



Análise das perspectivas de competitividade no médio e longo

Abril de 2020



Sumário

1. INTRODUÇÃO	3
2. Análise das perspectivas de demanda e competitividade	4
3. ANÁLISE DE DEMANDA E COMPETITIVIDADE POR SEGMENTO.....	7
1. 3.1. SEGMENTO RESIDENCIAL	7
2. 3.2. SEGMENTO INDUSTRIAL	10
3. 3.3. SEGMENTO COMERCIAL	12
4. 3.4. SEGMENTO VEICULAR.....	15
5. 3.5. SEGMENTO DE COGERAÇÃO E REFRIGERAÇÃO.....	16
6. 3.6. SEGMENTO TERMOELÉTRICO.....	19
4. CONCLUSÃO	20



1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho é sobre a análise acerca de perspectivas de demanda e competitividade no médio e longo prazo contempladas no pedido de antecipação da prorrogação da concessão previsto na subcláusula primeira da quinta cláusula do contrato CSPE/01/99, entregue à ARSESP em 30/03/2020, correspondência OF-CR-125/20.

As informações e dados analisados foram fornecidos pela Companhia de Gás de São Paulo, os quais estão agrupados na planilha eletrônica e material em formato texto - esse contido no OF-CR-130/20 Anexo - e reúnem, de maneira macro, informações sobre o estudo relativo a competitividade do gás canalizado frente aos seus principais concorrentes, com conteúdo das estratégias de enfrentamento da concorrência com combustíveis substitutos e permeabilidade por segmento e o plano de ações da concessionária, em bases quinquenais, considerando:

- a) a evolução do setor de gás natural e a reestruturação de práticas comerciais devido ao crescimento de disponibilidade de recursos, presença de novas tecnologias, novas exigências dos usuários, contratos de suprimento diversificados com período menor e com maior flexibilidade e volatilidade;
- b) o gás natural como energético de transição para adoção de energia renovável e o aumento da produção de gás natural nacional nas próximas décadas;
- c) a inserção de energia renovável na rede de gás natural canalizado;
- d) a busca por oferta de gás natural mais competitiva;
- e) a necessidade de fomentar o mercado livre em sua área de concessão;
- e
- f) a evolução dos indicadores de qualidade do serviço.

Conforme afirmado pela Comgás, as projeções apresentadas, até o ano de 2049, foram elaboradas considerando o cenário anterior à quarentena e não refletem os impactos da crise decorrente da pandemia causada pela doença COVID-19, enaltecendo a apresentação de um plano regulatório vinculativo a cada ciclo quinquenal adepto à realidade da época.

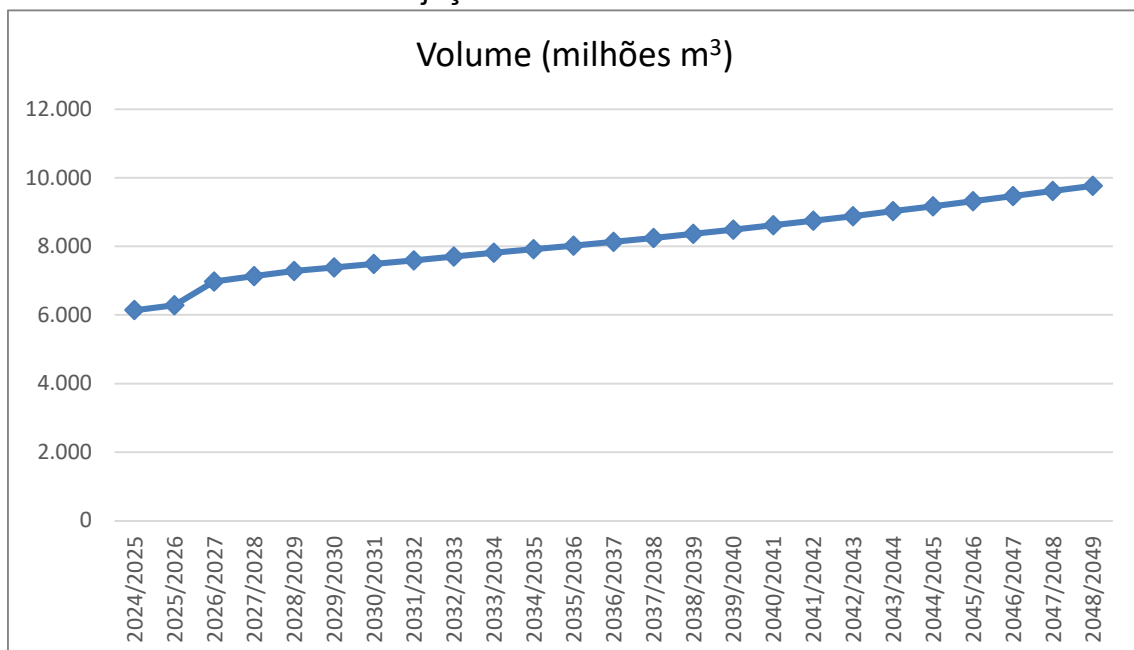
2. ANÁLISE DAS PERSPECTIVAS DE DEMANDA E COMPETITIVIDADE

A análise de demanda de mercado consiste em conhecer e entender as variáveis que compõem o comportamento do consumidor e o cenário econômico, e estabelecer uma previsão de procura antes da concessionária prover o volume de gás a ser distribuído.

Para a análise da demanda, essa foi considerada como sendo o volume projetado na prorrogação do prazo de concessão pelo período de 2024/2025 até 2048/2049.

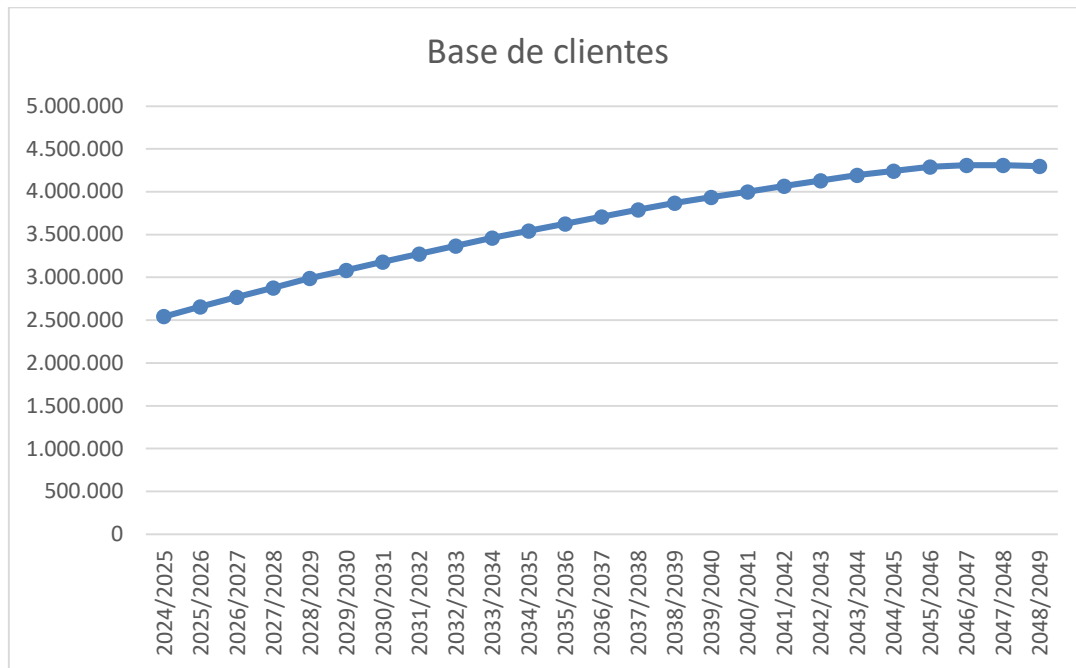
No gráfico 01, observa-se a evolução do volume projetado e no gráfico 02 a base de clientes. De acordo com o OFCR130-20 ANEXO, durante o ano de 2019, foram distribuídos, em média, 2.256 m³ de gás canalizado por cliente. Por sua vez, para o período de 2024 a 2049, a concessionária projeta distribuir, em média, 2.264 m³ de gás natural, por cliente, ao ano.

