

**ABRACE**

# NOTÍCIAS

>> UMA PUBLICAÇÃO DA ABRACE - ANO 3 - Nº 16 - JULHO 2009

## >> **Gás** (pág. 3)

*A atitude da Petrobras e das distribuidoras é inadequada: na prática, conseguem auferir ganho duas vezes pela venda do mesmo gás.*

## >> **Energia Eólica** (pág. 4)

*O respeito ao meio ambiente não isenta o País da responsabilidade econômica: é preciso optar pelas fontes que também tenham menores impactos econômicos.*

## A VOZ DOS GRANDES CONSUMIDORES DE ENERGIA

**A**BRACE completa, em agosto, 25 anos. Criada no período de abertura política do País, a entidade contribuiu de forma efetiva para que os consumidores de energia ganhassem voz nas decisões do governo.

Sua equipe de executivos e técnicos esteve presente em todos os momentos importantes da história recente da energia no Brasil, incluindo os debates no legislativo e na imprensa nacional sobre racionamento de eletricidade, desregulamentação do setor e o atual modelo do setor elétrico.

Nessas ocasiões, a ABRACE sempre defendeu os interesses de seus associados, ao mesmo tempo em que os auxiliou a compreender eventuais mudanças.

Com corpo técnico de elevada qualificação, a ABRACE está sempre trabalhando em favor da disponibilidade da energia em condições mais competitivas para a indústria brasileira. Seu trabalho é reconhecido pelo mercado em geral, e pelas associadas em particular, como mostram os depoimentos a seguir.



### **Parceria para chegar ao mercado livre**

*A Air Liquide associou-se a ABRACE em 2001. Era um momento de grande tensão por conta do racionamento. Precisávamos entender o que exatamente estava acontecendo para podermos continuar atendendo aos nossos clientes, principalmente os hospitais que*

*compram oxigênio. Não custa lembrar que a energia elétrica é um insumo fundamental para fabricantes de gases do ar como nós.*

*Nesse período em que participamos da entidade, o momento mais marcante foi quando decidimos iniciar o processo de migração para o mercado livre, em 2002. As orientações da ABRACE foram fundamentais para o estabelecimento de padrões de negociação e do entendimento da legislação.*

*Além disso, vale destacar a atuação da ABRACE como um todo: seus esforços para reduzir tributos e identificar novas possibilidades de abastecimento garantem que a indústria brasileira tenha energia em condições cada vez mais competitivas.*

Aldemir Jorge Pinto, Gerente de Energia da Air Liquide



### **Auxílio na busca pela competitividade**

*A energia é um insumo muito importante para qualquer processo produtivo e, nas empresas eletrointensivas, como é o nosso caso, podemos dizer que é fundamental: tem função técnica insubstituível e significado econômico importantíssimo.*

*Por conta disso, a indústria precisa acompanhar de perto os desafios do setor. Atualmente, esses desafios se referem principalmente às possibilidades de diversificação da matriz energética e seus custos, à redução do tamanho dos reservatórios das hidrelétricas (o que aumenta a dependência do regime de chuvas) e às necessidades de planejamento do setor.*

*Todos esses temas têm sido trabalhados pela ABRACE com muita propriedade. Seguramente a entidade é fundamental para nos auxiliar a ter energia em condições com o máximo de competitividade possível. E digo isso olhando as condições de operação não só da empresa em que trabalho, mas num âmbito muito maior, de todo o País.*

Aldo Albanese, Diretor da BHP Billiton



### **Associação nota 10!**

*A Linde é associada à ABRACE desde 2006. Não é muito tempo, mas já deu para perceber que é uma associação muito atuante e que tem um corpo técnico muito bem preparado. Uma amostra do nosso reconhecimento pela entidade é a avaliação interna que fizemos há alguns meses para verificar a possibilidade*

*de reduzirmos nossa participação em associações e outras entidades. Participávamos de várias, o que tinha um custo expressivo. A avaliação levou em conta vários quesitos, desde a comunicação até os resultados obtidos. A ABRACE teve avaliação máxima. Hoje somos associados a poucas entidades e a ABRACE é a única da área de energia.*

*É difícil determinar qual ação da entidade foi mais importante até hoje para nós. Como atuamos no mercado livre e cativo de energia elétrica, todas as defesas nessas áreas (e são muitas) nos interessam. Mas se é para destacar um ponto, a participação da ABRACE nas audiências públicas para regulamentar o mecanismo das revisões tarifárias das distribuidoras de eletricidade foi estratégica para o nosso negócio.*

