

EXPANSÃO PLANEJAMENTO - 1 de novembro de 2017

## Térmica em Peruíbe pode viabilizar terminal de GNL em São Paulo

Projeto Verde Atlântico prevê a construção de gasoduto com capacidade de 20 milhões de metros cúbicos diários do combustível

MAURÍCIO GODOI, DA AGÊNCIA CANALENERGIA, DE SÃO PAULO

Um projeto de R\$ 5,7 bilhões pode ser uma das soluções que o governo de São Paulo procura para viabilizar o fornecimento de gás natural no estado. Há cerca de dois anos o executivo paulista vem buscando formas de aumentar a disponibilidade do insumo na região por meio da chamada Rota 4. Uma das opções é a de ter um terminal de regaseificação no litoral do estado. É justamente esse projeto que a Gastrading, empresa do Grupo Léros, quer implantar no município de Peruíbe, litoral sul. Esse empreendimento está associado a uma usina térmica com 1,7 GW de capacidade instalada, o consumidor âncora para viabilizar um gasoduto com capacidade de escoar 20 milhões de metros cúbicos de gás ao dia.

Conhecido como projeto Verde Atlântico, o empreendimento está na fase de licenciamento ambiental e falta a realização da última de um total de cinco audiências públicas solicitadas pela agência ambiental do estado, a Cetesb. A expectativa da empresa é de que a autorização para a implantação do projeto venha no primeiro trimestre de 2018, permitindo assim sua habilitação ao leilão de geração para a fonte no ano que vem.

Houve um atraso na realização dessa última audiência pública em função de dificuldades em encontrar um local adequado para a sessão no município de Peruíbe, contou o diretor presidente da Gastrading, Alexandre Chiofetti. A nova estimativa é de que essa reunião obrigatória seja realizada ainda este ano para que o licenciamento possa ser emitido pelo Conselho Estadual do Meio Ambiente (Consema) nos primeiros meses de 2018.

Em paralelo, a empresa vem realizando reuniões com potenciais investidores para avaliar interesse de parceiros no projeto bilionário. O CEO do Grupo Léros, Kleber Silva, explicou que são três negócios distintos nessa empreitada. O primeiro é o terminal, o segundo a usina térmica para a geração de energia e a comercialização de gás. A usina está projetada para ter um consumo máximo de 6,5 milhões de m<sup>3</sup> de gás, o que deixaria 13,5 milhões de m<sup>3</sup> para que a Gastrading, a comercializadora de gás natural do grupo, pudesse negociar.

“A térmica será o consumidor âncora do projeto e o ponto inicial dessa iniciativa que teria esse volume de gás necessário para sua operação assegurado. Assim, nos daria a possibilidade e negociar o restante do combustível com o mercado”, comentou Silva.

“O estado de São Paulo consome cerca de 15 milhões de metros cúbicos ao dia, o que a rigor nos coloca como um importante fornecedor do insumo para a demanda da região, claro que sujeito à disponibilidade de malha de gasoduto para o escoamento do combustível”, acrescentou Chiofetti.

Dos R\$ 5,7 bilhões de investimento total, a maior parte é destinada à usina com R\$ 4,3 bilhões e o restante dividido entre R\$ 200 milhões para a linha de transmissão de 86 quilômetros a ser conectada em Cubatão, R\$ 400 milhões no gasoduto, que se conectaria na mesma cidade e R\$ 800 milhões seriam destinados ao terminal que ficará há 10 quilômetros da costa.

Os executivos apontam que há diversos interessados no projeto e que estão em busca desses recursos apesar de afirmarem que têm condições financeiras para entrar no leilão mesmo com as condições mais restritivas que os editais do A-4 e A-6 impuseram a partir

deste ano. “Uma coisa é disputar o leilão da Aneel e a outra é implantar o projeto”, pontuou Chiofetti à **Agência CanalEnergia**. “Podemos até mesmo abrir mão do controle operacional da usina, desde que tenhamos uma participação significativa no projeto”, indicou ele. “Mas temos a musculatura financeira para nos habilitarmos no leilão sim”, assegurou.

Eles não revelam com quem negociam por questões contratuais. Afirmaram que há conversas sendo conduzidas por assessores financeiros delineando as melhores opções para que a empresa possa reduzir o custo de capital para o projeto ser o mais competitivo possível. Ao final, o *funding* do projeto pode ficar com uma divisão entre 60% de dívida e 40% de *equity* ou chegar a uma relação 70% e 30%, respectivamente, a depender do parceiro no empreendimento. A escolha do fornecedor das turbinas também deverá ser um fator que ajudará no equacionamento financeiro uma vez que a tendência é de optar pela GE ou Siemens, que podem atrair bancos de fomento do exterior.

Inclusive, dentre esses investidores potenciais há fundos de outros países, mercados onde o dinheiro está barato.

Independente do formato, Chiofetti defende que o projeto faz todo sentido do ponto de vista estratégico uma vez que está próximo ao centro de carga e dispensa investimentos em longas linhas de transmissão e todos os demais benefícios de uma geração de base ante o momento de expansão de fontes renováveis. Entre os benefícios citados estão a estabilidade energética para a baixada santista, disponibilidade de gás, geração de empregos e receita para os municípios da região.

Os executivos afirmam que os questionamentos quanto ao processo ambiental fazem parte do negócio e que seguem todos os trâmites de uma legislação tão rigorosa quanto as melhores ao redor do mundo. Inclusive, disseram que o projeto já foi alterado diante das necessidades ambientais. Uma dessas alterações refere-se à linha de transmissão que originalmente teria 70 quilômetros de distância para conectar à linha de 500 kV que chega em Tijuco Preto. Por ter que passar em meio ao Parque Estadual da Serra do Mar, e diante da perspectiva de negativa para esse projeto atualmente a linha aumentou em 16 quilômetros e chegará a Cubatão em 230 kV, o que aumenta o volume de perdas quando comparada à primeira opção.

Além disso, a escolha por Peruíbe, frisou o diretor presidente da Gastrading, também não foi a melhor opção do ponto de vista econômico uma vez que precisará ser erguida toda a infraestrutura para o projeto. Mas dentre as opções que se mostraram esta foi a que apresentou melhor perspectiva de viabilidade de implantação. “Nossa lei é bastante rigorosa. É difícil de licenciar um projeto no estado de São Paulo. Se fosse em outra região como no Norte ou Nordeste provavelmente o volume do investimento nessa fase seria de um décimo do que já aplicamos”, destacou ele. “Este é um projeto sério que atende a regramentos sérios, isso que queremos mostrar com toda a transparência à sociedade”, disse Chiofetti.