

## Por que o Rio não encontra competitividade no gás natural?

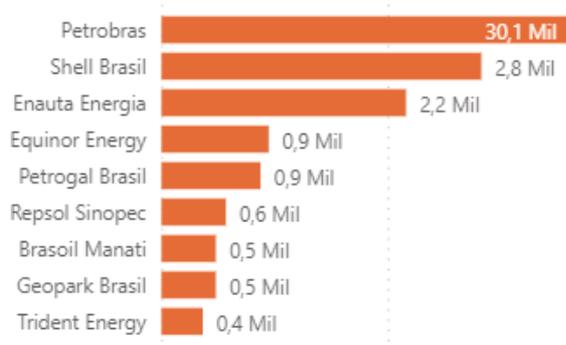
O Rio de Janeiro se encontra historicamente na pior posição sob a ótica de garantir o fornecimento de gás natural em condições competitivas. Ao mesmo tempo que é o maior produtor líquido do país, o estado está em risco de passar por mais um aumento expressivo no preço do gás para os consumidores.

Mesmo o estado tendo se posicionado como o primeiro a acreditar e trabalhar para implementar o Novo Marco Regulatório e o Mercado Livre de Gás Natural, ainda faltam elementos suficientes para viabilizar mais de uma proposta de contratação de gás entre os elos da cadeia de valor do mercado - da produção à distribuição. Notadamente, só se espera que o consumidor final pague a conta, que tende a ser 50% mais cara que os valores atuais.

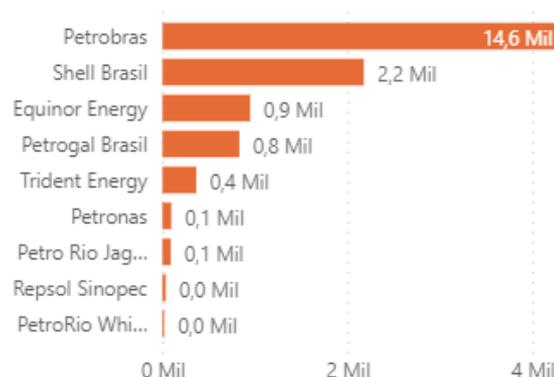
Fica cada vez mais evidente que não basta ser o *hub* de produção de gás no Brasil e liderar o movimento para melhoria do ambiente de negócios nesse mercado. Além do estado do Rio de Janeiro ser responsável por mais de 50% da oferta nacional de gás natural na malha integrada do país, somos também um grande mercado consumidor e com grande potencial de expansão.

Conforme dados apresentados no Mapeamento da Demanda de Gás no Rio de Janeiro, da Firjan, o gás produzido e disponível no Rio está concentrado em apenas quatro empresas: Petrobras com 80%, Shell com 10% e Equinor e Petrogal com 5% cada. O mesmo cenário se repete de modo semelhante na malha integrada como um todo. Enquanto a Petrobras detém 75% da disponibilidade de gás natural nacional, ou 30 milhões de m<sup>3</sup>/dia, os 25% restantes - equivalentes a algo em torno de 10 milhões de m<sup>3</sup>/dia - estão distribuídos entre oito empresas, concentrados, entretanto, em duas delas.

**Figura 1. Produção Disponível de Gás Natural\* na Malha Integrada\*\***



**Figura 2. Produção Disponível de Gás Natural no Rio de Janeiro**



\*O gráfico mostra os maiores produtores

\*\*Não considera estados do Amazonas e Maranhão

Fonte: Mapeamento da Demanda de Gás no Rio de Janeiro, Firjan, 2021

Fonte: Mapeamento da Demanda de Gás no Rio de Janeiro, Firjan, 2021

Ou seja, em produção nacional ainda há grande concentração da atividade em uma única empresa e o gás proveniente de outros produtores não seria capaz de atender igualmente todo o mercado demandante. Configura-se, então, uma corrida pelo gás de terceiros.

Os demandantes, hoje atendidos em sua maioria massiva pelas distribuidoras de gás canalizado, acabaram sem grandes opções de escolha. Configurando a verdadeira demanda firme do país, os segmentos industriais, automotivo, residencial e comercial são historicamente atendidos sem a necessidade de importação de gás natural liquefeito.

Como os processos de abertura do mercado de gás natural não se configuraram plenamente a tempo para atender o momento de recontração desses fornecedores, agora, a demanda firme fica refém não apenas de um único agente dominante. A precificação também tem sido diretamente impactada pela crise no setor elétrico, pela necessidade de despacho das térmicas a gás natural, demanda flexível que depende da importação de GNL.