*Parabéns pelos 25 anos atuantes no setor!*

*Dagoberto Arthur Ravache Junior é Gerente de Suprimentos da Linde*



### **Energia sob a ótica do consumidor**

*Em 1984, foi fundada esta importante associação para representar os grandes consumidores de energia. Temos muito orgulho por esse fato ter ocorrido nas instalações da Carbocloro de então. Naquele momento, o setor era muito mais regulamentado do que hoje e não havia nenhuma*

*representação por parte dos consumidores.*

*Muitas foram as conquistas da ABRACE ao longo desses 25 anos. Enumerá-las resultaria em muitas laudas, mas o mais significativo foi o poder da associação de influenciar e principalmente esclarecer os nossos legisladores e governantes sob a ótica do consumidor de energia e não somente do gerador, transmissor e distribuidor.*

*Quanto à nossa empresa, posso afirmar que a ABRACE foi um grande trampolim para que se concretizasse um grande feito em 1999, a homologação junto à Agência Nacional de Energia Elétrica do nosso contrato de consumidor livre de energia elétrica, o primeiro do Brasil”.*

*Parabéns a todos da ABRACE pelos 25 anos!*

*Nivio Machado Rigos, Gerente de Planejamento da Carbocloro*



## TAKE OR PAY DE GÁS E COMPETITIVIDADE DAS INDÚSTRIAS

A indústria brasileira reduziu seu consumo de gás natural em quase 30% mas continua pagando praticamente as mesmas contas às distribuidoras. A diferença se deve às cláusulas de *take or pay* existentes na maioria dos contratos e é particularmente dramática neste momento de crise econômica. Para reverter esse quadro, é fundamental que a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e as agências reguladoras estaduais do setor tomem providências de modo a evitar essas pressões sobre os custos produtivos das empresas. É preciso que as cláusulas sejam suspensas.

A justificativa da Petrobras ao inserir o *take or pay* nos contratos das distribuidoras é que tal cláusula protege o retorno dos investimentos do fornecedor em caso de redução muito expressiva do consumo. Na prática, isso significa que as contratantes precisam pagar pelo equivalente a 90% do volume contratado, em média, mesmo que não haja consumo dessa quantidade. As distribuidoras colocam as mesmas cláusulas nos contratos com os clientes, de modo a repassar os riscos. Desse modo, mesmo que diminuam o consumo de gás, têm de pagar por quase a totalidade do volume contratado. Ou seja, compram o gás mesmo sem consumi-lo.

Essa situação se verifica hoje em boa parte dos associados da ABRACE. Pesquisa realizada com 22 empresas, detentoras de 34 unidades industriais que usam gás natural, mostrou que as cláusulas de *take or pay* estão nos contratos da maioria dessas fábricas (94%). Desse total, 69% (um total de 22 unidades fabris) estavam pagando *take or pay* ou corriam o risco de ter tal cláusula acionada em março deste ano.

Isso acontece porque, por conta da crise econômica e da falta de competitividade do gás natural frente a outros energéticos, a indústria teve de reduzir muito o uso do combustível. Em maio, por exemplo, as indústrias consumiram 23,4% menos do que o registrado no mesmo mês de 2008, de acordo com dados da Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Gás Canalizado (Abegás).

### Leilões de venda de excedentes

A redução do consumo das indústrias e dos demais consumidores é uma das principais causas do aumento na queima de gás nos flares das plataformas produtoras de gás natural, que representa hoje quase 18% do total produzido, conforme dados da ANP.

Para dar uma finalidade a esse gás excedente, reduzindo a queima em flare, a Petrobras tem realizado leilões de curto prazo. O objetivo é que as distribuidoras negociem esses volumes extraordinários com clientes cuja demanda está aquecida. Os dois últimos foram realizados no início de julho, quando foram comercializados 5,528 milhões de metros cúbicos por dia para entrega em agosto e 5,852 milhões de metros cúbicos para setembro.

Apesar de licita contratualmente, a atitude da Petrobras e das distribuidoras é inadequada, principalmente quando é tomada contra seus clientes cativos. Na prática, conseguem auferir ganho duas vezes pela venda do mesmo gás: a Petrobras no preço do produto e do transporte, e as distribuidoras na cobrança da margem de distribuição.

Essa situação é particularmente problemática tendo em vista que os custos do *take or pay* têm prejudicado as indústrias neste momento de crise econômica global. Afinal, ao pagar por um gás não consumido, as empresas mantêm seus gastos com energia mesmo tendo reduzido a produção, sobrecarregando o custo do produto final.

Ciente de seu poder de mercado, ao manter as cláusulas de *take or pay*, a Petrobras parece considerar que os consumidores não têm outra saída a não ser comprar seus combustíveis. Esse tipo de situação apenas reforça o interesse das indústrias em buscar novos fornecedores tanto de gás natural como de óleo combustível, de modo a não ter mais de se sujeitar a situações desse tipo.

