

Desverticalização societária no gás ⁽¹⁾

Bruno Pascon

O debate sobre a modificação do marco legal do gás natural é um ótimo exemplo do esforço de pensar o país e buscar incentivar investimentos que possam beneficiar a população com produtos e serviços de qualidade no menor preço/tarifa possível.

O tema deste artigo está alinhado com as discussões sobre o empoderamento do consumidor, a digitalização da prestação de serviços (Internet das Coisas - IOT) e busca contribuir para o debate sobre a liberdade de escolha do consumidor em indústrias de rede.

Gostaria de comentar os exemplos dos setores de Telecom e elétrico em que se praticam a desverticalização societária e não a desverticalização total / funcional e os benefícios que tal modalidade proporciona.

No setor de Telecom, antes da privatização e da revolução tecnológica da telefonia móvel, era costume declarar linha telefônica no imposto de renda.

A telefonia é uma indústria de rede. O trabalho pioneiro do Marechal Cândido Rondon em instalar telégrafos no território nacional permitiu que o país pudesse se comunicar.

Os telégrafos permitiram o surgimento e desenvolvimento do setor de telecomunicações no Brasil. Com o passar do tempo e, próprio de indústrias de rede, a evolução tecnológica permitiu a redução dos custos com o fornecimento do serviço de telefonia e com retornos decrescentes de escala, um natural processo de consolidação no setor e diversificação de negócios.

Quem acompanha o mercado financeiro viu que com o tempo o T de Telecom foi ganhando outras siglas como o M de Mídia e o T de Tecnologia, o que permite que uma mesma empresa possa oferecer um pacote de serviços de telefonia, internet e televisão que, caso oferecidos por 3 empresas diferentes, poderia ter um custo maior. Essa lógica de administração central, diluindo custos fixos de empresas organizadas na forma de holding é comum tanto no setor de telefonia quanto no de energia elétrica.

Falando sobre o gás natural. O PL 6.407/13 aprovado pela Câmara e que será apreciado pelo Senado possui uma série de pontos positivos, mas embora a atividade de transporte de gás natural também seja uma indústria de rede (monopólio natural) optou-se pela versão de desverticalização (artigo 30) total e não os modelos existentes para os setores de telefonia e elétrico.

A desverticalização societária no setor elétrico permite a diversificação para outros segmentos de negócio como a criação de subsidiárias de comercialização, buscando-se capturar clientes que migram do mercado cativo para o livre. E mais recentemente, um movimento dessas holdings para o segmento de transmissão, ainda bastante concentrado na Eletrobras e nas transmissoras como CTEEP, Alupar e Taesa.

Esse movimento é positivo, pois são novos negócios ou novos players disputando ou desenvolvendo ativos com a possibilidade de diluição de custos fixos pela escala e abrangência de atuação. São portanto dois benefícios: a possibilidade de diluir custos de administração central / fixos com o aumento da escala de atuação, bem como economias de escopo, pela maior diversificação.

No setor de gás natural, a consideração do suprimento de gás canalizado como substituto à eletricidade para aquecimento de chuveiros ou à lenha para cocção de alimentos é permitir ao consumidor liberdade de escolha. Liberdade de escolha pressupõe pluralidade de ofertantes e em ambiente competitivo.

Se é possível através de um fornecedor contratar um pacote que atenda as necessidades de televisão, internet e telefonia móvel com preço mais acessível do que caso se contratassem três fornecedores, porque não trazer essa possibilidade para o setor energético?

Exemplo: o gás canalizado para residências chegou não faz muito tempo ao município de São José dos Campos. Até então, as opções para o consumidor para demanda energética eram o GLP (gás de botijão) e energia elétrica.

Eu o instalei em minha casa. A conta média nos últimos 12 meses foi de R\$ 30/mês. O preço do botijão de gás de 13 kg é R\$ 69,90, e dura em média 40-45 dias. Essa opção permitiu economias mensais.

A possibilidade de uma holding oferecer mais serviços seria oportuna para comparar os preços de um combo que atenderia necessidades energéticas com um único prestador. Os combos tem historicamente permitido preços mais competitivos do que a contratação em separado.

Lá fora muitas empresas que atuam no setor elétrico também atuam no setor de gás canalizado e vice-versa. De forma que podem otimizar a fidelização do cliente prestando o serviço ou oferecendo o produto que melhor atende as necessidades do seu consumidor diluindo seus custos fixos em prol de preços ou tarifas mais competitivas. Poderia ser uma avenida de crescimento bastante interessante para as holdings do setor elétrico brasileiro. Além de olharem para oportunidades no segmento de saneamento básico. Um escopo ampliado de atuação no saneamento básico, como gerenciamento de resíduos sólidos, cogeração de energia (waste-to-energy), produção de biogás em aterros sanitários, além de serviços ancilares são exemplos de atividades que holdings de saneamento poderiam desenvolver, com desverticalização societária, mas diluindo-se custos fixos seja por escala ou por escopo.

Ampliar o número de ofertantes, a capilaridade e densidade dos diversos modais de transporte para o gás natural é trabalhar a favor da liberdade de escolha do consumidor. E a possibilidade de um mesmo prestador oferecer uma gama de serviços para o mesmo cliente permite combos com preços ou tarifas mais módicas do que as considerações em separado. N setor de Telecom é assim. O setor elétrico possui a mesma lógica e já compartilha custos em prol de tarifas mais competitivas há tempo. Ambos com desverticalização societária. E o setor de gás natural?

(1) Artigo publicado no Valor Econômico. Disponível em: <https://valor.globo.com/opiniao/coluna/desverticalizacao-societaria-no-gas.ghtml>. Acesso em 14 de setembro de 2020.