

**ERSE – Audição Pública sobre os Regulamentos do
Sector do Gás Natural**

Lisboa, 26 de Julho de 2006





Os antecedentes do PGN não podem ser esquecidos!!!

Riscos do Projecto:

- Concursos internacionais = concorrência
- Cumprimento dos prazos e orçamentos da construção dos gasodutos
- Risco comercial (introdução de uma nova forma de energia)
- Dependência de um fornecedor

Trabalhos e Custos do Projecto:

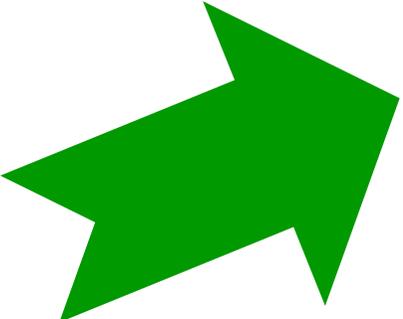
- Captação de RH
- Elevados custos de crescimento:
 - Desalojamento das energias alternativas
 - Conversão da rede da cidade de Lisboa

Prazos das Concessões:

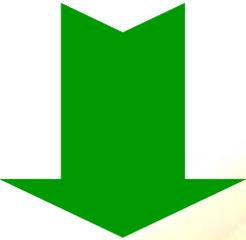
- Perspectiva de Longo Prazo: 35 anos

Expectativas de Remuneração:

- Lógica de cálculo de preços inicial levou à acumulação de prejuízos, visto que nem todos os custos eram transferidos para os clientes



As distribuidoras
ainda não
tiveram o retorno
do investimento e
não viram cumpridas
as suas expectativas
de remuneração



O processo de liberalização
em curso
não pode ser feito à custa das
Concessionárias e Licenciadas

Alguns aspectos fundamentais para o sucesso da nova regulação



O Valor das Empresas

Sistema regulatório proposto

- Custos + remuneração do activo liquido
 - Tem vantagens e inconvenientes
 - Muitos proveitos no inicio
- Mecanismo de alisamento tarifário
 - Introduz justiça entre clientes actuais e futuros
 - Assegura manutenção do custo unitário da infra-estrutura ao longo do tempo

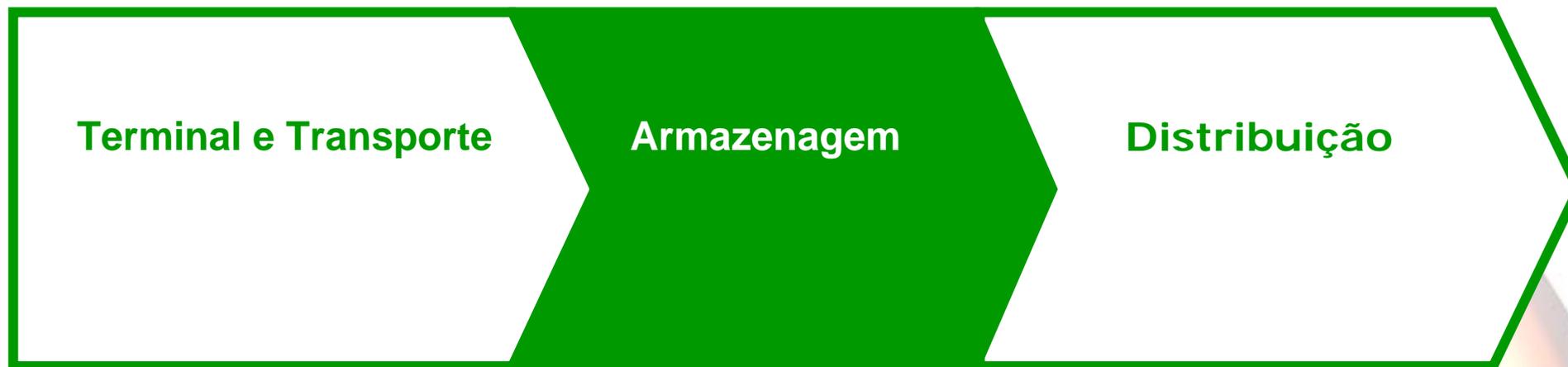
Proveitos devem salvaguardar valor das concessões licenças

- Conjunto (metodologia + parâmetros)
- Evitar CMEC's

Remuneração sobre activo liquido tem como consequência $TIR < \text{taxa anunciada}$