*Os custos do take or pay prejudicam as indústrias: ao pagar por um gás não consumido, elas mantêm seus gastos com energia mesmo tendo reduzido a produção.*

## ABRACE É CONTRA CONTRATAÇÃO COMPULSÓRIA DA ENERGIA EÓLICA

A energia eólica apresenta vantagens ambientais inegáveis e seguramente merece espaço na matriz elétrica brasileira. Mas, assim como no caso das demais fontes de eletricidade, precisa apresentar condições competitivas para ganhar esse espaço. Ao elaborar um modelo para contratação de energia dessa fonte por meio de um leilão de energia de reserva, o governo brasileiro trabalha na contramão dessa lógica. A sistemática é perversa principalmente por propor o financiamento compulsório da energia pelos consumidores.

O leilão de reserva de energia eólica está marcado para o dia 25 novembro. Entusiasmados, os empreendedores solicitaram o cadastro de 441 projetos, que somam 13.341 MW, para participar do leilão. Assim como no caso das usinas que geram energia a partir da biomassa de cana de açúcar, em linhas gerais a expectativa é fazer com que essa fonte complemente o parque gerador brasileiro, contribuindo para o aumento da segurança do abastecimento. O formato do leilão leva em conta características específicas do segmento: é possível gerar eletricidade apenas quando há vento. A ideia é que, quando operam, essas usinas permitem que seja reduzida a operação das hidrelétricas, possibilitando que a água seja reservada para momentos de baixo volume de chuvas.

O problema é que a adoção do conceito de energia de reserva nesse formato apresenta distorções. As usinas de reserva deveriam ser como as térmicas contratadas na época do racionamento de 2001 e 2002, cujo custo de instalação era relativamente baixo. Essas usinas recebiam pequenos montantes apenas para ficar disponíveis, aumentando a segurança do sistema. O custo mais elevado do processo – dos combustíveis – tinha de ser pago apenas caso fosse necessário o despacho.

No caso das plantas eólicas, a situação é inversa: o principal custo é o da instalação das usinas, que tem de ser coberto quer elas

gerem ou não. Isso se reflete em custos finais médios da ordem de R\$ 232 por MWh produzidos por usinas eólicas, contra R\$ 116 das hidrelétricas. Além disso, nessa modalidade de leilão, essas usinas não servem de lastro, mesmo que elas possam operar na base e gerar o tempo todo.

*As usinas de reserva deveriam ser como as térmicas contratadas no racionamento: o custo mais elevado do processo – dos combustíveis – tinha de ser pago apenas se fosse necessário o despacho.*

Esses custos serão repassados aos consumidores por meio do Encargo de Energia de Reserva. O problema é que a indústria brasileira, que depende fundamentalmente da disponibilidade de energia em condições competitivas, não tem condições de arcar com esses custos.

Os consumidores têm consciência da importância de o País aproveitar suas fontes limpas de energia. Mas esse respeito ao meio ambiente não o isenta da responsabilidade econômica: é preciso optar pelas fontes que também tenham menores impactos econômicos. Nesse sentido, vale lembrar que até hoje foi utilizado menos de 30% do potencial hidrelétrico brasileiro, segundo dados da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). O aproveitamento dessa fonte é fundamental para que a indústria brasileira disponha de energia em condições adequadas e possa concorrer no mercado global.

Já com relação à fonte eólica, é possível que seu uso seja estimulado, mas não na forma de um leilão em que todos os consumidores sejam obrigados a pagar por ela. Para garantir sua competitividade e estimular seu desenvolvimento, uma possibilidade é a adoção de incentivos como a redução temporária dos impostos incidentes sobre os equipamentos das usinas. Paralelamente, a energia deveria ser ofertada apenas aos consumidores interessados na sua contratação. Com o passar do tempo, o mercado se desenvolveria e as usinas eólicas poderiam se tornar competitivas, podendo aí sim concorrer com as demais fontes e ser contratada pela totalidade dos consumidores.

### Expediente

Esta é uma publicação da ABRACE – Associação Brasileira de Grandes Consumidores Industriais de Energia e de Consumidores Livres

#### Coordenadora

Patrícia Arce  
diretora técnico-regulatória da ABRACE

#### Execução



#### Jornalista responsável

Odete Pacheco (MTB 15.268)

#### Reportagem

Clara Barufi

#### Diagramação

Karine Pacheco

#### Revisão

Luciana Cepeda

#### Fone:

(11) 2139 7550

#### e-mail

abrace@abrace.org.br  
clara@sp4com.com.br