

COINFRA Infraestrutura e Energia

Informe estratégico



GAS RELEASE NO NOVO MERCADO DE GÁS NATURAL BRASILEIRO

I. INTRODUÇÃO

A primeira pergunta que se apresenta aqui é: o que é GAS RELEASE?

O Gas Release é um dos tipos de programas de venda obrigatória que podem ser desenhados para dinamizar o processo de introdução da concorrência na indústria do gás natural, especialmente nas etapas iniciais de abertura do mercado. Segundo o Ministério de Minas e Energia (MME, 2016), “Em mercados onde existem diversas fontes de suprimento e produtores, bem como rotas de transporte alternativas, tais programas não são necessários. Por outro lado, onde existem poucas fontes de suprimento ou quando estas fontes encontram-se sobre o controle de um agente dominante por meio de contratos de longo prazo (na ausência de um mercado secundário), é improvável o desenvolvimento de mercados concorrenciais, sendo a adoção de tais programas uma alternativa para que novos entrantes possam obter acesso a fontes de oferta e capacidade de movimentação de seus produtos. As experiências de aplicação dos programas de Gas Release destacam a importância do desenho dos mecanismos de leilão através do qual tais programas são implantados, em particular, o processo pelo qual o preço, a quantidade e a sua duração são determinados. O volume de gás liberado precisa ser significativo em comparação ao total ofertado pelo agente já estabelecido, devendo se basear em seu inteiro portfólio e não apenas a campos ou contratos específicos. Ao mesmo tempo, devem ser ofertados lotes variados no que se refere ao volume, ao prazo e ao ponto de entrega do suprimento para atender aos diversos perfis de compradores e garantir flexibilidade ao mercado. A duração do programa deve ser longa o suficiente para permitir que a estrutura do mercado e as condições competitivas se alterem significativamente e de modo sustentável, o que depende das mudanças estruturais a serem implementadas.”

II. ESTUDO DE GAS RELEASE PARA O MERCADO BRASILEIRO DO GÁS NATURAL

No segundo semestre de 2022, a Associação dos Grandes Consumidores Industriais de Energia e de Consumidores Livres (ABRACE) propôs a contratação de consultoria para elaboração de um estudo sobre a necessidade de introdução de um programa Gas Release no mercado de gás brasileiro. A Findes, entendendo a necessidade de se avançar nas condições do novo mercado de gás natural no país, abraçou a ideia e se tornou um dos 13 patrocinadores do estudo, juntamente com outras instituições reconhecidas nacionalmente.

Foi então contratado o Brattle Group, a fim de analisar o potencial de um programa de Gas Release para melhorar a concorrência no mercado brasileiro de gás natural. Os resultados do estudo foram apresentados pela Abrace no dia 15/03/2023.

III. RECOMENDAÇÕES DO ESTUDO

Os resultados do estudo foram apresentados na forma de respostas a perguntas formuladas pela Abrace ao Brattle Group; a seguir são reproduzidas as partes mais importantes (Pergunta = P, Resposta = R).

P. Considerando a estrutura do mercado brasileiro de gás natural, um programa de Gas Release (GRP) poderia alcançar as metas do Programa Novo Mercado de Gás?

R. Um programa de Gas Release bem projetado e em larga escala provavelmente se mostrará um elemento importante e necessário de liberalização do mercado de gás no Brasil.

P. Assumindo a necessidade de um GRP para alcançar as metas do Programa 'Novo Mercado de Gás', como o programa deve ser desenhado, considerando as especificidades do mercado brasileiro de gás? Por exemplo:

P. Que nível de concentração um GRP Brasileiro poderia almejar?

R. Uma vez que o objetivo de um GRP brasileiro é aumentar a concorrência, a abordagem mais lógica seria determinar o tamanho do GRP por referência a métricas que avaliam o grau de concorrência no mercado. Propõe-se a adoção do índice de Herfindal-Hirschman (HHI).

O HHI é a soma dos quadrados das quotas de mercado dos participantes de um mercado específico. Por exemplo, um mercado absolutamente monopolista tem um titular com 100% de participação de mercado, então o HHI seria $100^2 = 10.000$. Se houver duas empresas com participações iguais, o HHI é $50^2 + 50^2 = 5.000$. À medida que o mercado se torna cada vez mais competitivo, a participação de mercado de cada um se torna cada vez menor e o HHI tende a zero.

Tomando como referência orientações da Comissão Europeia (European Commission - EC) e do Departamento de Justiça dos EUA (US Department of Justice - DoJ), considera-se que um HHI em torno de 1.500 seria uma meta razoável para um GRP brasileiro atingir ao final do processo.

