



A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E O CONTRATO DE CONCESSÃO DE DISTRIBUIÇÃO DE GÁS NATURAL CANALIZADO EM SÃO PAULO

Hirdan Katarina de M. Costa¹, Célio Bermann², Virgínia Parente³

Copyright 2006, Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás - IBP

Este Trabalho Técnico foi preparado para apresentação na *Rio Oil & Gas Expo and Conference 2006*, realizada no período de 11 a 14 de setembro de 2006, no Rio de Janeiro. Este Trabalho Técnico foi selecionado para apresentação pelo Comitê Técnico do evento, seguindo as informações contidas na sinopse submetida pelo(s) autor(es). O conteúdo do Trabalho Técnico, como apresentado, não foi revisado pelo IBP. Os organizadores não irão traduzir ou corrigir os textos recebidos. O material conforme, apresentado, não necessariamente reflete as opiniões do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás, seus Associados e Representantes. É de conhecimento e aprovação do(s) autor(es) que este Trabalho Técnico seja publicado nos Anais da *Rio Oil & Gas Expo and Conference 2006*.

Resumo

O contrato de concessão de distribuição de gás natural canalizado no Estado de São Paulo possui, dentre suas diversas cláusulas, um dispositivo que permite a separação das atividades de distribuição e de comercialização do gás natural. Assim, após o fim de determinado período, terceiros interessados poderão vender gás natural a usuários finais (exceto usuários residenciais e comerciais) utilizando a rede de gasodutos pertencente à empresa de distribuição local. O presente trabalho emprega os conceitos teóricos da Nova Economia Institucional como forma de abordar o ambiente regulatório atual e as perspectivas futuras na formatação dos contratos das atividades relacionadas ao gás natural no Estado de São Paulo, focando, especialmente, os usuários industriais e as empresas concessionárias. Assim, por meio de pesquisa bibliográfica, consulta a documentos públicos, visitas a representantes das partes envolvidas, bem como ao órgão regulador local, tem-se como objetivo contribuir para a reflexão acerca das relações contratuais envolvendo as atividades de distribuição e comercialização de gás natural no país, a partir das lições advindas das negociações no Estado de São Paulo.

Abstract

The contract that supports the concession for distributing and commercializing natural gas in the State of São Paulo has, amongst various clauses, a device that allows for the separation between the activities of distribution and commercialization. Thus, after the end of a grace period, in which one only concessionary which is responsible for the gas-line net and also is the only supplier of natural gas, other companies may step in and provide the commercialization portion of the service to final users such as industrial companies, excluding the residential and commercial sectors. The new providers have the right to use the net of gas-lines that belongs to the local distributor against fee payment. The present paper uses the theoretical framework of the New Institutional Economics to approach the regulatory environment, the future perspectives and the contract design regarding the natural gas market, focusing in the industrial clients and the concessionaires. Through bibliographical research, visits of local agents involved in the natural gas market, including the local regulatory agency, this work aims to contribute to elaborating better gas contracts, taking into consideration the lessons driven from the experience in the State of Sao Paulo, in Brazil.

¹ Mestranda em Energia do Programa de Pós-Graduação em Energia, no Instituto de Eletrotécnica e Energia, Universidade de São Paulo, bolsista de pesquisa do PRH 04/ANP/MCT.

² Professor Doutor do Programa de Pós-Graduação em Energia, no Instituto de Eletrotécnica e Energia, Universidade de São Paulo.

³ Professora Doutora do Programa de Pós-Graduação em Energia, no Instituto de Eletrotécnica e Energia, Universidade de São Paulo.