Gráfico 01 – Projeção do volume total a ser distribuído



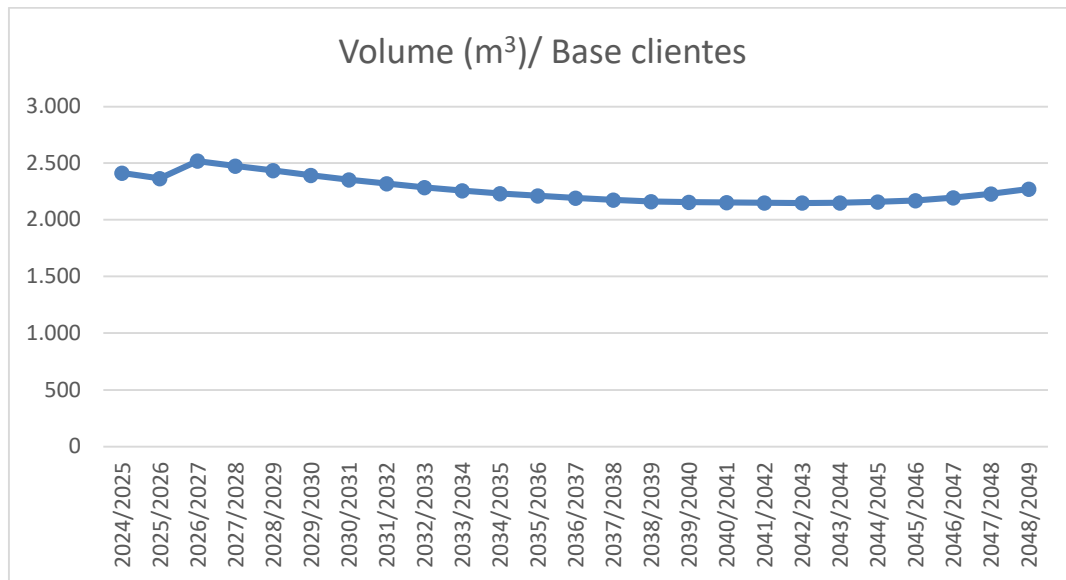
A concessionária prevê, o aumento da sua base de clientes durante o período solicitado de prorrogação da concessão, saindo de uma base de 2.544.996 para 4.298.787. O que significa um acréscimo de 69%.

Gráfico 02 – Projeção da base de clientes acumulada



Com a análise do gráfico 03, constata-se que em 2026/2027 há um cume no indicador projetado. Esse comportamento é resultado do aumento de aproximadamente 11% do volume distribuído pela concessionária, em relação ao período de 2025/2026, motivado pela entrada em operação de uma usina termelétrica, citada nas projeções da companhia. No geral, o gráfico apresenta uma tendência de queda do indicador, no decorrer do período de concessão, devido ao maior incremento da base de clientes residenciais, que não possuem consumo tão expressivo quanto outros segmentos atendidos pela concessionária.

Gráfico 03 – Relação entre as projeções do volume total a ser distribuído e a base de clientes acumulada da concessionária



Em relação a competitividade do gás natural, a Concessionária abordou índices qualitativos para, então, supor ganhos quantitativos.

Considerando o ponto de vista econômico, foi realizada a análise de cada componente da tarifa: custo do gás natural, margem de distribuição e impostos, por segmento de usuário.

Na visão da concessionária, o custo da molécula poderia ser menor, caso não existisse a limitação da oferta de gás natural, provocada pela estrutura atual do mercado, que conta com apenas um ofertante. Para melhorar essa situação, tornando o gás natural mais competitivo em relação a outros energéticos, há o entendimento pela concessionária, que o mercado do gás deveria ser aberto e espera que isso ocorra, em âmbito federal, através do “Programa Novo Mercado do Gás”.

Acrescentou-se a isso a carga tributária que chega a representar de 24% do preço do gás ao consumidor final e o benefício que a isonomia da alíquota do ICMS do gás natural em relação à do GLP poderia proporcionar.

Para o confronto dos combustíveis alternativos, é prevista mudança de estratégia. Essa que era restrita a competição por preço, tem a previsão de



também contemplar a fidelização de cliente, intensificando a proximidade junto a eles, com o aperfeiçoamento da infraestrutura do uso de tecnologia.

Se confirmada as previsões consideradas pela Concessionária, a ordem de ganho de competitividade prevista é de 40% a 45% para os segmentos industrial, veicular, cogeração e refrigeração e de 15 a 20% para segmentos residencial e comercial. Esses resultados devem ser considerados a partir do médio e longo prazo e não consideram as incertezas/instabilidades do cenário econômico atual, que podem desestimular ou postergar investimentos.

3. ANÁLISE DE DEMANDA E COMPETITIVIDADE POR SEGMENTO

Para as análises realizadas abaixo, foram consideradas a base de clientes ano a ano e o volume distribuído (m³) em cada período, exceto para o segmento veicular, pois a concessionária não prevê a ligação de novos clientes para o segmento automotivo.

A base de clientes foi prevista com o auxílio dos dados informados no Plano de Negócios para a 4ª Revisão Tarifária, específico para Quinto Ciclo Tarifário Ajustado. Na consulta ao Plano de Negócios foi identificada que a base de clientes do mercado residencial prevista em 2024 foi adotada como a base de clientes total na planilha de Pedido de Antecipação da Prorrogação da Concessão.

Os concorrentes do gás natural foram mapeados, qualitativamente, pela concessionária por segmento e serão assim analisados. Como dados quantitativos não foram apresentados, uma análise numérica torna-se inviável

1. 3.1. SEGMENTO RESIDENCIAL

Para o residencial, mediante o gráfico 04, pode-se observar um aumento de demanda devido ao incremento da base de clientes desse segmento, conforme indica o gráfico 05, até o último ciclo tarifário (2044/2049), quando o incremento do volume distribuído passa a ser menos acentuado, devido aos menores investimentos a serem realizados pela concessionária, tendo em vista o final do período de concessão.

