POR DENTRO DO PETRÓLEO

• PUBLICAÇÃO DA ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS DA PETROBRÁS • ANO 1 Nº 15 OUT. 1994

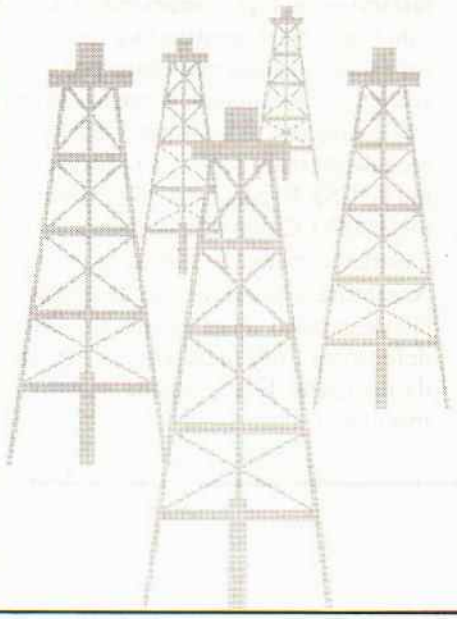
Produção petrolífera vai mal nos Estados Unidos

Será que nossos privatistas de plantão sabem que a indústria petrolífera norte-americana vai de mal a pior? Se não sabem, deveriam ler a insuspeita revista Fortune, que jamais pode ser acusada de ter má vontade com a iniciativa privada. De acordo com Peter Nulty, os dados que caracterizam o drama dos EUA são os seguintes:

- a produção vem decrescendo desde 1986, a uma taxa de 3% ao ano;
- apenas 700 sondas de perfuração estão operando atualmente, contra mais de 4.500 em 1980;
- as reservas provadas caíram de 30 bilhões de barris em 1980 para 25 bilhões atualmente;
- as importações suprem hoje em dia 50% do mercado, em comparação com apenas 25% em meados da década de 80;
- esse emagrecimento da indústria petrolífera provocou o desaparecimento de 450 mil empregos no setor na década passada;
- das 15 mil companhias independentes de petróleo que existiam há 10 anos, apenas 8 mil continuam operando;
- a capacidade de refino caiu 4% nos últimos dois anos e deverá recuar ainda mais nos próximos anos devido às exigências de combate à poluição. Tais exigências implicam em investimentos de US$ 37 bilhões — o que representa US$ 6 bilhões acima do valor contábil de todas as refinarias do país.

Uma commodity qualquer?

"Finda a Guerra Fria, uma nova ordem mundial começa a tomar forma. Mas qualquer que seja a evolução dessa nova ordem mundial, o petróleo continuará a ser um produto estratégico, de importância crítica para as estratégias nacionais e para a política internacional... Ele é o sangue vital das comunidades suburbanas. A civilização contemporânea desmoronaria caso os poços de petróleo secassem subitamente".



***DANIEL YERGIN** - presidente da Cambridge Energy Research Associates. Considerado uma das maiores autoridades mundiais em negócios petrolíferos*

Em busca do óleo alheio

Como as fontes estão secando, as companhias norte-americanas estão canalizando investimentos para o exterior e tentando garantir o acesso às reservas de outros países. Essa revoada é provocada, também, pelo fato de que o custo de descoberta de um poço nos Estados Unidos está em US$ 5, contra US$ 1,50 no Golfo Pérsico e US$ 2 no Brasil.

De acordo com Ted Eck, economista chefe da Amoco, "como os Estados Unidos são a região de mais alto custo de exploração de petróleo no mundo, as companhias petrolíferas americanas e as transnacionais que atuam no país estão buscando novas tecnologias que contribuam para reduzir os gastos com pesquisa exploratória e produção". Dentre as tecnologias escolhidas estão a sísmica 3D e equipamentos de produção em águas profundas.

Um exemplo dessa estratégia é o trabalho da Shell Oil, no Golfo do México, onde foram descobertos os campos de Auger e Mars, em lâminas d'água na faixa de 3 mil pés. O custo de cada plataforma é de aproximadamente US$ 1 bilhão e a produção deverá alcançar 150 mil barris/dia.

Enquanto isso, no Brasil a Petrobrás vai produzir em Marlim os mesmos 150 mil barris/dia, na mesma lâmina d'água, com custos 50% menores. É por essas e outras que a Shell vem revelando enorme interesse em fazer um acordo de cooperação técnica com a Petrobrás.

Tudo isso sai na imprensa norte-americana. Na mídia brasileira o silêncio é total. Por que?

Privatização até agora deu prejuízo

Entre a retórica e a realidade existe, freqüentemente, um enorme abismo. Exemplo gritante disso, no caso brasileiro, é o Programa Nacional de Desestatização, conduzido pelo BNDES. O programa foi criado para promover a venda de ativos públicos e com os recursos obtidos reduzir a dívida interna e os custos financeiros a ela associados.

