



Universidade  
Federal  
Fluminense

# CONSTRUÇÃO DO MERCADO DE GÁS NA UE

Miguel Vazquez | [UFF – Florence School of Regulation](#) | [Miguel.Vazquez.Martinez@gmail.com](mailto:Miguel.Vazquez.Martinez@gmail.com)

Michelle Hallack | [UFF – Florence School of Regulation](#) | [MichelleCMHallack@gmail.com](mailto:MichelleCMHallack@gmail.com)

A indústria de gás antes da reestruturação

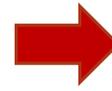
Os mercados que queríamos

Os mercados que conseguimos fazer

As ferramentas disponíveis

- Regulação
- Defesa da concorrência

EXPERIÊNCIA EUROPEIA



A indústria de gás antes da reestruturação

Os mercados que queríamos

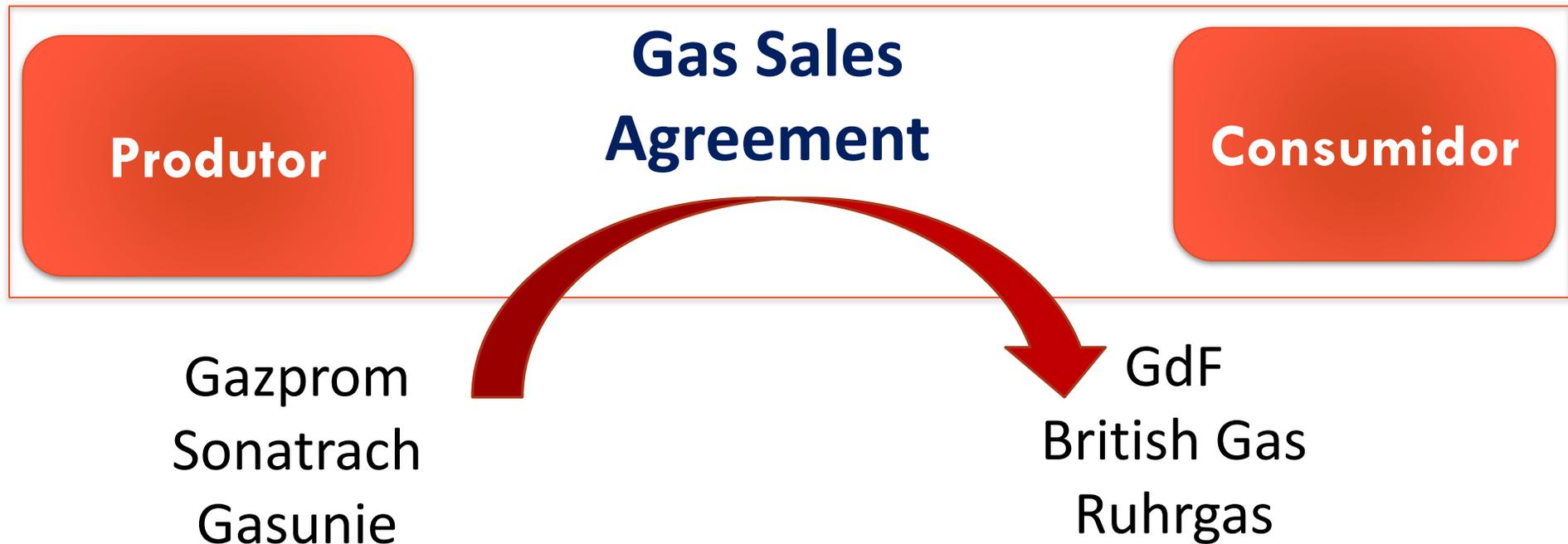
Os mercados que conseguimos fazer

As ferramentas disponíveis

- Regulação
- Defesa da concorrência

# EXPERIÊNCIA EUROPEIA

# CONTRATO BÁSICO



# O PADRÃO HOLANDÊS

Descoberta dos campos de Groningen e do Mar do Norte

Holanda começa a negociar a venda do novo gás para os vizinhos

Na sequência, Algeria, Rússia e Noruega para Europa...

# PRECIFICAÇÃO

Como precificar o gás?

- Metodologia de custos de produção

Preço de gás = Custo de produção + Transporte + Lucro

- Metodologia do “Valor de Mercado”

# OBTENÇÃO DO “VALOR DE MERCADO”

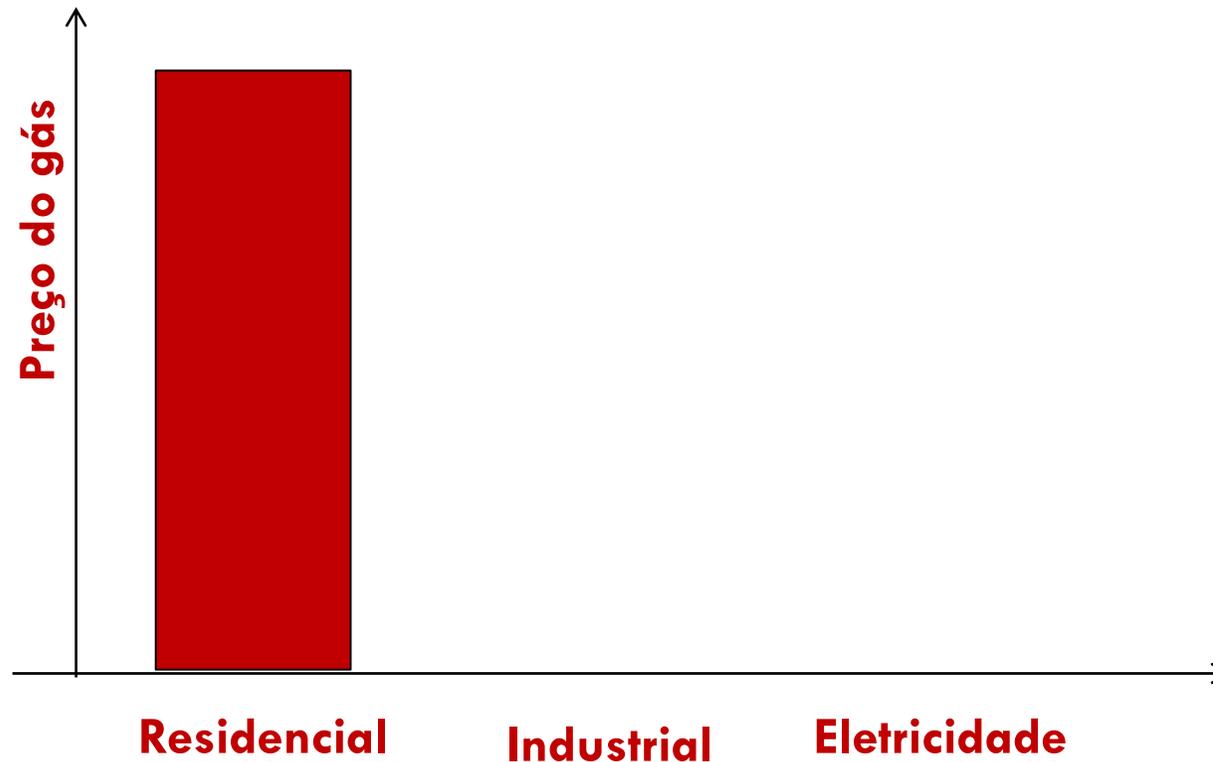
O vendedor de gás acha clientes se o custo do gás é menor do que o custo das alternativas