Gráfico 04 – Projeção de volume distribuído (m³) no segmento residencial

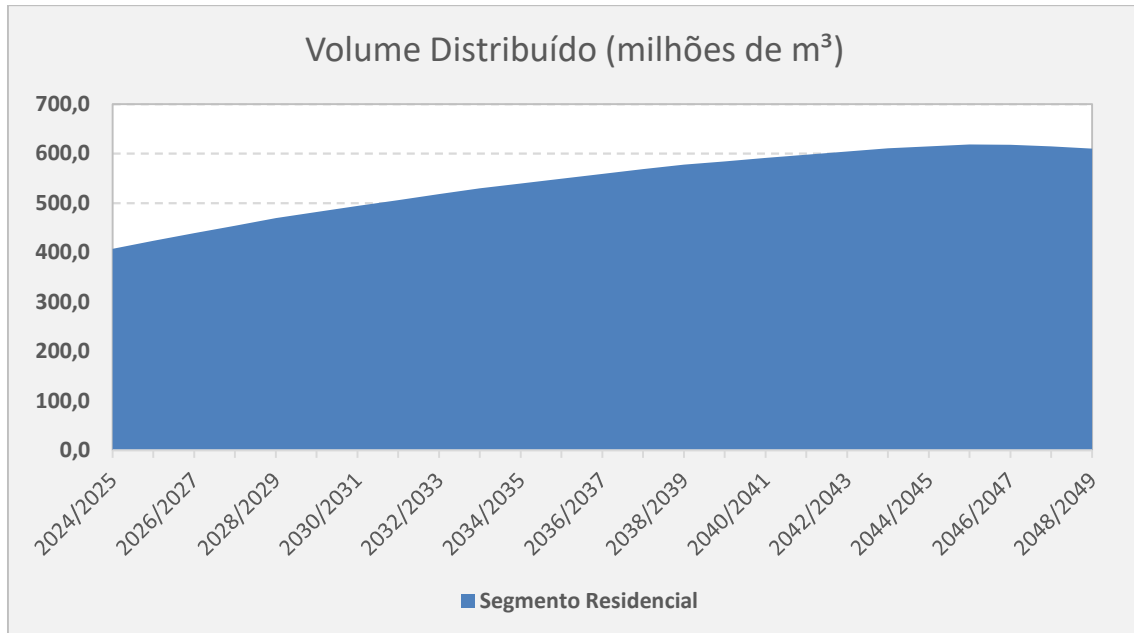
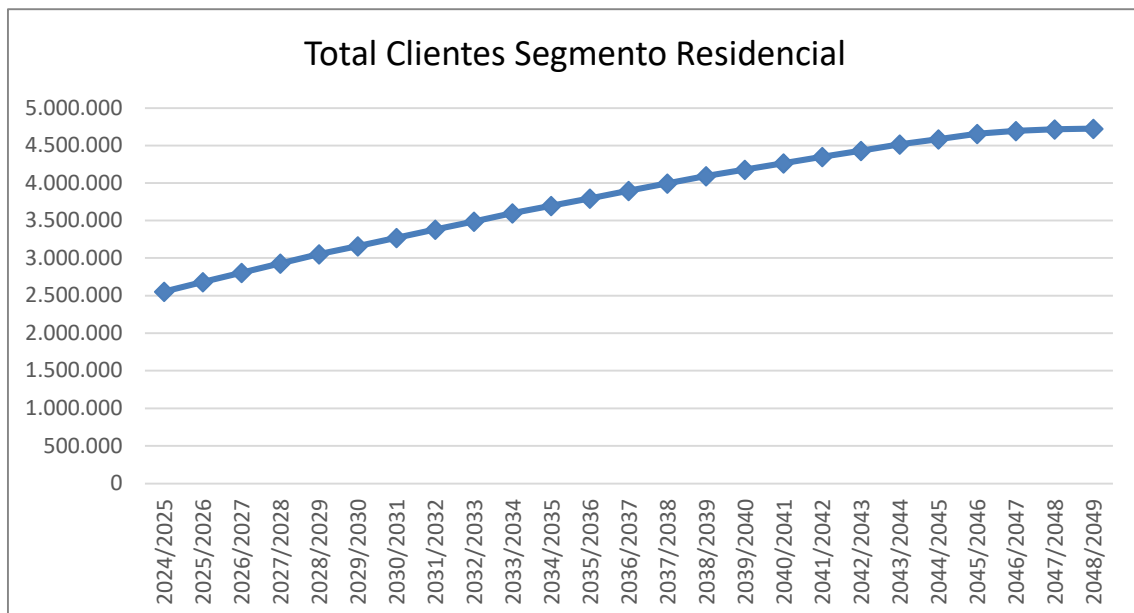


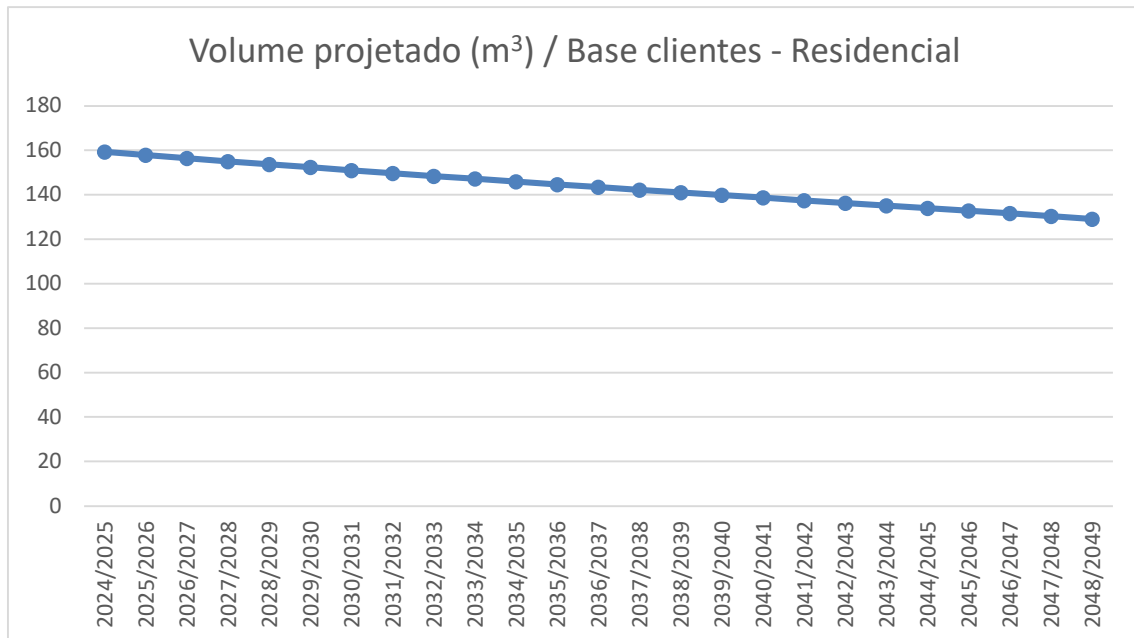
Gráfico 05 – Projeção de base de clientes do segmento residencial



A relação entre o volume projetado versus a base de clientes, gráfico 06, apresenta uma queda com o decorrer do tempo. Durante o período analisado,

tanto o volume de gás distribuído quanto a base de clientes apresentam tendência de crescimento, mas ao fazer a relação entre essas duas grandezas, percebe-se que há uma tendência de redução de consumo por cliente atendido. Não fica claro, por meio dos dados enviados para a ARSESP, se isso ocorre em função de algum fator de competitividade.