Para se ter uma ideia do que um HHI poderia significar em termos de participação de mercado, um mercado com um HHI de 1.500 consistiria em:

Um participante no mercado com uma quota de 25% e seis participantes com o equivalente a pouco mais de 12%; ou um participante no mercado com uma quota de 25% e três participantes com uma quota equivalente a pouco mais de 17%. Sugere-se um período de transição de cerca de cinco anos para alcançar a meta HHI. Isso evitará mudanças no mercado que possam ser disruptivas.

P. Como e onde o gás natural, sob um GRP brasileiro, deve ser entregue e precificado, considerando particularmente que o Brasil é dividido em vários mercados estaduais de gás e que as regras diferem entre os estados?

R. Recomenda-se dividir o país conceitualmente em mercados regionais separados, que enfrentam restrições significativas de capacidade limitada de gasodutos. Recomenda-se projetar um programa de Gas Release (GRP) que obtenha metas de HHI nos mercados regionais separadamente.

As imagens a seguir, apresentadas pela ANP no lançamento do Gas Release pela Abrace, ilustram o aumento do número de fornecedores que não a Petrobras no mercado, bem como a clara diferença entre regiões do país.

Recomendações e requisitos administrativos do programa:

É preciso garantir o acesso não discriminatório às redes de dutos e que os compradores também tenham a capacidade de transportar gás para clientes em potencial, tendo acesso a recursos suficientemente flexíveis, como o armazenamento de GNL, para atender à demandas flutuantes dos clientes.

É desejável ainda liberar os clientes das restrições dos contratos existentes, pois é inerentemente anticompetitivo para um contrato de fornecimento de gás natural

bloquear um cliente, junto ao seu fornecedor existente, por um certo número de anos.

Recomenda-se a introdução de uma Autoridade GRP. Esta não precisa ser um novo órgão – por exemplo, a autoridade GRP poderia fazer parte do administrador de energia elétrica, o Operador do Sistema Nacional Integrado (ONS) ou mesmo da ANP.

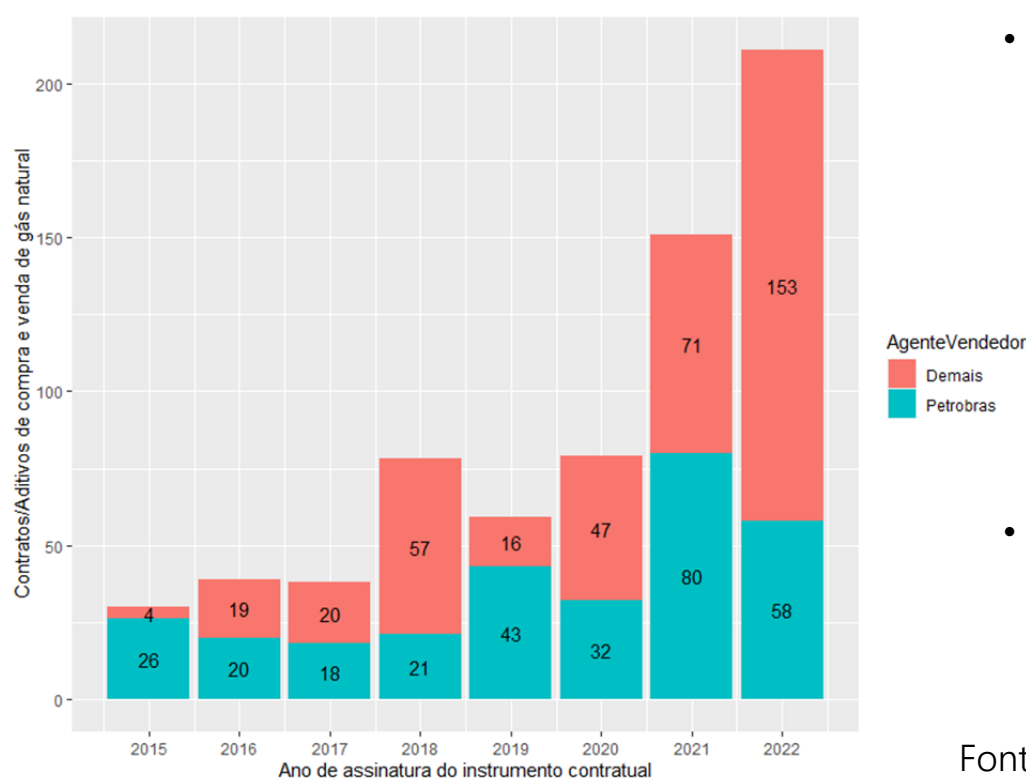
Os leilões de disponibilização de gás ocorreriam todos os anos, e o produto vendido teria um contrato de fornecimento de gás de um ano.