## Custo da Alternativa



# VALOR DE MERCADO – DIFERENCIAÇÃO

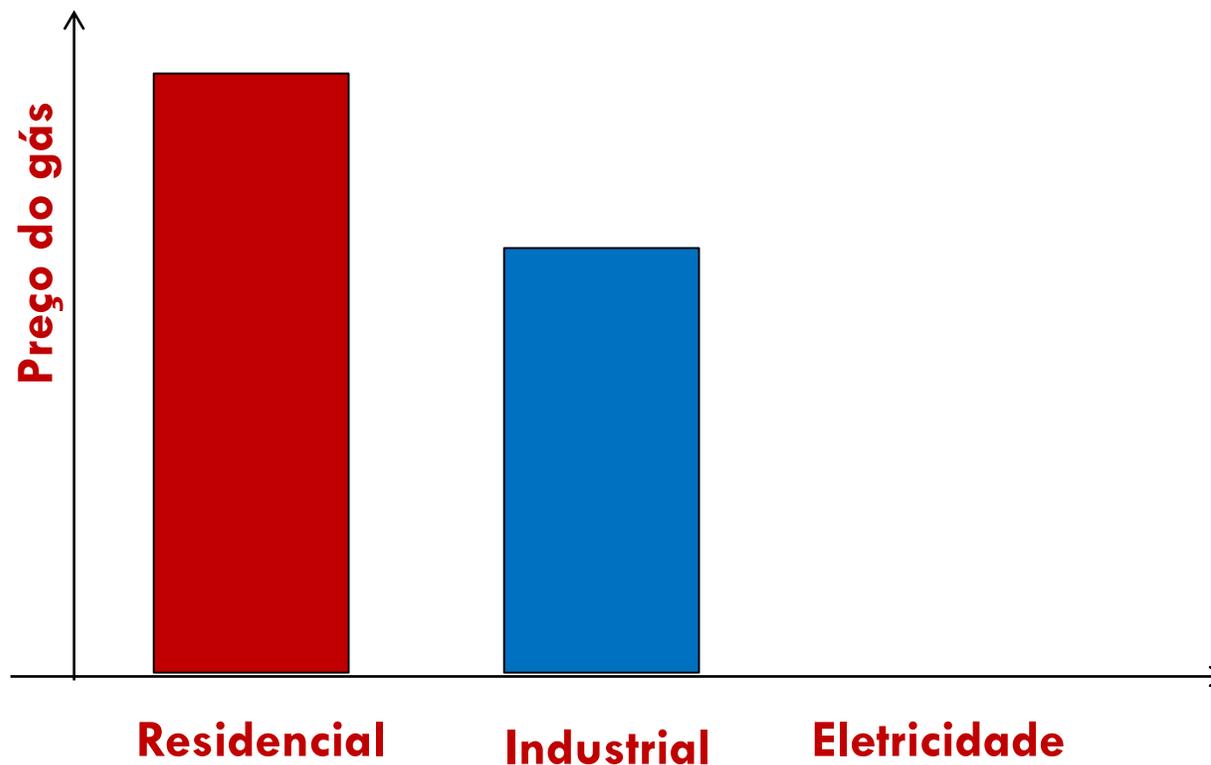
Repetir o processo para cada usuário



Antes da Reestruturação – Padrão Holandês

# VALOR DE MERCADO – DIFERENCIAÇÃO

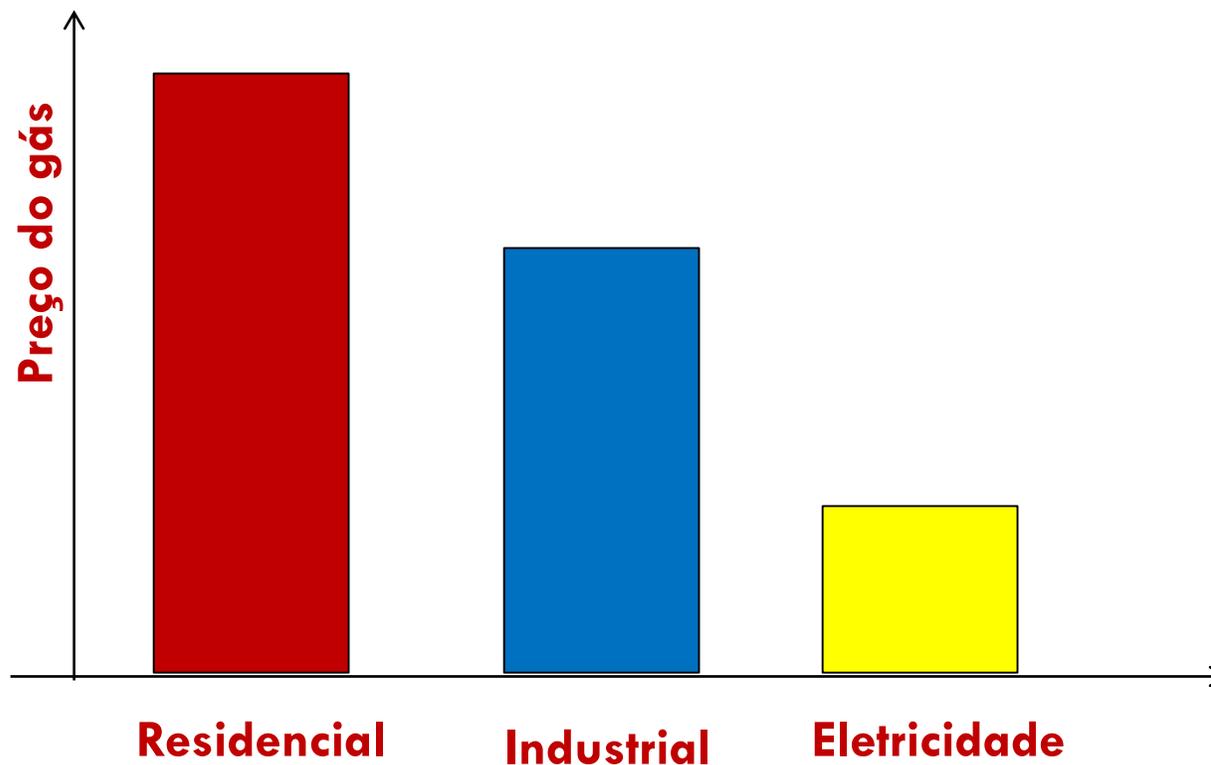
Repetir o processo para cada usuário



Antes da Reestruturação – Padrão Holandês

# VALOR DE MERCADO – DIFERENCIAÇÃO

Repetir o processo para cada usuário



Antes da Reestruturação – Padrão Holandês