Pois bem, no período 91/93 foram vendidas 24 empresas estatais, que renderam aproximadamente US$ 6,6 bilhões. Esses recursos não abateram, porém, um tostão sequer da dívida que rola em mercado a prazos curtos (5 meses) e a taxas de juros reais escorchantes (25% ao ano), as mais elevadas do planeta. Por que? Ora, porque o governo só recebeu "moedas podres" em troca das estatais. A entrada de dinheiro vivo não passou de ridículos US$ 17,2 milhões.

Tal ninharia não foi suficiente sequer para pagar os serviços das empresas de consultoria, que fizeram a avaliação das empresas a serem vendidas. Essas consultorias custaram US$ 43,4 milhões. Resultado: o programa deu até agora um prejuízo de US$ 26,2 milhões. Parece piada, mas não é.

Light: estatização mostra eficiência

A privatização da Light continua na ordem do dia. Tal insistência por parte do governo causa estranheza. Afinal de contas, a Light é uma empresa lucrativa, não onera os cofres do Tesouro e seu desempenho melhorou espetacularmente desde que a empresa foi estatizada. Então, porque insistir no erro e voltar a entregar a companhia a grupos particulares?

Vamos aos números sobre o desempenho da Light privada e da Light estatal. As diferenças são tão gritantes que falam por si. A estatização beneficiou os consumidores, em especial os de baixa renda. Basta examinar o que aconteceu com as tarifas. A residencial caiu de 92,9 dólares por megawatt em 1978 para 66,5 em 1992. Uma redução de 28,5%. A comercial recuou de 85,7 para 69,3 (menos 19,2%). E a industrial minguou de 38,6 para 33,9 (uma queda de 12,2).

Chega? Não. É importante dizer, ainda, que a Light privada não atendia os consumidores de baixa renda. Já a empresa estatizada contava em 92 com mais de 237 mil consumidores nessas condições. Isso foi feito sem que o desempenho operacional da companhia fosse afetado. Ao contrário, este melhorou significativamente ao longo do tempo. As horas de interrupção/ano caíram de 16 para 5,5 e o número de consumidores por empregado subiu de 108 para 213. Enquanto o número de empregados caia de 15.526 para 12.316, o de consumidores aumentava de 1,67 milhão para 2,7 milhões.

Além da melhoria do desempenho operacional da Light, a privatização é pouco recomendável devido aos exemplos disponíveis no Brasil e na Argentina. A Cataguazes Leopoldina, uma concessionária privada brasileira e séria candidata à compra da Light, apresenta um índice de interrupção de 38 horas/ano — ou seja, 7 vezes maior do que o da Light. Na Argentina os consumidores estão pagando mais caro por serviços de pior qualidade. A tarifa residencial pulou de US$ 66 por US$ 87 por megawatt (mais 31%) e a industrial pulou de US$ 40 para US$ 76 (um aumento de 90%). Como o Brasil desenvolveu a estranha mania de copiar os erros da Argentina, é possível que desempenho tão desastroso torne nossos privatistas defensores ainda mais ferrenhos da venda da Light. É a chamada marcha da insensatez.

Privatização do setor elétrico

	1978 (Privada)	1992 (Estatal)
Horas de interrupção/ano	16,0	5,5
Mwh ano/empregado	706	1.566
Consumidores/emrpregado	108	213
Número de empregados	15.526	12.316
Nº de consumidores	1.676.892	2.714.767
Consumidores de baixa renda	zero	237.543
Tarifa (US$ / Mw)		
• Residencial	92,9	66,5
• Comercial	85,7	69,3
• Industrial	38,6	33,9
• Média	63,2	51,1

Resultado das vendas das empresas estatais

Ano	Empresas vendidas	Valor da venda US$ M.M	RECEBIDO - S/ VENDAS US$ M.M	%	Moedas Podres	PARTICIPAÇÃO EMPREGADOS Nº Empreg.	Valor US$ M.M Subscrito	% Particip.
1991	4	2.612,0	15,8	1,8	2.596,2	51.067	155,7	6,0
1992	14	2.453,1	-	-	2.543,1	25.289	73,7	3,0
1993	6	1.582,8	1,4	0,8	1.581,4	20.643	33,9	2,1
Total	**24**	**6.615,7**	**17,2**	**2,6**	**6.630,7**	**97.539**	**263,1**	**4,0**

FONTE: Relatório do BNDES - Programa Nacional de Desestatização

Observação: Já foram pagos às empresas de consultoria US$ 43,4 milhões pelos trabalhos. O valor recebido US$ 17,2 milhões não deu para pagar a todas as consultorias.

aepet
ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS DA PETROBRÁS

EXPEDIENTE
Rua Almirante Barroso, 22 - 19º andar - Centro, RJ CEP 20031 Tel 220-4774 Fax 262-9224
POR DENTRO DO PETRÓLEO
Jornalista Responsável: Ricardo Bueno
Mais informações sobre as matérias deste boletim poderão ser obtidas junto à AEPET