- Assegurar valor e promove os investimentos

O Valor das Empresas



Capacidade disponível

Projeções de longo prazo realistas

Introduzir inflação nos proveitos (manutenção de preços reais)

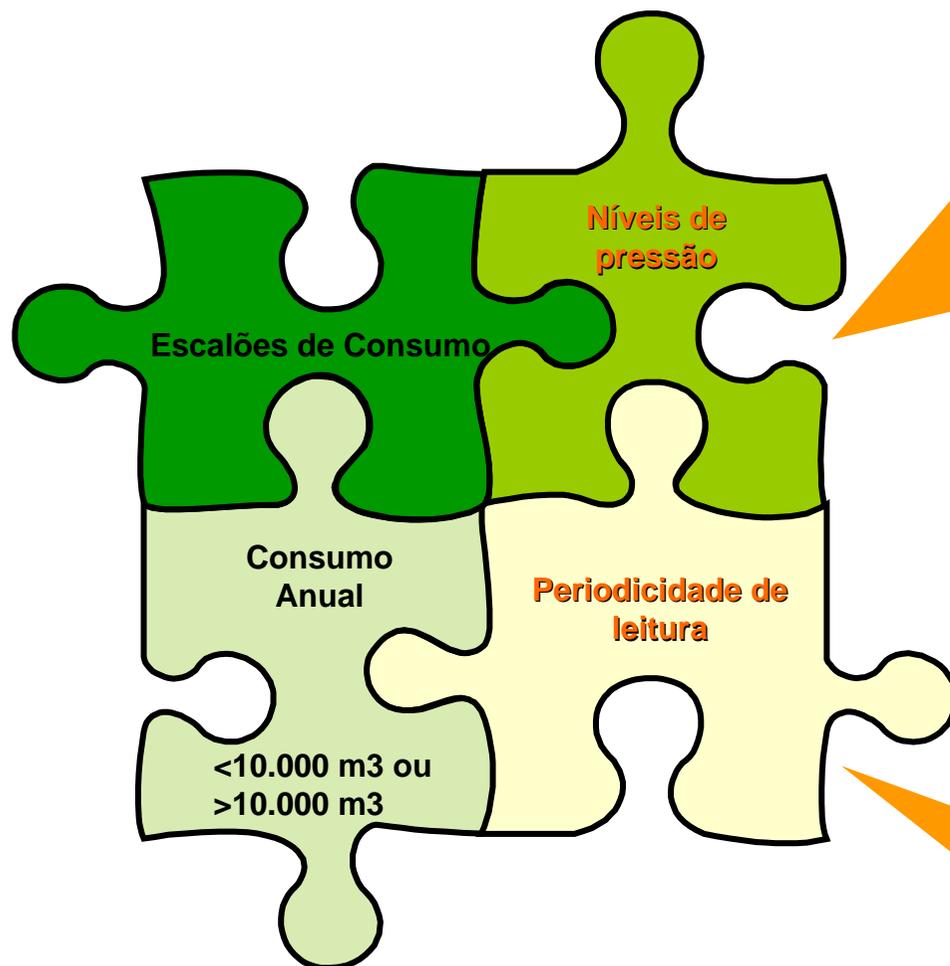
Adaptada à existência de 2 concessões

Constitui uma boa base

Deve ser adaptado por forma a assegurar o desenvolvimento das infraestruturas

Princípios de Diferenciação Tarifária

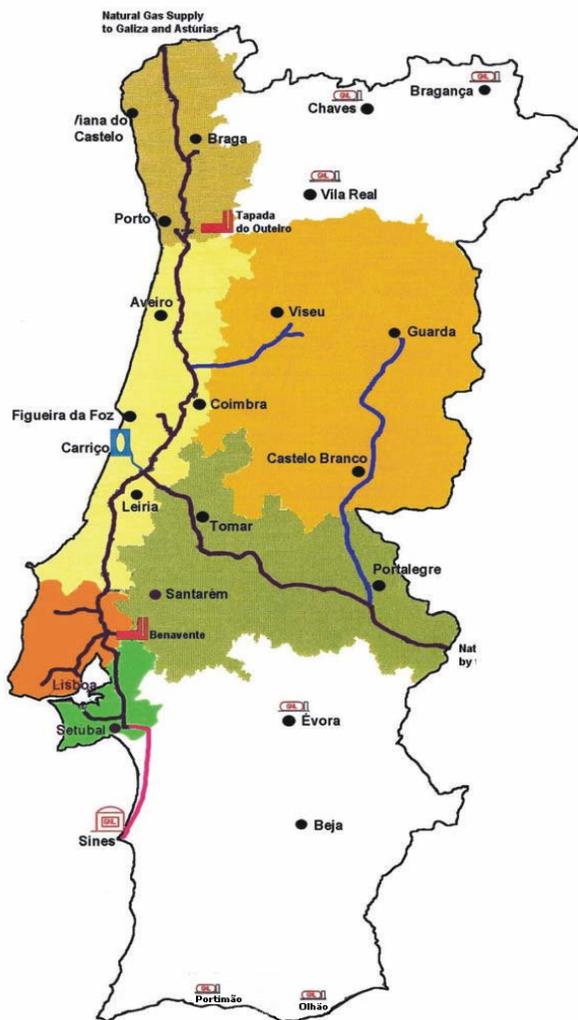
O Factor Determinante do Custo Unitário de Abastecimento – Consumo Anual



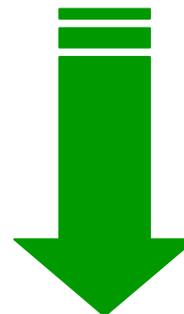
- ✓ Aparentemente faz sentido
- ✓ Cria situações de grande injustiça – exemplo Marinha Grande
- ✓ Na maior parte dos casos opção foi do operador, minimizando os seus custos...
- ✓ É mais económico abastecer um cliente a BP do que a MP
- ✓ As várias tarifas de uso da rede de distribuição (e desta forma também as de venda) devem prever vários escalões em função do volume, assegurando uma transição suave e justa entre o sistema actual e o futuro

- ✓ Não tem razão de ser factor diferenciador
- ✓ Mantém actual fronteira dos 2 Mm³