Gráfico 06 – Relação entre as projeções de volume distribuído e base de clientes no segmento residencial



O combustível concorrente considerado para esse segmento é o GLP. A concessionária considera que o gás natural é mais competitivo que o GLP quando se leva em consideração os aspectos de segurança, conforto e fornecimento contínuo, e assim, enumerou os seguintes pontos favoráveis ao seu negócio de distribuição de gás canalizado, no segmento residencial, em relação à competitividade no médio e longo prazo:

- Isonomia tributária do gás natural em relação ao GLP;
- Depreciação total do VEM em 2023, gerando redução da margem de distribuição; e
- Redução do preço da molécula em função da possibilidade de aquisição do gás de novas fontes supridoras (gás do pré-sal e terminal

de GNL), a partir de 2022, tendo em vista a existência de gap de descontratação por parte da concessionária.

Apesar da concessionária estimar um ganho de competitividade de 15% a 20%, no médio e longo prazo, nesse segmento, caso esses aspectos se concretizem em favor do negócio da distribuidora, não é possível constatar, por meio dos dados enviados pela Comgás (volume distribuído, clientes ou investimentos), que tais fatores de competitividade tenham sido levados em consideração em suas projeções.

2. 3.2. SEGMENTO INDUSTRIAL

Para o segmento industrial, pela análise do gráfico 07, evidencia-se a projeção da Concessionária do aumento do volume de gás distribuído devido a conexão de novos clientes industriais (gráfico 08). Vale lembrar que além dessa adição, a Comgás estimou como premissa o crescimento vegetativo do volume distribuído em 1,9% a.a.

Gráfico 07 – Volume distribuído (m³) mercado industrial

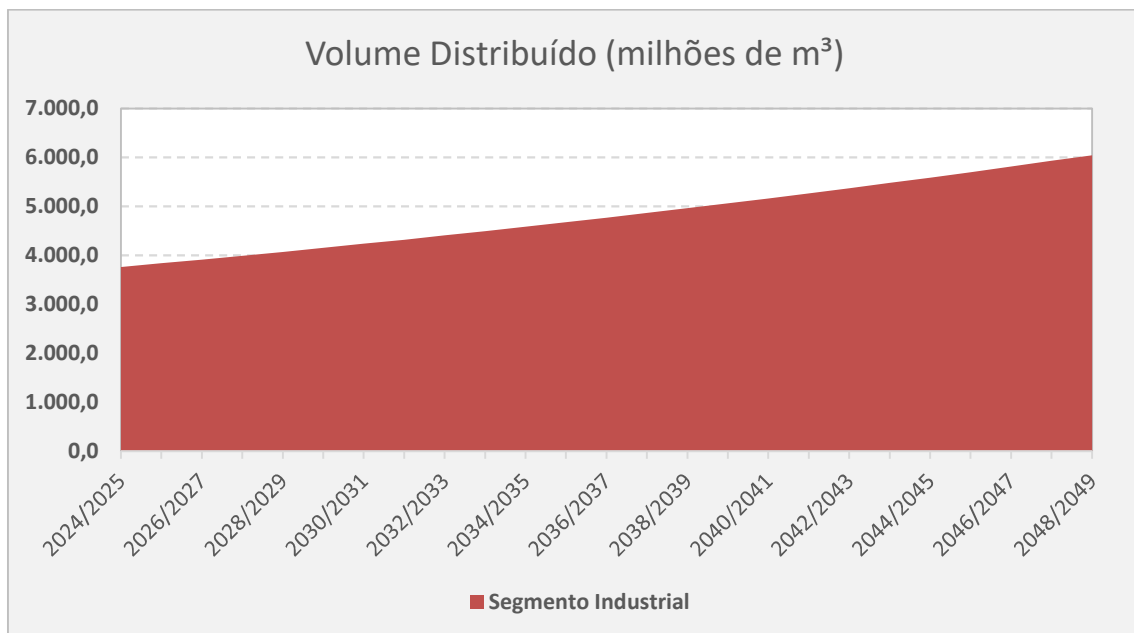
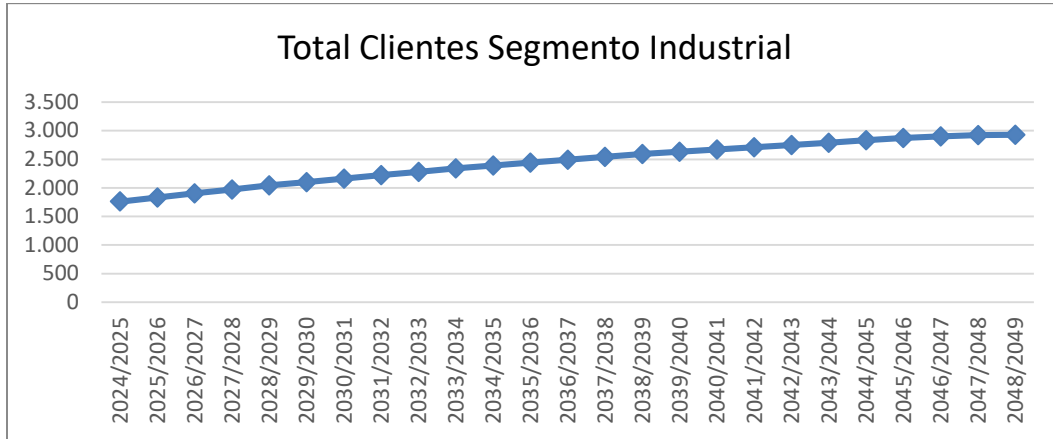
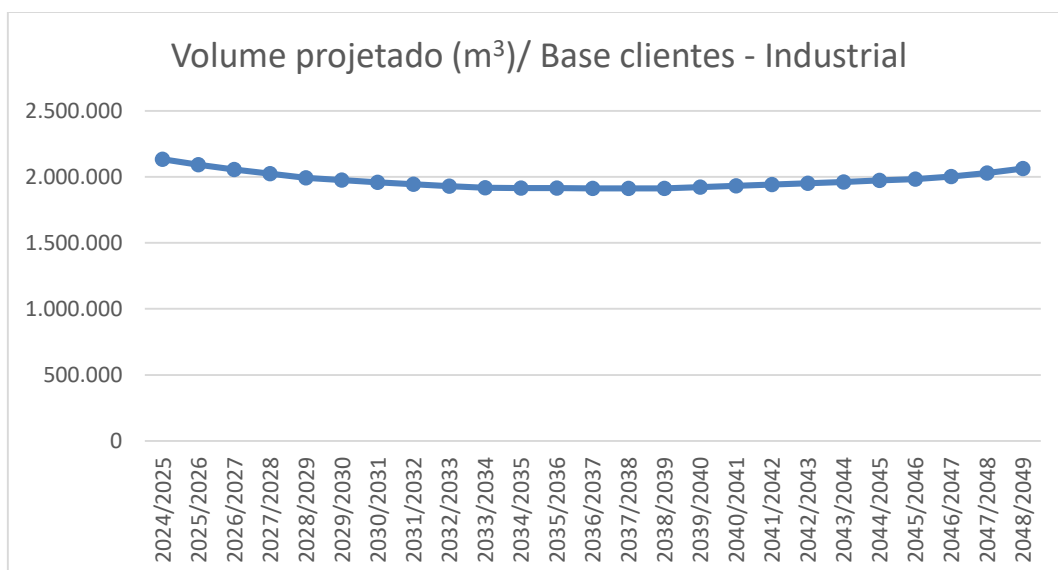


Gráfico 08 – Projeção de base de clientes do segmento industrial



Nos 03 últimos anos da concessão, são previstas reduções anuais no número de conexão de novos clientes (de 2046 a 2049, uma redução de 75%), mas para a projeção do volume manteve-se o argumento do crescimento vegetativo, gráfico 09.