# GSA E O COMPRADOR

**Quanto o consumidor vai pagar?**

- Média para cada setor
- Depende da alternativa

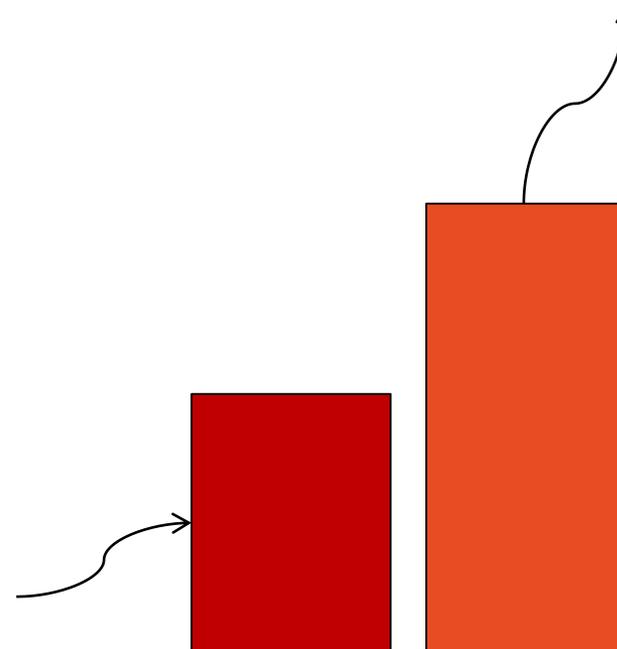


# GSA E O COMPRADOR

**Quanto o consumidor vai pagar?**

- Média para cada setor
- Depende da alternativa

**Custo do monopolista**



# GSA E O COMPRADOR

**Os lucros são divididos entre o produtor e o monopolista**

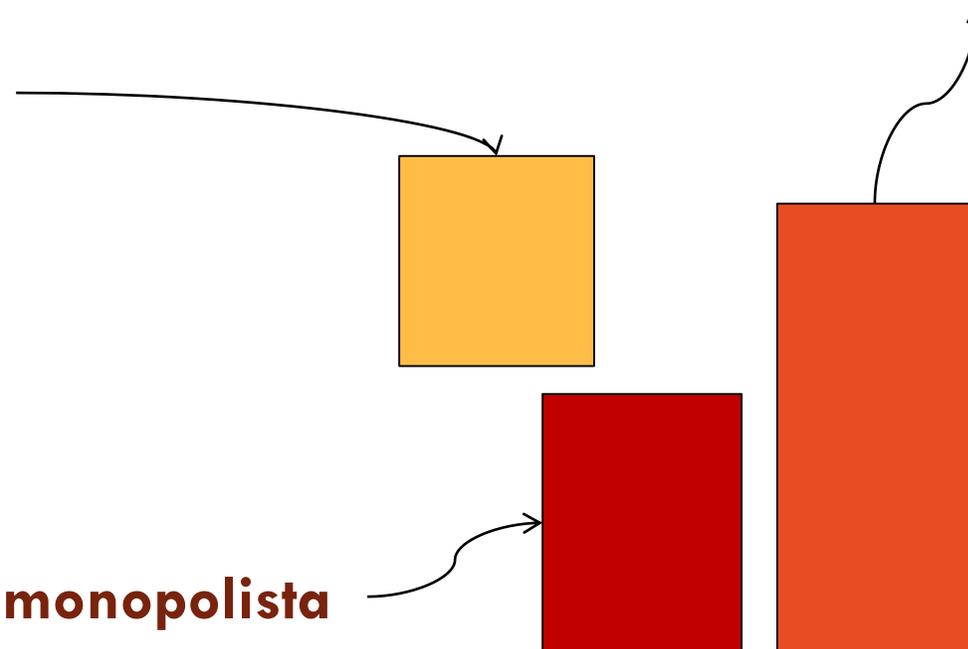
- Depende do preço da alternativa
- Contrato indexado à alternativa:

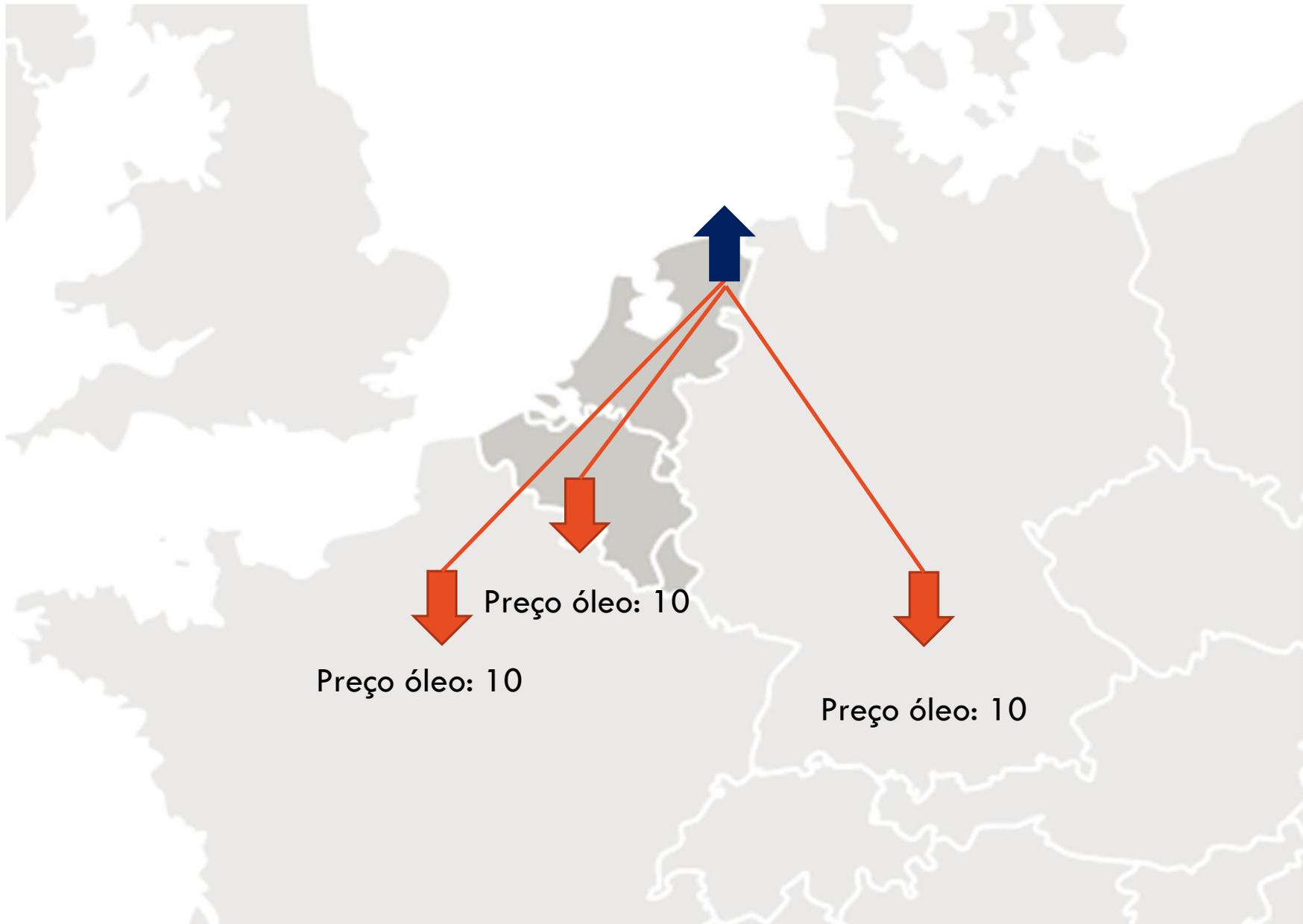
**Oil indexation**

**Quanto o consumidor vai pagar?**

- Média para cada setor
- Depende da alternativa

**Custo do monopolista**







**Preço do gás**

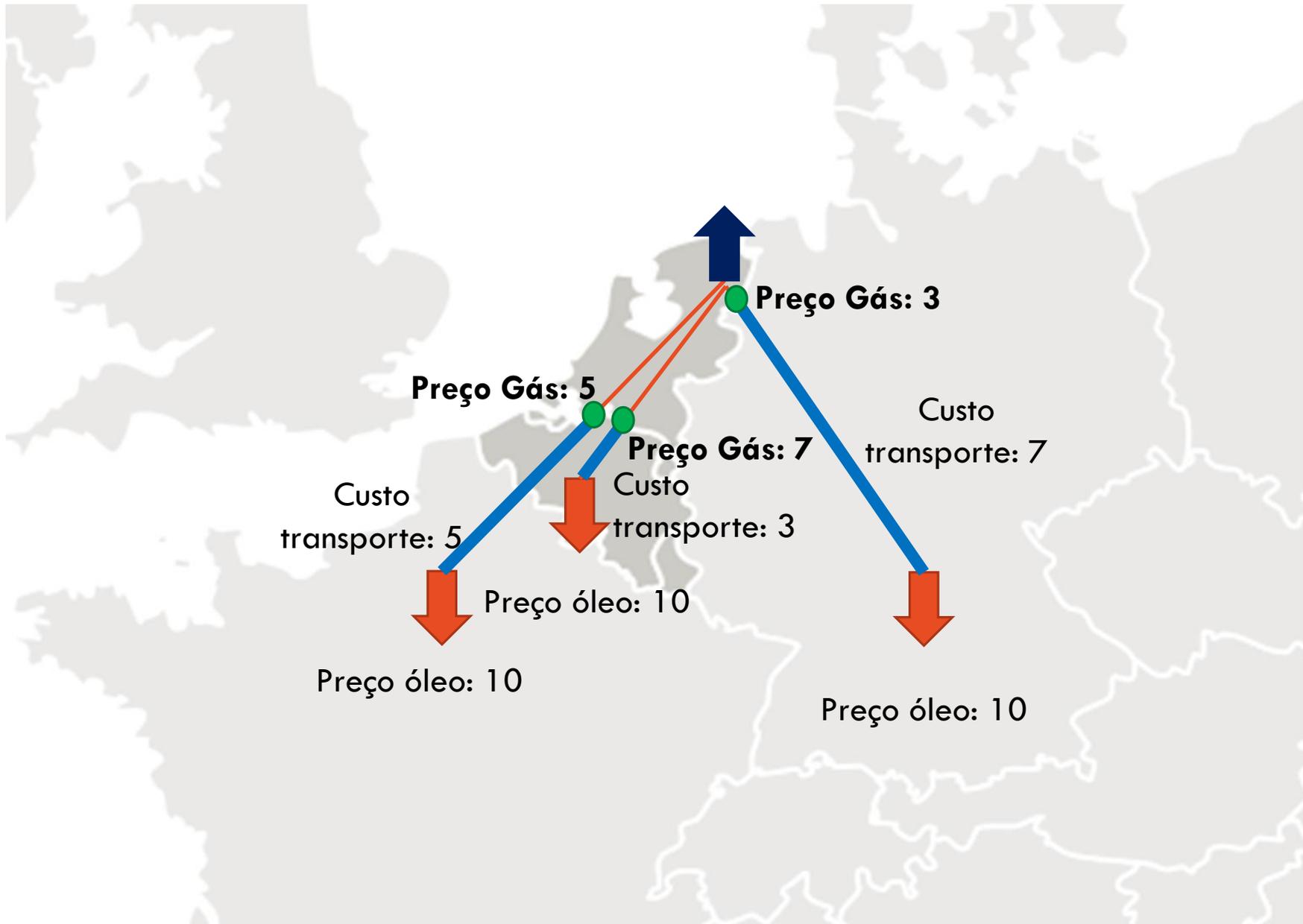
**Preço Gás: 3**

Custo  
transporte: 7

Preço óleo: 10

Preço óleo: 10

Preço óleo: 10



# CLÁUSULAS DE DESTINO

O gás barato (para mercados distantes) não deveria ser usado para vender em mercados vizinhos

Solução: Cláusula de destino

# RENEGOCIAÇÃO

O valor de mercado calculado antes varia ao longo do tempo

- Tecnologia
- Diferentes alternativas para o gás
- Mudança nos custos da infraestrutura

Solução: cláusulas de revisão de preço (re-openers)

- Revisões periódicas do preço para refletir essas mudanças

# FLEXIBILIDADE

Na época, a zona do campo de Groningen não tinha capacidade de estocagem

Solução: Annual Contracted Quantity (quantidade contratada anual) + Cargo por capacidade

- Os poços proporcionam modulação da carga até a fronteira holandesa
- Isso era possível pelas distâncias curtas

# SUMÁRIO

Annual Contracted Quantity (ACQ)

Preço calculado com metodologia netback

Cláusulas adicionais

- Destino
- Revisão de preço
- Modulação

# CLÁUSULAS TAKE-OR-PAY

○ gás da Rússia ou a Noruega estava longe

- O transporte era muito mais caro
- A flexibilidade era mais barata usando estocagem perto dos consumidores finais

○ acordo foi a cláusula de take-or-pay

- Os compradores do gás pagariam tipicamente entre 80% e 90% da ACQ
- Obteriam flexibilidade até um 115%

**O lema: o comprador pega o risco de quantidade, o produtor pega o risco de preço**

# REVISÃO DE PREÇO – ARBITRAGEM

A cláusula típica estabelece condições para a resolução de conflitos quando a negociação fracassa

Pode pedir provar mudanças significativas (as vezes inesperadas)

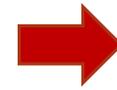
A linguagem normalmente sugere como mudar o contrato

- Mudança significativa no mercado do comprador
- Permitir ao vendedor colocar o gás no mercado economicamente

Os riscos associados ao processo são enormes

- Os contratos têm linguagem muito geral, o que gera incerteza
- São processo longos e caros