- ✓ Deve permitir apenas uma forma diferente de calcular o termo fixo

Tarifas regionais



Proposto aplicar
tarifas
regionais



Na teoria faz todo o sentido

Tema de política energética nacional, sobre o qual
não nos devemos pronunciar

A Galpenergia deixará de ser a “má da fita”

Condições Operacionais

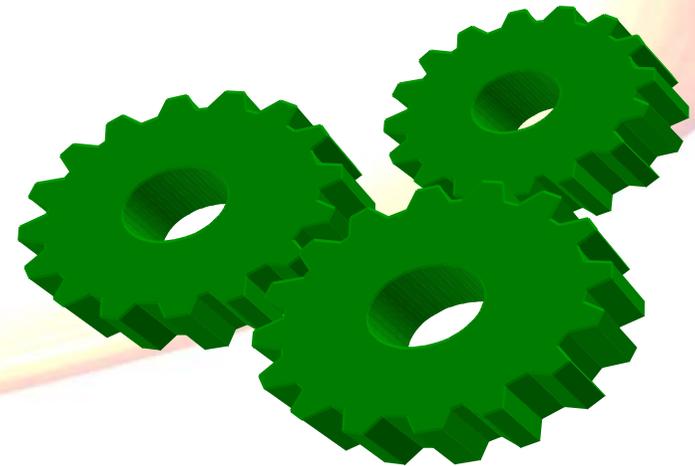
Proposto um sistema sofisticado (baseado no Reino Unido...)

- Capacidade de ponta, capacidade contratada, leilões
- Não há incentivos a um correcto planeamento
- Não está em linha com maioria dos Países

Propomos um mecanismo de reserva de Capacidade Reservada, incidindo o termo Fixo sobre a mesma

- Simples
- Em linha com Espanha e com actual situação em Portugal

**Particular atenção ao
Terminal de GNL !!!**



Nesta fase do jogo.....



O que faria o sr. Pier Luigi Collina?...

**PORQUE NÃO LEVOU EM CONTA OS ANTECEDENTES
DO PGN**



**PORQUE NALGUNS ASPECTOS CRIOU MECANISMOS
POUCO ADEQUADOS AO ESTÁDIO ACTUAL DA
INDÚSTRIA**



**PORQUE EM CERTOS ASPECTOS ESSENCIAIS
DIVERGE DO NOVO DL Nº 140/2006, HOJE PUBLICADO**