Os compradores de gás sob o GRP, por sua vez, poderiam negociar gás sob contratos de curto prazo em um mercado secundário para criar liquidez de mercado.

Normalmente, um volume de Gas Release será vendido em 'lotes' de um determinado volume. Para determinar o tamanho apropriado do lote, recomenda-se que a Autoridade GRP realize uma pesquisa de potenciais participantes do programa para estabelecer o volume de gás que os compradores gostariam.

Para maximizar a participação no GRP, é desejável a aplicação de um recurso inovador de crédito e também garantir que os participantes estejam bem informados sobre o processo do programa e os requisitos de participação.

Resultados da Abertura do Mercado – Share e Contratos de Compra e Venda de GN

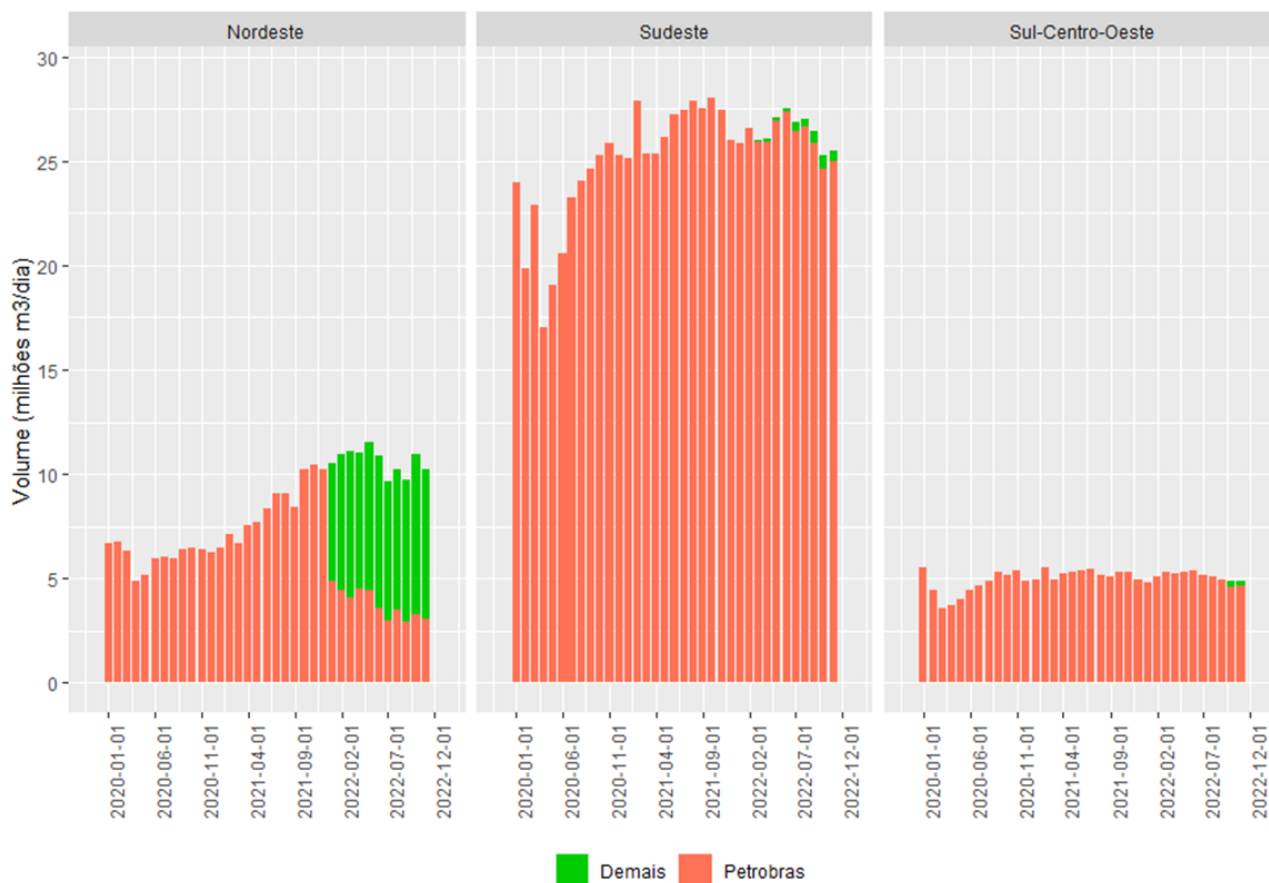


- Número de contratos de independentes 2,5x maior que os contratos Petrobras

- Redução do market-share da Petrobras em 17 p.p.