A indústria de gás antes da reestruturação



Os mercados que queríamos

Os mercados que conseguimos fazer

As ferramentas disponíveis

- Regulação
- Defesa da concorrência

# EXPERIÊNCIA EUROPEIA

# OS OBJETIVOS DA REESTRUTURAÇÃO

- objetivo principal era acabar com a discriminação de preço
  - A introdução da competição entre fornecedores ia acabar com a precificação de monopólio

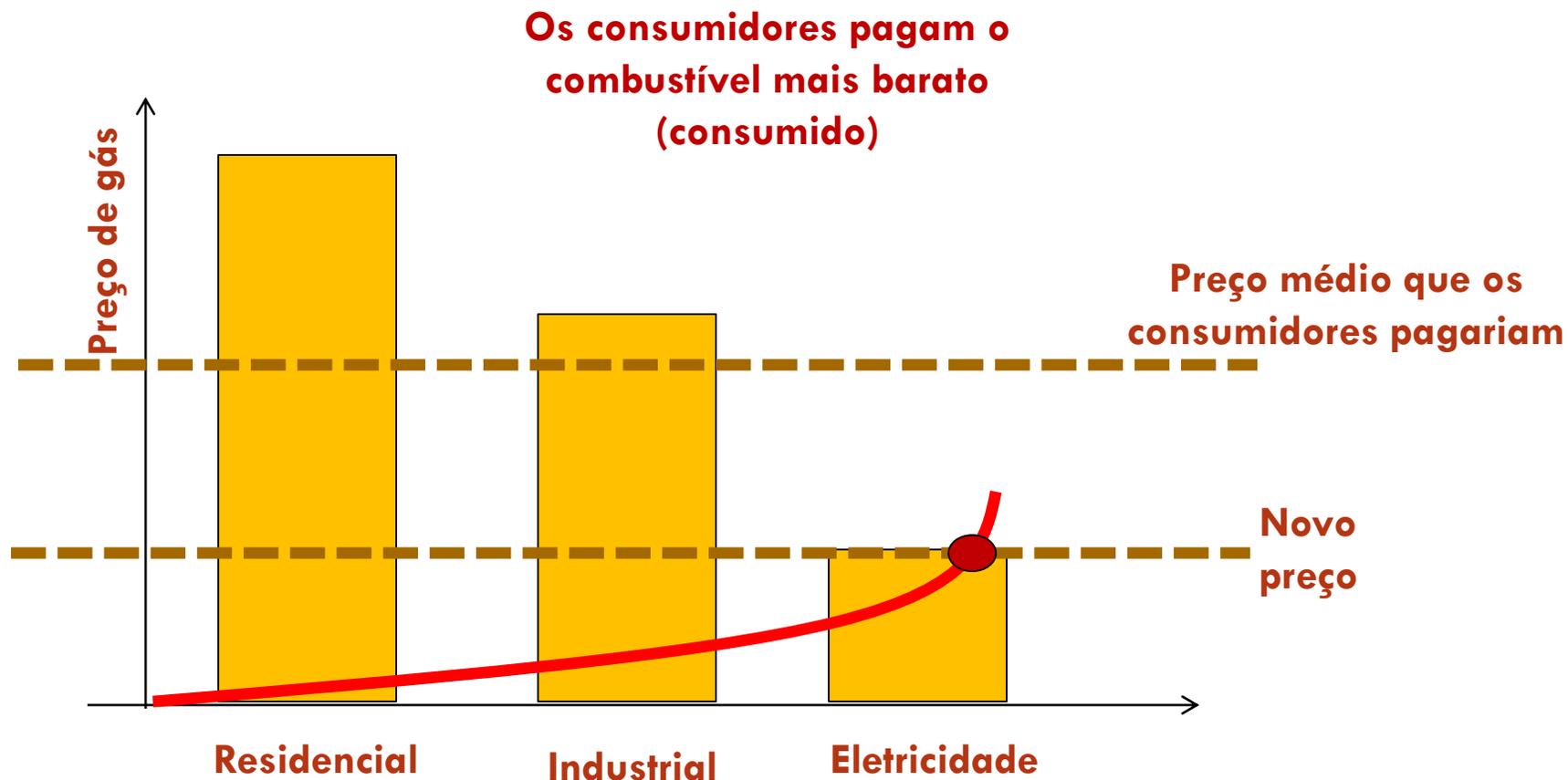
# OS OBJETIVOS DA REESTRUTURAÇÃO

O objetivo principal era acabar com a discriminação de preço

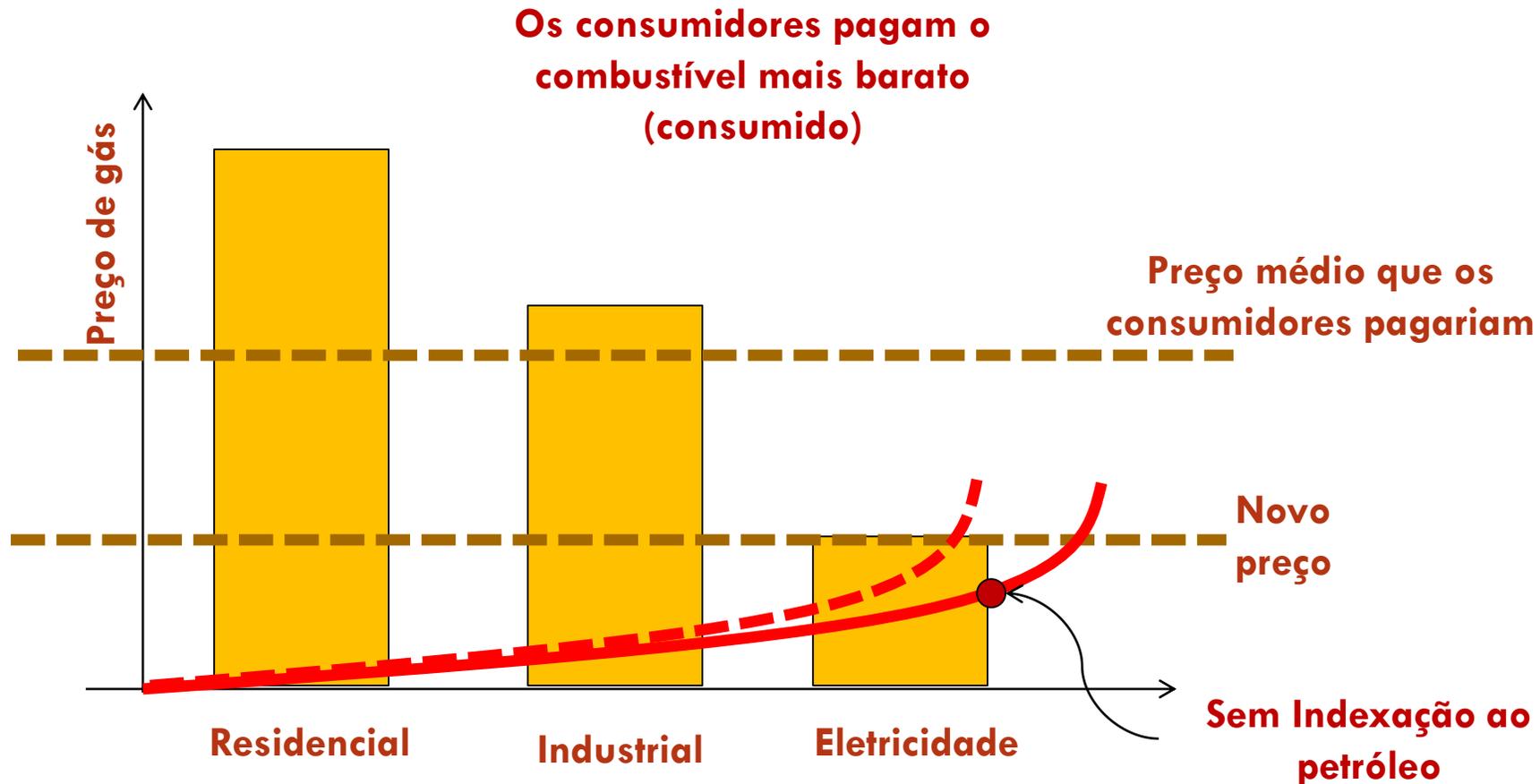
- A introdução da competição entre fornecedores ia acabar com a precificação de monopólio