Gráfico 09 – Relação entre volume distribuído e base de clientes no segmento industrial





Conforme informação da concessionária, os combustíveis considerados como concorrentes para esse segmento são a biomassa, GLP e óleo combustível e, prevê que o gás natural seja mais interessante economicamente, exceto em relação a biomassa, em regiões específicas do estado.

Ainda a concessionária enumerou os seguintes pontos favoráveis ao seu negócio de distribuição de gás canalizado, no segmento industrial, em relação à competitividade no médio e longo prazo:

- Isonomia tributária do gás natural em relação ao GLP;
- Depreciação total do VEM em 2023, gerando redução da margem de distribuição; e
- Redução do preço da molécula em função da possibilidade de aquisição do gás de novas fontes supridoras (gás do pré-sal e terminal de GNL), a partir de 2022, tendo em vista a existência de gap de desconstrução por parte da concessionária.

Apesar da concessionária estimar um ganho de competitividade de 40% a 45%, no médio e longo prazo, nesse segmento, caso esses aspectos se concretizem em favor do negócio da distribuidora, não é possível constatar, por meio dos dados enviados pela Comgás (volume distribuído, clientes ou investimentos), que tais fatores de competitividade tenham sido levados em consideração em suas projeções.

3. 3.3. SEGMENTO COMERCIAL

Para o segmento comercial, foi previsto um acréscimo de volume anual constante durante todo o período de Concessão, conforme gráfico 10. Evidencia-se que a cada ciclo regulatório há uma desaceleração do número de novos clientes a serem conectados, contudo no último ciclo, no qual esse fato é mais acentuado, conforme aponta os gráficos 11 e 12, não há previsão da redução de volume.

Gráfico 10 – Volume distribuído (m³) mercado comercial

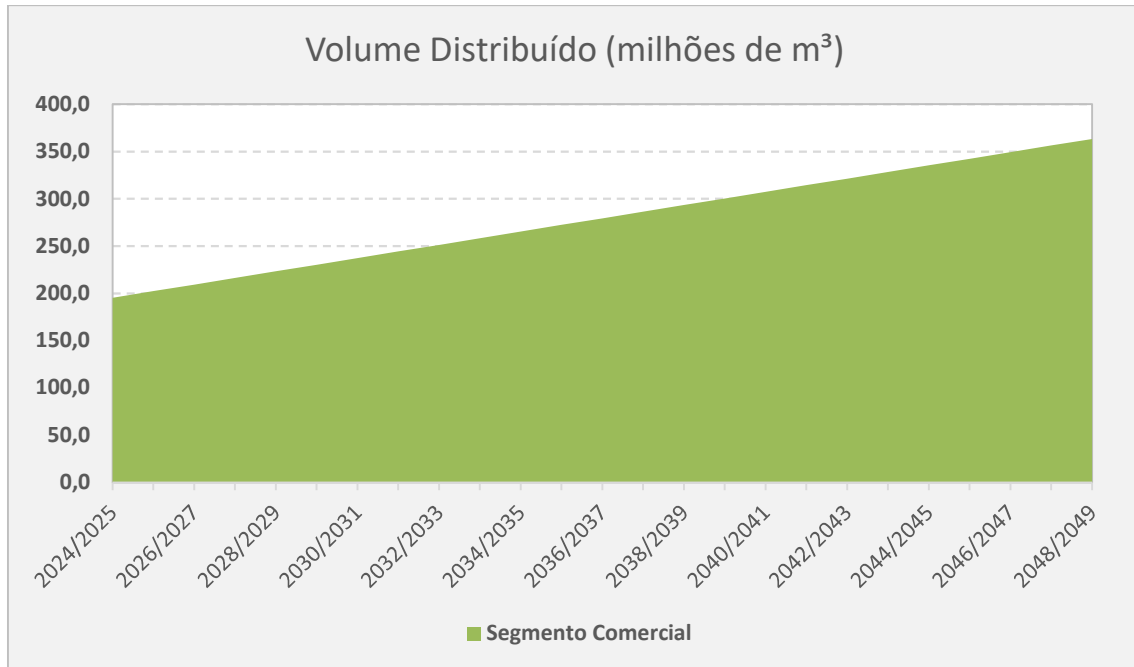


Gráfico 11 – Projeção de base de clientes do segmento comercial

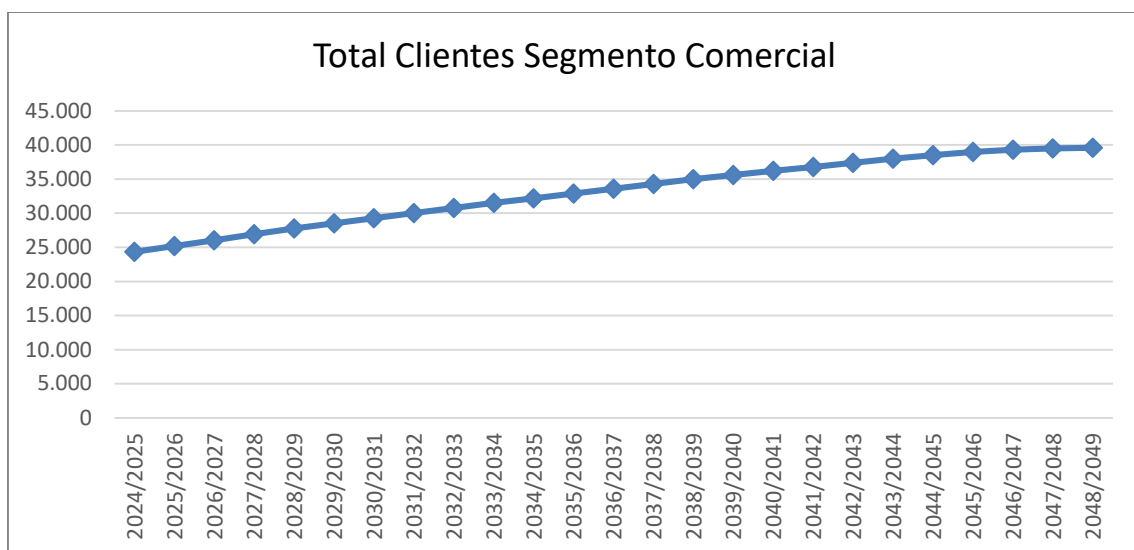
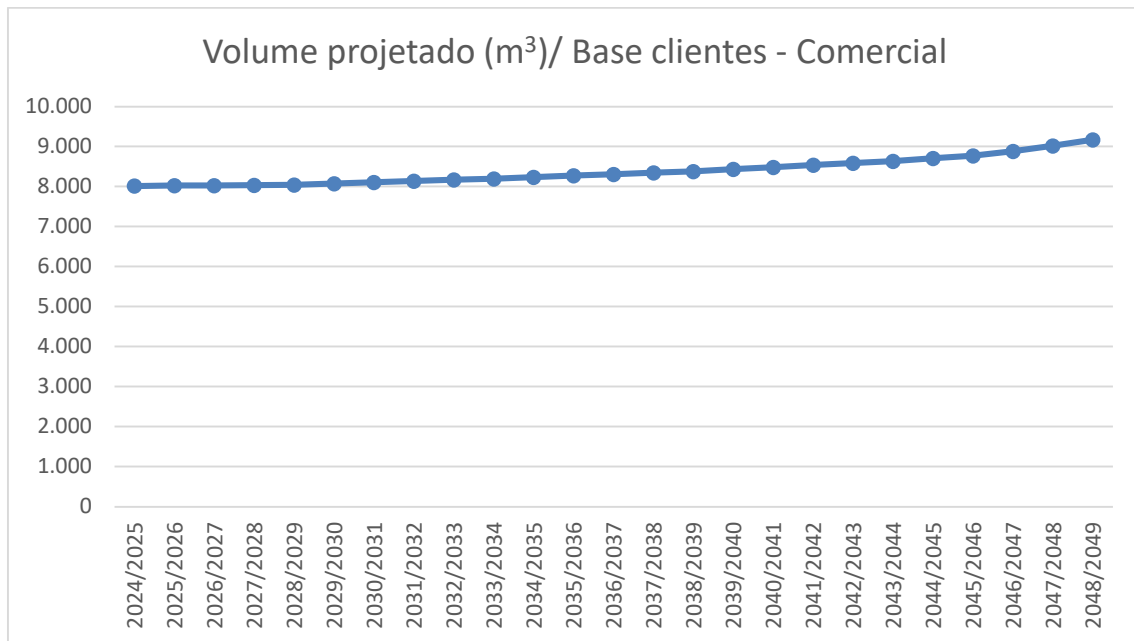


