gás natural sofreu uma variação de 11% para o nacional e de 106% para o importado da Bolívia, conforme Gráfico 3.

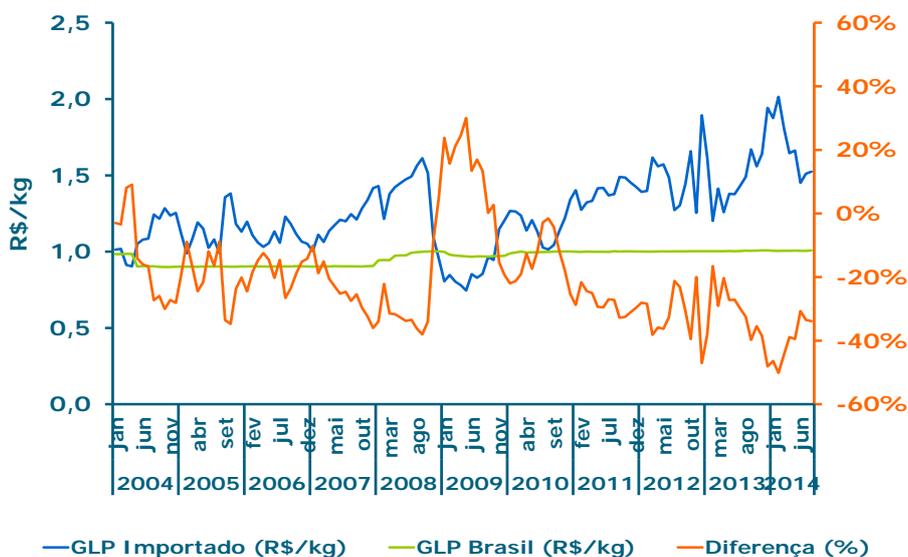
Gráfico 3 – Variação comparativa dos Preços de Gás Natural (Com Desconto) e GLP desde 2006



Fonte: ANP e MME

Quando se trata da referência internacional observa-se que a relação entre os preços do GLP e do gás natural praticada no Brasil está equivocada. O Gráfico 4 mostra que o preço médio praticado internamente esteve 34% abaixo do observado no mercado internacional em agosto de 2014, segundo o critério de paridade de importação, com base nos preços do GLP importado.

Gráfico 4 - Comparação dos Preços Nacional e Internacional do GLP com base na Paridade de Importação (R\$/kg) - janeiro de 2004 a agosto de 2014

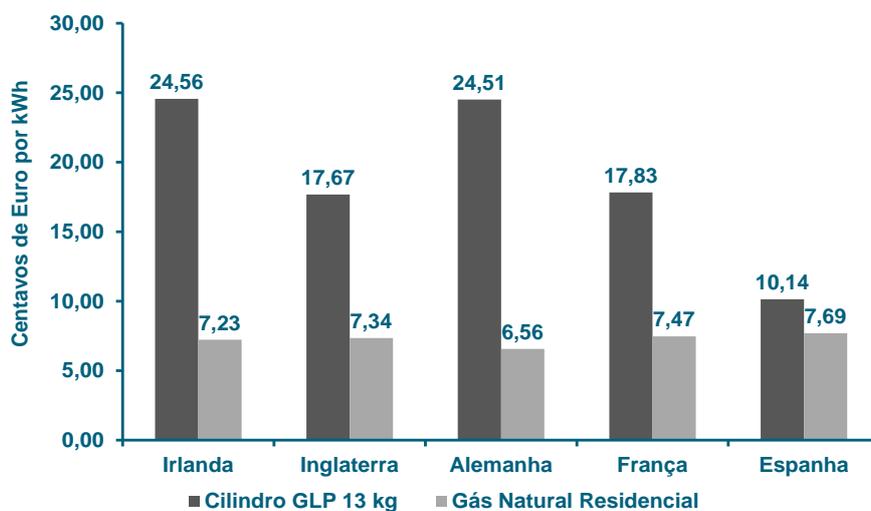


Fonte: ANP



Quando se compara os preços ao consumidor do GLP e do gás natural em outros países, também é possível concluir que a relação de preços no Brasil vai na contramão da prática internacional. No caso específico da Europa, a diferença entre o preço do GLP e do gás natural vai de cerca de 30% na Espanha até quase quatro vezes como é o caso da Alemanha, conforme mostra o Gráfico 5.

Gráfico 5 - Comparação de Custos de GLP e Gás Natural Residencial - Europa



Fonte: Eurostat para o Gás Natural Residencial e preços de vendas de Cilindros de GLP de 13kg na Europa em sites de vendas dos respectivos países

Não se trata de criticar ou pleitear o fim dos subsídios ao GLP para populações de baixa renda, que são de grande importância para o desenvolvimento do bem-estar social do país. Na verdade, acreditamos que tal política de subsídios deve ser mantida, porém reestruturada, de forma a atingir somente as populações necessitadas, como ocorreu no caso do “vale gás”, criado pelo Decreto nº 4.102, de 24 de janeiro de 2002, com o objetivo de subsidiar o preço do GLP às famílias de baixa renda.

Tendo em vista a oferta futura de gás natural, advinda do pré-sal e, também, da exploração de gás não convencional, é imprescindível que se inicie um processo gradual de uniformização na metodologia de precificação dos diversos combustíveis que compõem nossa matriz energética. Deve-se padronizar a incidência de impostos, de forma a favorecer o planejamento de longo prazo, a universalização dos serviços e a competição entre combustíveis, baseada em sinais econômicos corretos, tanto para consumidores como para os investidores, permitindo assim, o desenvolvimento econômico e social do país em bases mais sólidas.

É função do órgão regulador estadual criar condições e estimular a universalização do uso do gás natural no estado, inclusive, ajudando a desmistificar a ideia de que o preço do gás natural é elevado por conta das margens de distribuição. Embora o realinhamento dos preços relativos dos diversos energéticos não



esteja ao alcance da Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo (Artesp) ou do governo do estado de São Paulo, é importante estar atento à questão da competitividade e das especificidades do mercado de distribuição de gás natural, por ocasião da definição das margens de distribuição, sob a pena de limitar a capacidade de investimento das empresas e a inclusão de novos consumidores a rede.