



Sales, do Instituto Acende Brasil: "O preço final para a fonte termelétrica foi bastante expressivo. Foi muito agressivo, devido ao alto grau de competição"

Gás em terra e GNL superam o pré-sal

André Ramalho e Rodrigo Polito
Do Rio

O leilão de energia A-6, que contratou na semana passada uma capacidade instalada de 2.979 megawatts (MW), com entrega para daqui a seis anos, consagrou o modelo "gas-to-wire" (como é conhecida a construção de termelétricas próximas ao poço produtor de gás). Em meio às discussões para a abertura do mercado brasileiro de gás natural, a licitação consolidou a Eneva e a Imetame entre as principais produtoras privadas de gás em terra do país. Por outro lado, as grandes petroleiras do pré-sal não conseguiram emplacar seus projetos e, como consequência, garantir mercado consumidor para suas respectivas produções.

Ao todo, três termelétricas a gás foram contratadas no A-6, somando 734 MW, o equivalente a cerca de 25% da potência total negociada no leilão. As usinas a gás foram a principal fonte

negociada no certame. Além das duas térmicas gas-to-wire — Parnaíba II (92 MW), da Eneva, e Prosperidade II (37 MW), da Imetame — o pregão contratou, ainda, um terceiro empreendimento a gás: o Novo Tempo Barcarena (604 MW), mas que consumirá combustível importado via cargas de gás natural liquefeito (GNL). O empreendimento pertence à Golar Power.

O modelo "gas-to-wire" foi implementado pela primeira vez no país pela Eneva, quando a companhia ainda se chamava MPX (então braço de geração de energia elétrica de Eike Batista). A operação na Bacia do Parnaíba começou há cinco anos e, desde então, a empresa se tornou a maior geradora termelétrica privada do Brasil. Ela possui 1,4 mil MW de capacidade instalada em usinas a gás, no Complexo Parnaíba, no Maranhão. A Eneva também é hoje a terceira maior produtora de gás do país, atrás de Petrobras e Shell.

O modelo bem-sucedido da Eneva inspirou a Imetame, que decidiu replicar o conceito em menor escala e monetizar suas reservas de gás natural na Bacia do Recôncavo por meio de projeto termelétrico na Bahia. A empresa inaugurou no ano passado a usina Prosperidade (28 MW), em Camaçari (BA) e, agora, garantiu a expansão de seu parque gerador, consolidando-se como uma das principais produtoras de gás em terra.

"É um espetáculo para o Brasil que isso [sucesso dos projetos gas-to-wire] esteja acontecendo. Isso é bom para a cadeia produtiva e para o desenvolvimento do Brasil", afirmou Cláudio Sales, presidente do Instituto Acende Brasil. "O preço final para a fonte termelétrica foi bastante expressivo. Foi muito agressivo, devido ao alto grau de competição. E o GNL saiu vitorioso competindo com o pré-sal", resumiu o especialista.

José Roberto Favaret Cavalcanti, especialista e sócio do escritório Favaret Lampert, por sua vez, conta que o resultado do leilão A-6 sugere também que a "monetização do gás natural do pré-sal pode ser mais complicada do que se supõe".

Segunda maior produtora de gás do Brasil, a Shell, por exemplo, tentou negociar o projeto de expansão da termelétrica Marlim Azul (565 MW), em Macaé (RJ), mas sem sucesso. A Petrobras também não conseguiu viabilizar contratos para fornecimento de seu gás a novas usinas.

Para além da Eneva e Imetame, a ExxonMobil saiu como vencedora do leilão de sexta-feira, ao entrar como fornecedora de GNL importado para a usina de Barcarena.