**A barreira principal eram as cláusulas de destino**

# FIM DO PREÇO DE MONOPÓLIO



# FIM DA INDEXAÇÃO AO PETRÓLEO?



# NECESSIDADE DE LIQUIDEZ



A indústria de gás antes da reestruturação

Os mercados que queríamos

 Os mercados que conseguimos fazer

As ferramentas disponíveis

- Regulação
- Defesa da concorrência

# EXPERIÊNCIA EUROPEIA

# TENSÃO NA DURAÇÃO DOS CONTRATOS

Precisamos de mais gente trocando o mesmo bem

- Reduz a necessidade de contratação de longo prazo

É isso possível?

- O consumidor prefere contratos de curto prazo
- O produtor prefere contratos de longo prazo
- O fornecedor fica no meio

Cada vez mais se observa a estratégia de se integrar com o fornecedor eléctrico

# AS TRANSIÇÕES SÃO DIFÍCEIS – PREÇOS

A discriminação de preço desaparece

- A Comissão Europeia declara ilegais as cláusulas de destino
- As autoridades de defesa da concorrência intervêm contra a duração dos contratos

# AS TRANSIÇÕES SÃO DIFÍCEIS – PREÇOS

A discriminação de preço desaparece

- A Comissão Europeia declara ilegais as cláusulas de destino
- As autoridades de defesa da concorrência intervêm contra a duração dos contratos

Como consequência, os preços são menores e os incumbentes sofrem perdas

# AS TRANSIÇÕES SÃO DIFÍCEIS – PREÇOS

A discriminação de preço desaparece

- A Comissão Europeia declara ilegais as cláusulas de destino
- As autoridades de defesa da concorrência intervêm contra a duração dos contratos

Como consequência, os preços são menores e os incumbentes sofrem perdas

Portanto os incumbentes invocam a cláusula de revisão de preço no contrato com o produtor

- Precisa um preço menor para poder vender o gás “economicamente”
- O produtor paga pelo fim da discriminação de preços

# AS TRANSIÇÕES SÃO DIFÍCEIS – ARBITRAGEM

O valor de mercado agora não é mais definido pelo custo da alternativa, e sim pela competição entre fontes de gás

No entanto, não existe um índice com liquidez suficiente

Os processos de arbitragem são ainda mais complexos

# NOVOS PROBLEMAS – O DESENHO DE MERCADO

A reestruturação se foca no fim da discriminação de preço

- O fim dos contratos de longo prazo, e da indexação ao petróleo, são possíveis consequências (não necessárias)

Esse objetivo requer liquidez no curto prazo

O esquema precisa coordenação com a rede de transmissão de gás

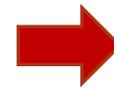
A grande pergunta é: como assegurar o acesso à rede de transporte?