Gráfico 12 – Relação entre volume distribuído e base de clientes no segmento comercial



A concessionária afirma que o principal combustível concorrente nesse segmento é o GLP e, que, entretanto, o gás natural passa a ter maior atratividade econômica a partir do consumo de volumes maiores (consumo a partir de 1.000.000 m³/mês), além de possuir como diferenciais a praticidade e os descontos ofertados.

A concessionária enumerou os seguintes pontos favoráveis ao seu negócio de distribuição de gás canalizado, no segmento comercial, em relação à competitividade no médio e longo prazo:

- Isonomia tributária do gás natural em relação ao GLP;
- Depreciação total do VEM em 2023, gerando redução da margem de distribuição; e
- Redução do preço da molécula em função da possibilidade de aquisição do gás de novas fontes supridoras (gás do pré-sal e terminal de GNL), a partir de 2022, tendo em vista a existência de gap de descontração por parte da concessionária.

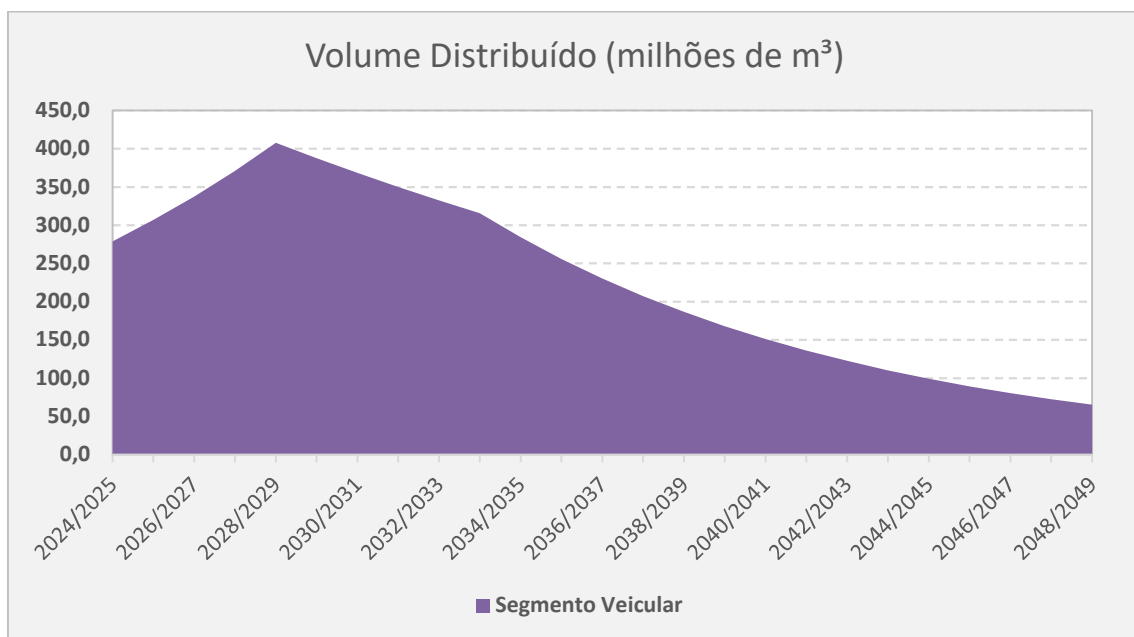
Apesar da concessionária estimar um ganho de competitividade de 15% a 20%, no médio e longo prazo, nesse segmento, caso esses aspectos se concretizem em favor do negócio da distribuidora, não é possível constatar, por meio dos

dados enviados pela Comgás (volume distribuído, clientes ou investimentos), que tais fatores de competitividade tenham sido levados em consideração em suas projeções.

4. 3.4. SEGMENTO VEICULAR

A Concessionária não presume a instalação de novos clientes no segmento do GNV, a despeito de afirmar que tem trabalhado na dificuldade que o investimento inicial apresenta (alto custo) para a conversão de veículos e de considerar a competitividade na bomba em relação à gasolina e ao etanol. O crescimento entre os anos de 2024 e 2029, conforme observado no gráfico 13, ocorre devido a premissa da ampliação da oferta e redução do preço do gás natural, seguido de uma queda gradual devido a previsão do fim da fabricação dos motores a combustão.

Gráfico 13 – Evolução do volume distribuído no segmento GNV



5. 3.5. SEGMENTO DE COGERAÇÃO E REFRIGERAÇÃO

Para os segmentos de cogeração e refrigeração, constata-se a previsão de um aumento constante tanto no volume de gás a ser distribuído como na base de clientes, gráficos 14, 15 e 16.