Fonte: ANP

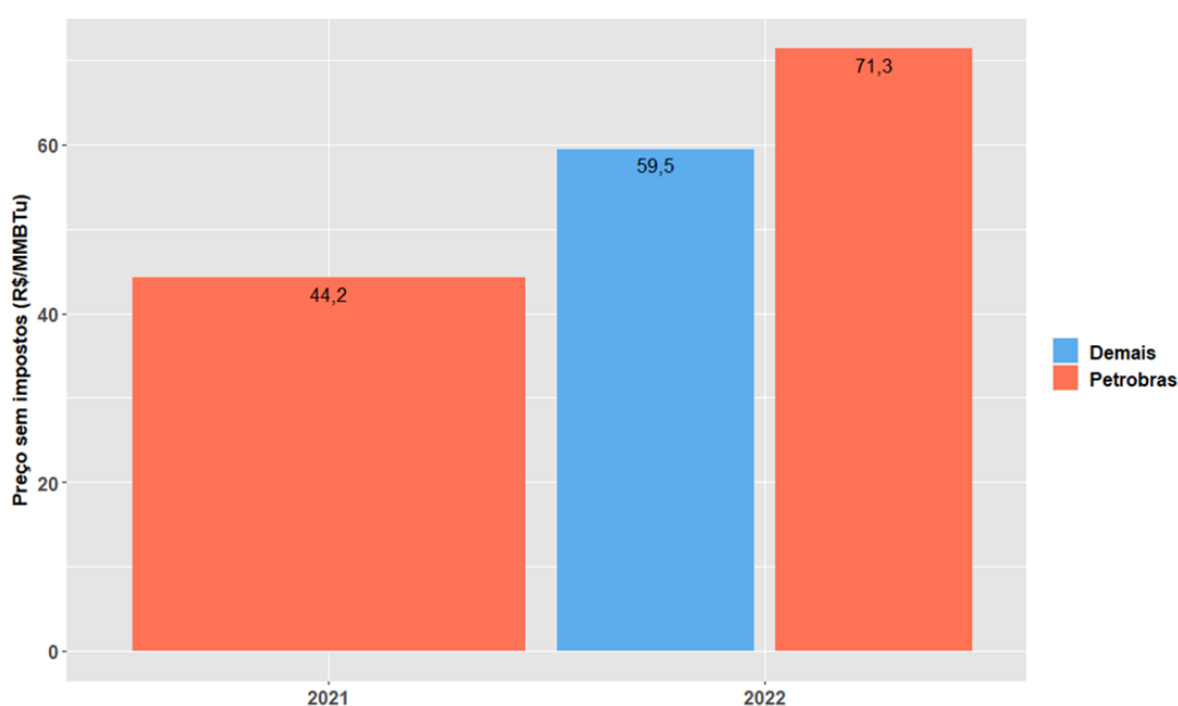
Resultados da Abertura do Mercado - Vendas



- Vendas de Gás Natural processado aos clientes Malha Integrada de Transporte – Por região agregada – Mercado não termelétrico

Resultados da Abertura do Mercado - Preços

Venda às distribuidoras e consumidores livres – Agentes Vendedores (Preço médio sem impostos – Malha integrada de transporte)



- Preços médios de terceiros 16,5% inferiores aos praticados pela Petrobras

Fonte: ANP

IV. FONTES

MME – Ministério das Minas e Energia, 2016. Gás Para Crescer – Anexo 1 – Comercialização de Gás Natural. Disponível em <chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://www.gov.br/mme/pt-br/assuntos/secretarias/secretaria-executiva/gas-para-crescer/consulta-publica/arquivos/1-gas-para-crescer_comercializacao.pdf>; consultado em 17/03/2023.

Lapuerta, C., Harris, D. et Fantiniconsultado, M. 2022. Gas Release Study for the Brazilian Natural Gas Market. Brattle Group. Disponibilizado por Abrace.

V. CRÉDITOS

Romeu Rodrigues

Mestre em Engenharia de Produção, Consultor em Logística e Energia e Especialista do Coinfra

Gustavo Peters Barbosa

Presidente do Conselho Temático de Infraestrutura e Energia - Coinfra