- Sem acesso não tem liquidez

A indústria de gás antes da reestruturação

Os mercados que queríamos

Os mercados que conseguimos fazer



**As ferramentas disponíveis**

- Regulação
- Defesa da concorrência

**EXPERIÊNCIA EUROPEIA**

A indústria de gás antes da reestruturação

Os mercados que queríamos

Os mercados que conseguimos fazer

**As ferramentas disponíveis**

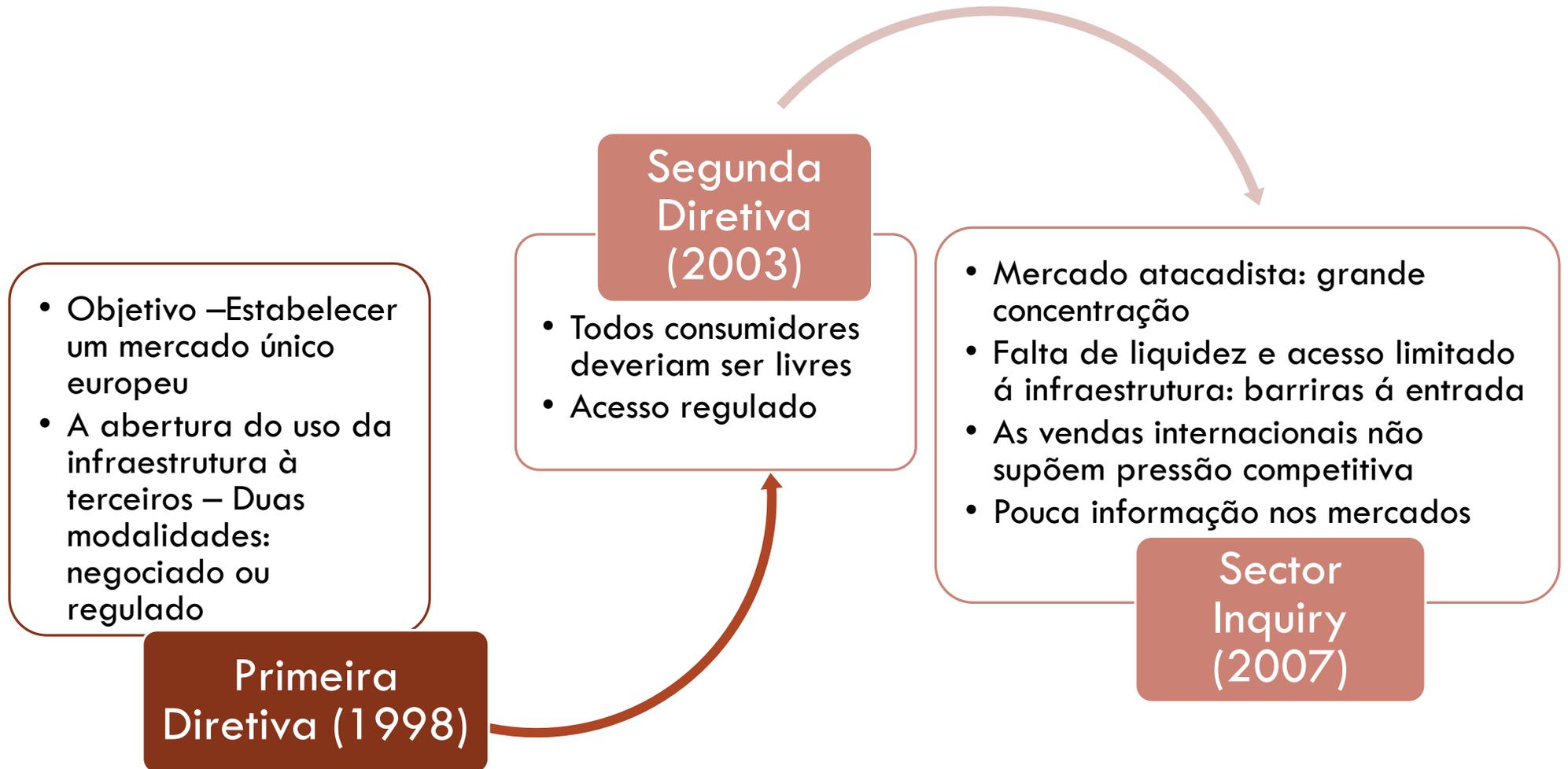


▪ Regulação

▪ Defesa da concorrência

**EXPERIÊNCIA EUROPEIA**

# AS DUAS PRIMEIRAS DIRETIVAS



# TERCEIRA DIRETIVA

Criação do mercado cruzando fronteiras

Convergências das regras nacionais

Adaptação e criação de regras evitando barreiras a entrada transnacionais

## Network Code Europeu

Definição e aumento de recursos de instituições Europeias

- ENTSOG (Associação dos TSOs)
- ACER (Agência de Cooperação dos Reguladores de Energia)

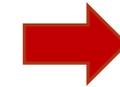
A indústria de gás antes da reestruturação

Os mercados que queríamos

Os mercados que conseguimos fazer

**As ferramentas disponíveis**

- Regulação



- Defesa da concorrência

# EXPERIÊNCIA EUROPEIA

# DEFESA DA CONCORRÊNCIA

E.on/GdF:  
dividir mercado

Pools de eletricidade:  
dividir mercado



Art.  
101

*Acordos anticoncorrenciais*

Preços indexados ao  
petróleo:  
manipulação?

E.on gás: capacity  
release

RWE: venda de  
rede

GdF: capacity  
release



Art. 102

ENI: venda de  
rede

*Abuso de posição dominante*

Distrigas: não  
contratos de longo  
prazo

# RESULTADOS ESPERADOS

## Linhas de atuação

■ Formação de preço

■ Acesso

■ *Market share*

## Danos concorrenciais

■ Cláusulas ilegais

- Uso
- Condições na compra de gás

■ Recusa de prover

- Acumulação de capacidade
- Degradação da capacidade
- Subinvestimento estratégico
- Redução artificial de margens

■ Concentração excessiva

## Remédios

■ Proibição das cláusulas

■ Medidas estruturais

- Desinvestimento da rede de transmissão
- Contratação só nos leilões (OS)

■ *Gas release*

# DONG

Em 2000, o consorcio DUC (Shell, AP Møller/Maersk and ChevronTexaco) representava o 90% da produção para venda na parte continental da Dinamarca

- Se vendia mediante três grandes contratos (GSA) para o fornecedor (DONG) incumbente. A DONG revendia para Alemanha e Suécia o que não consumia Dinamarca
- Os GSA eram negociados conjuntamente pelos membros do DUC e a DONG, mas assinados individualmente pelos membros

Enfim, os GSA tinham cláusulas adicionais

- Fórmulas de preço indexadas à identidade do cliente final
- Prioridade para a DONG de comprar o gás novo (novas descobertas)
- Se o DUC vendia na Dinamarca, a DONG tinha direito de rever os preços dos GSA

# DONG – ASPETOS HORIZONTAIS

Foi um dos primeiros casos de restrições horizontais

A venda conjunta do gás por parte dos produtores (DUC) era contrária ao artigo 101 (então 81)

- A venda conjunta reduzia a possibilidade de escolher fornecedor
- O argumento da DUC foi que era uma prática de “distribuição conjunta”, que era permitido pela CE
- A comissão, contudo, não concordou com o argumento, porque era “coordenação conjunta da venda” (a exceção da distribuição conjunta se aplicava a casos de “economias de coordenação”)

**Acordo:** Interromper a prática. Compromisso pela DONG de não comprar o gás oferecido pelos membros do DUC (individualmente)

- Na prática, programa de *gas release*

# DONG – ASPETOS VERTICAIS

Os GSA entre a DONG e o DUC continha várias cláusulas problemáticas

## Cláusulas de redução

- Tipo de cláusula previamente identificada no contexto do mercado elétrico
- Se o DUC vendia gás na Dinamarca, os termos do GSA (ex. as cláusulas de take-or-pay) seriam revisadas
- O argumento da DONG foi que era uma compensação pelas cláusulas do GSA: permitiriam vender o gás do DUC duas vezes (uma no GSA e, se não usado, outra ao cliente final)
- A comissão respondeu que a cláusula era de exclusividade, com o intuito de impedir a entrada do DUC no mercado downstream. Isso não se podia permitir porque a DONG era dominante no mercado downstream

**Acordo:** Eliminar as cláusulas

# DONG – ASPETOS VERTICAIS (II)

Os GSA entre a DONG e o DUC continha várias cláusulas problemáticas

## Cláusulas de restrição de uso

- A DONG precisava fazer um relatório do consumo de determinados clientes ao DUC se queria se beneficiar de determinadas fórmulas de preço.
- Se entendia que a DONG portanto não tinha liberdade de escolher ao cliente final
- A comissão argumentou que as restrições de uso levam à segmentação do mercado, que é contrário à lei da defesa da concorrência

**Acordo:** Eliminar as cláusulas

# INSTALAÇÕES ESSENCIAIS – UE

Instalação essencial (essential facility) é uma rede ou outro tipo de infraestrutura a qual o acesso é indispensável para a competição em um dado mercado