Gráfico 14 – Volume distribuído (m³) mercados cogeração e refrigeração

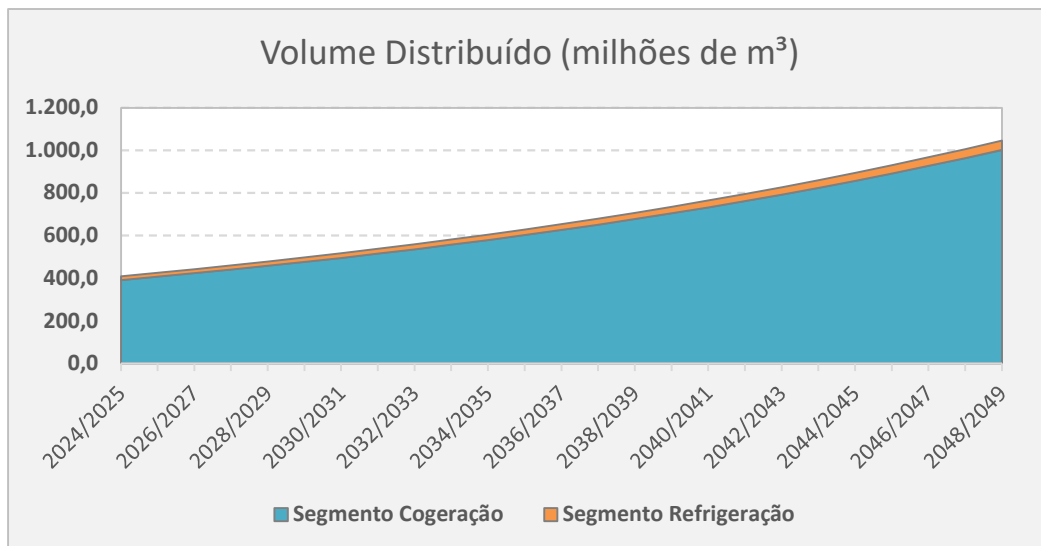


Gráfico 15 – Projeção de base de clientes do segmento cogeração

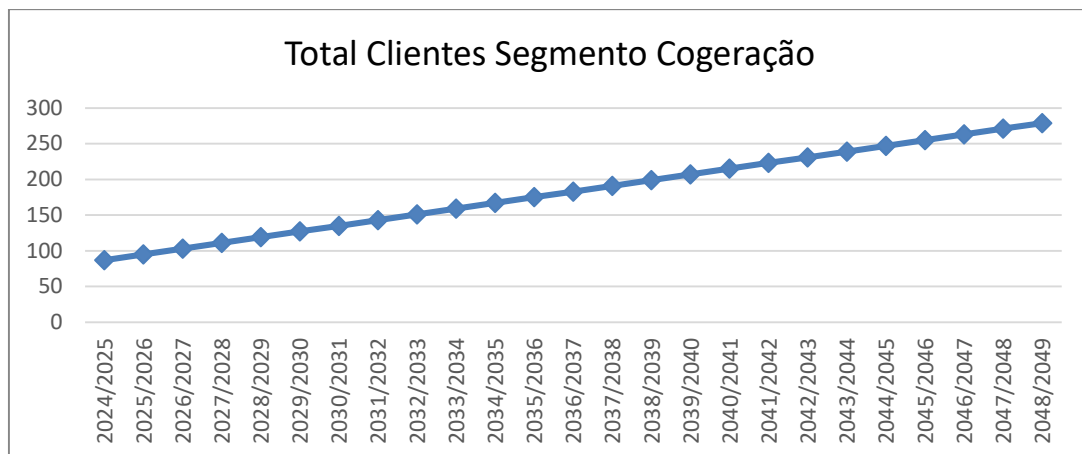
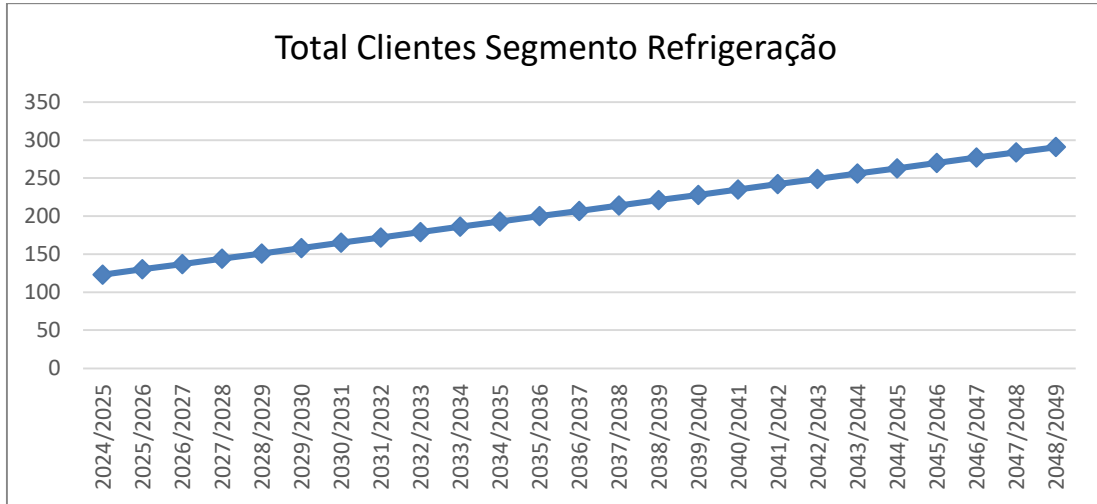


Gráfico 16 – Projeção de base de clientes do segmento refrigeração



Os gráficos 17 e 18 apresentam o indicador volume distribuído por base de clientes em cada segmento. Para cogeração, a previsão de volume distribuído, por ano, entre 2024 e 2029, em média, é de 3.621.873 m³ de gás (gráfico 17), já para o segmento de refrigeração, esse valor é de 130.076 m³, conforme aponta o gráfico 18.

Gráfico 17 – Relação entre volume distribuído e base de clientes no segmento de cogeração

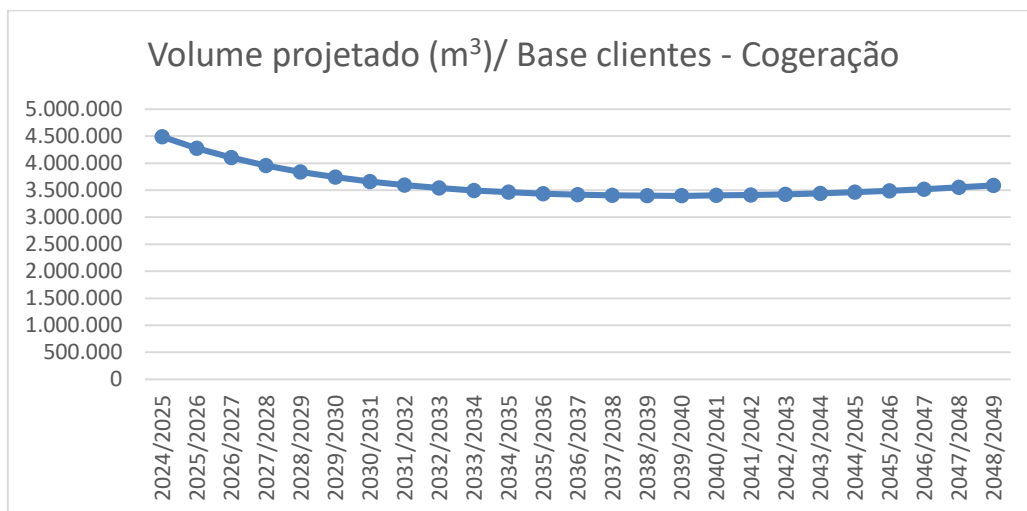
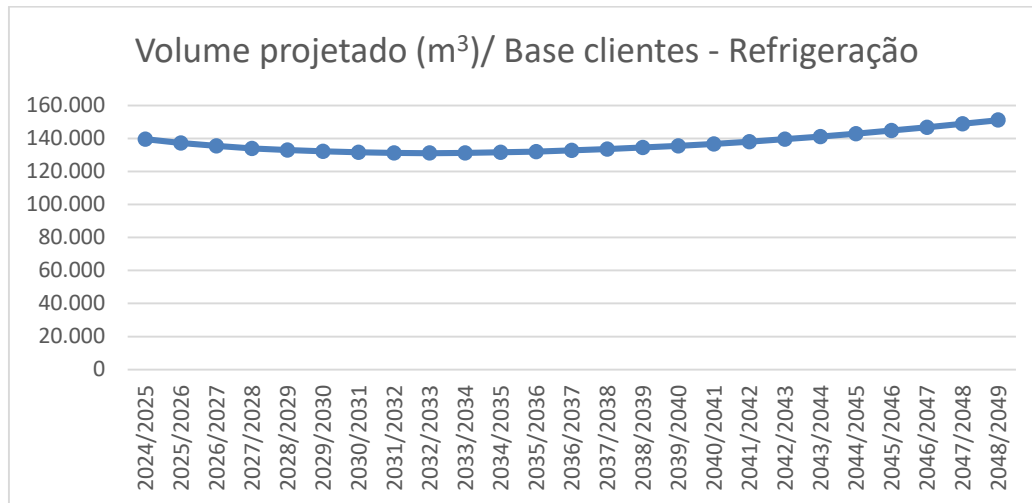