Os movimentos de abertura não ocorreram de modo homogêneo pelo país, após a incapacidade de atender aos prazos previstos para realização de contratos firme, a transportadora de gás no Sudeste foi obrigada a rever a sua estratégia. Mesmo assim, ainda não há como outros interessados contratarem capacidade firme de transporte na malha do sudeste, mesmo que em curto prazo, dado que o modelo de contrato extraordinário de transporte<sup>1</sup> ainda não foi aprovado pela ANP - Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis.

Não havendo competição para fornecimento do gás natural, a demanda firme de gás no Rio de Janeiro, para garantir o seu suprimento, encontrou como contrato para a distribuidora atrelado aos valores de Brent e do preço spot do GNL - indexador JKM. A posição da Firjan é que a indústria, o segmento automotivo e outros segmentos firmes não podem ser onerados pela conta da geração de energia elétrica.

Diante desse cenário, a Firjan tem trabalhado intensamente para encontrar uma solução e evitar que os consumidores finais sejam prejudicados em uma negociação que não foram instados a participar. Em reunião com os stakeholders diretamente envolvidos no contrato, buscamos entender os argumentos de cada parte e propor uma solução.

A Firjan encaminhou cartas a todas as autoridades envolvidas, MME, ANP, CADE, Governo do Estado do Rio, Petrobras, Agenersa e Alerj - cada qual com seu importante papel, com um caminho potencial para evitar prejuízos que podem ser catastróficos para a sociedade e a economia fluminense, como desconsiderar investimentos realizados pelas empresas, colocando em risco empregos e rendas gerados com o combustível; desestimular o consumo e a expansão do uso do gás natural no estado do RJ; criar um ambiente de insegurança e

---

<sup>1</sup> Existem três modelos de contrato de transportes: firme – garantia da capacidade de transporte por até 4 anos; extraordinário – firme, mas de prazo restrito até 12 meses; e interruptível – que não traz garantia de capacidade de transporte.

instabilidade no mercado; prejudicar a continuidade dos avanços ambientais obtidos com a expansão do uso do gás natural em sua participação no processo de descarbonização imposto pela pauta global; entre outros.

Além de restringir investimentos futuros e a expansão do mercado de gás, no estado do Rio, o mercado afetado engloba mais de 1 milhão de unidades residenciais e comerciais, outros 1,5 milhões de motoristas que utilizam o gás como combustível (GNV), 500 postos fornecedores de GNV e mais de 300 unidades industriais. Considerando o consumo atual desse mercado, o aumento do preço significaria custo adicional anual de mais de R\$ 2 bilhões e coloca em risco mais de 40 mil funcionários industriais e arrecadação diretamente relacionada ao gás natural de mais de R\$ 500 milhões em ICMS.

Além disso, permanecemos em constante articulação e abertos ao diálogo com todos os agentes do mercado. É nosso dever defender a indústria fluminense, e por consequência, a economia também do país, na busca da melhor alternativa, visando não ter perda em competitividade e evitar um ambiente de negócios adverso.

Independente da solução que deve ser encontrada conjuntamente, os consumidores não podem ser reféns de um aumento que inviabiliza a continuidade de negócios e impacta toda a sociedade. De modo emergencial, propomos que o contrato vigente seja mantido por seis meses, com possibilidade de renovação por mais seis meses, visando garantir que o novo mercado de gás esteja de fato capaz de atender, de modo isonômico, todos os estados.

Mais do que nunca é hora de uma posição coerente das instâncias responsáveis - seja por uma deliberação do CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica, seja por um avanço nas pautas junto às agências reguladoras, ANP e Agenesra.

#### Expediente

##### Firjan

**Presidente:** Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira / **Diretor Executivo SENAI:** Alexandre dos Reis / **Diretor de Competitividade Industrial e Comunicação Corporativa:** João Paulo Alcantara Gomes / **Diretora de Compliance e Jurídico:** Gisela Pimenta Gadelha / **Diretora de Pessoas, Finanças e Serviços Corporativos:** Luciana Costa M. de Sá

##### Gerência de Petróleo, Gás e Naval

**Gerente:** Karine Barbalho Fragoso de Sequeira / **Gerente de Projetos:** Thiago Valejo Rodrigues / **Coordenador da Divisão de Conteúdo Estratégico:** Fernando Luiz Ruschel Montera / **Coordenador da Divisão de Cadeia de Valor:** Heber Silva Bispo / **Coordenadora de Relacionamento Estratégico:** Karine Barbalho Fragoso de Sequeira / **Equipe Técnica:** Felipe da Cunha Siqueira, Flávia Rabelo de Melo, Iva Xavier da Silva, Juliana de Castro Lattari, Marcelli de Oliveira Tavares, Myllana Cabral da Silva, Savio Bueno Guimarães Souza / **Apoio:** Emanuelle Ferreira de Lima, Giovanna Serra Bárcia, Leonardo Braga dos Santos Mello, Priscila de Amorim Ribeiro Felipe