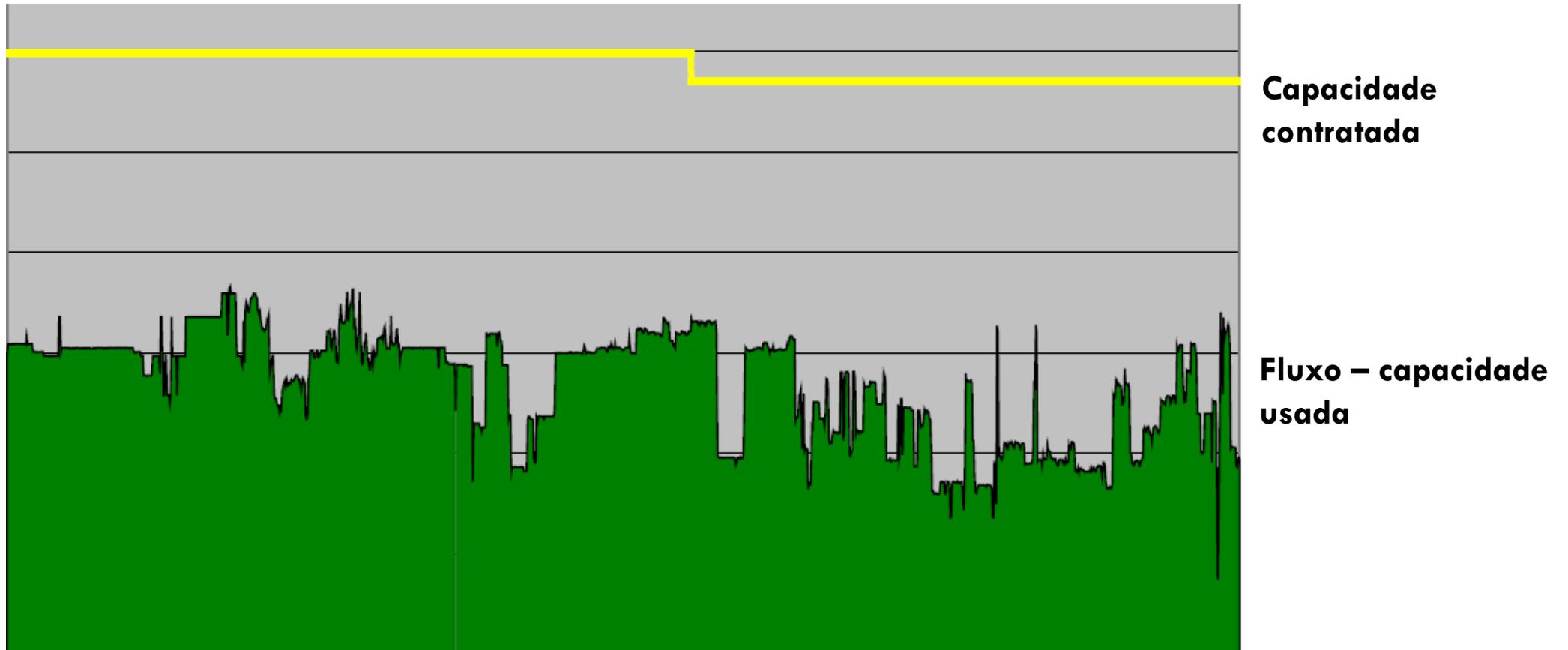
Sob a lei da UE: um titular de uma facilidade essencial pode ser requerido (sob a lei de defesa da concorrência), em certas circunstâncias, de garantir o acesso a instalação

A Comissão rejeitou todos os pedidos de consideração da infraestrutura de transporte de gás natural como potencialmente competitivo

- Rejeitou os argumentos que a infraestrutura pode ser replicada por um competidor por causa dos custos e da duração dos investimentos somado aos risco que poderia trazer ao planejamento

# RECUSA DE ACESSO A TERCEIROS

**CONTRACTUAL CONGESTION / Acumulação de capacidade**



# RECUSA DE ACESSO A TERCEIROS

Acumulação de capacidade (capacity hoarding)

Degradação da capacidade (capacity degradation)

Subinvestimento estratégico (strategic underinvestment)

Redução artificial de margens (margin squeeze)

# CASO ENI

## Empresa de controle do Estado Italiano

- Empresa verticalmente integrada: produção, importação , transmissão, estocagem e distribuição

Origem do gás: produção própria na Itália (pouca) e na Líbia (em parceria) e contratos de longo-prazo com produtores de gás na Rússia, Noruega, Holanda e Argélia.

## Atuação nos serviços de transporte gás internacional

- Trans Austria Gasleitung, TAG GmbH (com OMV, Austríaca) – Proprietária e operadora do gasoduto próximo a fronteira (Eslováquia e Itália)
- Trans Europa Naturgas Pipeline (com EON Ruhrgas – Alemã) – Proprietária do gasoduto (TENP) nas fronteiras Alemanha, Holanda e Bélgica e gasoduto Wallbach na fronteira Alemanha /Suíça
- Gasoduto Transigas (com Swissgas, Suíça)

# CASO ENI

2010, a Comissão Europeia aceitou o compromisso da ENI de alienação total dos ativos dos gasodutos de importação TENP, TRansitgas e TAG

## Histórico

- Inspeção surpresa em maio de 2006
- Investigações entre 2006 e 2008
- Abril de 2007 – a Comissão iniciou um processo com a ENI
- Em março de 2009 a Comissão adotou uma avaliação preliminar – Comunicação de objeções (Statement of Objections)
- Em Outubro de 2009 a ENI replicou discordando da avaliação da Comissão
- Fevereiro de 2010 – ENI submeteu Compromissos em resposta a avaliação da Comissão
- Março de 2010 – publicação de relato e convite a terceiras partes a se pronunciar
- Setembro de 2010 – Relatório Final

# CASO ENI

A Comissão juntou evidencias suficientes que a ENI poderia ter abusado da sua posição dominante no mercado de transporte de gás

- Os gasodutos internacionais de importação de gás para Itália eram controlados pela ENI (sozinha ou em parceria)
- Não só era proprietária dos dutos mas também reservou substancial quantidade de capacidade em contratos de longo prazo

Gasoduto	% ENI	% do gás importado
TENP (EON – Alemanha)	67%	20% (TEP +Transitgas)
Transitgas (Swissgas – Suíça)	85-95%	20% (TEP +Transitgas)
(TAG OMV – Austria)	85-95%	30%

**Rotas indispensáveis  
para o gás Russo e  
do Norte da Europa**

Comissão considerou que a ENI provavelmente teria informação necessária e poder suficiente para influenciar as decisões operacionais de curto prazo assim como decisões de investimento de longo prazo

# CASO ENI

Mercado relevante: as rotas viáveis de transporte de gás da oferta até o mercado atacadista Italiano

A Comissão concluiu que ENI possuía uma posição dominante no transporte e oferta de gás na Itália

- Sendo capaz de controlar e influenciar o uso dos gasodutos internacionais e do terminal GNL
- Altas barreiras de entrar no mercado de atacado por causa da ausência de capacidade de importação
- Mais de 40% da venda de gás por competidores da ENI são consequência da revenda do gás

# CASO ENI

## Danos concorrenciais (*Theory of harm*)

Incumbente verticalmente integrado, que controla uma instalação essencial

Recusa de prover

- Acumulação de capacidade primária
- Retenção de capacidade primária
- Ausência de gerencia da congestão contratual
- Degradação de capacidade
- Subinvestimento estratégico

Fechamento do mercado (prejuízo p/ a concorrência e os consumidores)

## Remédios

Remédios estruturais (sem multas)

- Desinvestimento da ENI dos gasodutos internacionais relevantes
- Transição: ENI não contratará capacidade nestes gasodutos exceto por leilões (OS)

Os remédios cumprem dois características

- São necessários (nenhum outro remédio é igualmente eficiente)
- São proporcionais (não impõem ônus excessivo)



**Universidade  
Federal  
Fluminense**

**OBRIGADO**

Miguel.Vazquez.Martinez@gmail.com

MichelleCMHallack@gmail.com