Gráfico 18 – Relação entre volume distribuído e base de clientes no segmento de refrigeração



A concessionária afirma que a eficiência energética é um atrativo quando se trata de cogeração, porém, o ganho de competitividade para esses segmentos em relação à eletricidade dependerá do preço futuro do gás natural e energia elétrica, a viabilidade/complexidade técnica de instalação e dos elevados investimentos iniciais, além desses segmentos exigirem soluções mais específicas.

O crescimento de 4% a.a. do volume distribuído foi determinado como premissa para os dois segmentos.

A concessionária enumerou os seguintes pontos favoráveis ao seu negócio de distribuição de gás canalizado, no segmento cogeração e refrigeração, em relação à competitividade no médio e longo prazo:

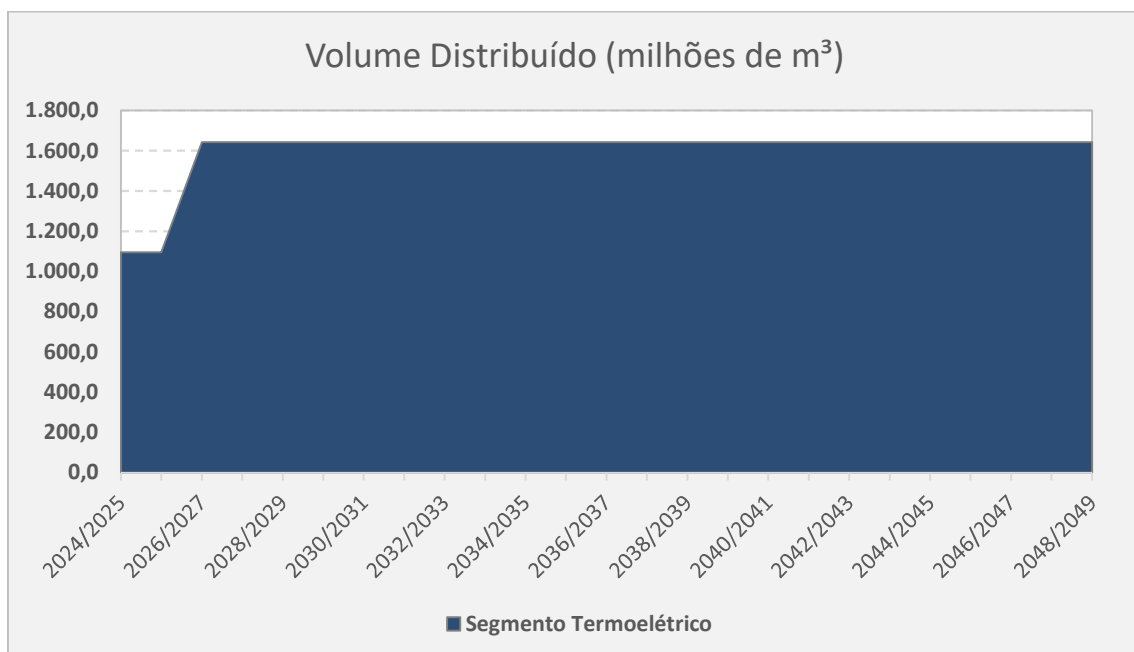
- Isonomia tributária do gás natural em relação ao GLP;
- Depreciação total do VEM em 2023, gerando redução da margem de distribuição; e
- Redução do preço da molécula em função da possibilidade de aquisição do gás de novas fontes supridoras (gás do pré-sal e terminal de GNL), a partir de 2022, tendo em vista a existência de gap de descontratação por parte da concessionária.

Apesar da concessionária estimar um ganho de competitividade de 40% a 45%, no médio e longo prazo, nesse segmento, caso esses aspectos se concretizem em favor do negócio da distribuidora, não é possível constatar, por meio dos dados enviados pela Comgás (volume distribuído, clientes ou investimentos), que tais fatores de competitividade tenham sido levados em consideração em suas projeções.

6. 3.6. SEGMENTO TERMOELÉTRICO

No segmento termoeletrico, o aumento de volume previsto em 2026/2027, conforme demonstra o gráfico 19, é devido a ligação de 1 termoeletrica em 2026. Considerou-se que a concessionária manterá o seu volume distribuído em 1095 m³/ano e a esse será somado 548 m³/ano da nova térmica que também se manterá constante.

Gráfico 19 – Evolução do volume distribuído no segmento termoeletrico





Apesar do Plano de Negócios para a 4ª Revisão Tarifária, específico para Quinto Ciclo Tarifário Ajustado constar a existência na área de concessão da companhia 02 UTEs em operação: UTE Fernando Gasparian, usuário livre e a UTE Euzébio Rocha (duto específico), a Proposta de Prorrogação de Concessão cita apenas a Piratininga (UTE Fernando Gasparian) e uma futura térmica a ser instalada sem nomeá-la.

4. CONCLUSÃO

As perspectivas de competitividade no pedido de antecipação da prorrogação da concessão demonstram grandes incertezas em médio e longo prazo, e não consideram impactos geopolíticos em âmbito nacional e global que podem impactar nas premissas adotadas.

A estratégia competitiva apresentada está baseada em custos, a qual está fundamentada no estudo da composição da tarifa por segmento de negócio e nos preços dos produtos ofertados pelos concorrentes.

A concessionária prevê a melhoria do relacionamento com o consumidor e a aplicação de tecnologia para a contribuição do atingimento de seus resultados e garantir a sua competitividade, porém, não é possível identificar a parcela de investimentos dedicada a esse plano de ação para a ampliação do consumo de gás natural, nos diversos mercados com demanda já existente e em potencial.

Para a definição da demanda e capacidade foi considerada a implantação do Programa Novo Mercado de Gás, sendo que outros fatores, que poderiam influenciar na formação da demanda, não foram apresentados, como por exemplo, a renda disponível dos possíveis consumidores ou escassez de produto.

Compreende-se que as perspectivas de competitividade para médio e longo prazo serão detalhadas nos planos regulatórios a serem propostos, caso a prorrogação da concessão seja aprovada, permitindo uma avaliação mais concreta, como pede a importância do tema.



Equipe de Trabalho:

Maria Regina Rocha

Superintendente de Regulação de Gás Canalizado

Paula Campos Oliveira

Assessora I

Renato Massaru Nakai

Especialista em Regulação e Fiscalização de Serviços Públicos I