

Blocos de exploração de petróleo à venda

Empresas negociam concessão de áreas licitadas pela ANP

Rio – As empresas de petróleo com atuação no país criaram um balcão de negócios de concessões adquiridas nas rodadas de licitação de áreas exploratórias da Agência Nacional do Petróleo (ANP). As operações, comuns em mercados maduros, permitem às empresas a redução da exposição ao risco no país. Para outras companhias, representam mais uma chance de aumentar sua presença no setor.

Nestas operações, as empresas negociam participações em projetos exploratórios paralelamente aos leilões oficiais da ANP, realizados nos últimos três anos, envolvendo R\$ 1,3 bilhão na venda de concessões. Desde o primeiro leilão, em 1999, o mercado de petróleo passou por diversos processos de fusão e aquisição que modificaram o ranking de participações em blocos exploratórios no Brasil.

Levantamento realizado pela Andersen Consulting mostra que as quatro multinacionais com maior presença no Brasil, responsáveis por 22,71% da área concedida, estiveram envolvidas em fusões e aquisições e aumentaram muito sua exposição no país. ChevronTexaco, segunda colocada no ranking, e ExxonMobil, quarto lugar, são fruto de fusões entre gigantes do setor. A Agip (3ª) comprou a British Borneo e a El Paso (4ª) comprou a Coastal.

Topo

A Petrobras é, de longe, a maior concessionária, com 47,7% da área concedida. Na opinião de especialistas e executivos, as empresas que aumentaram o portfólio via fusão ou aquisição são as maiores candidatas a vender participações. “Em termos de probabilidade, quanto mais áreas, mais fácil vender participações. Mas depende da estratégia de cada empresa para o país”, diz um executivo de multinacional.

A ExxonMobil, por exemplo, já vendeu metade de um bloco na Bacia do Espírito Santo, chamado BM-ES-2, adquirido na primeira rodada da ANP. A operação foi dividida em duas etapas: 25% foram vendidos pa-

ra a alemã Wintershall e 25%, para a americana Unocal. “Nossa estratégia é concentrar atividades no Espírito Santo. A ExxonMobil sabe disso e nos convidou para entrar no projeto”, disse o presidente da Unocal no Brasil, Dioclécio Araújo.

O executivo não informou o valor do negócio, mas geralmente este tipo de operação envolve parte dos recursos já gastos na exploração da área e o compromisso de fazer novos investimentos. O negócio com o BM-ES-2 ilustra uma estratégia comum às empresas petrolíferas. A ExxonMobil comprou a concessão sozinha no leilão da ANP para depois dos primeiros resultados

exploratórios oferecer parceria a outras empresas.

“Às vezes uma empresa não tem tempo de fazer parceria antes do leilão, compra sozinha e depois procura com quem dividir custos e riscos”, explicou o consultor Jean Paul Prates, da Expetro. A italiana Agip, por exemplo, pagou sozinha um ágio de 53.000% em um bloco na Bacia de Santos no primeiro leilão da ANP. Foi criticada na época, mas a Petrobras descobriu óleo de qualidade numa área próxima e agora negocia a compra de parte da concessão da Agip. A Petrobras faz valer a máxima de quanto maior a área onde tem concessão, mais negociações bilaterais. (AE)

LUCRATIVO

Descobrimiento de reservas motiva

A tendência é de que as negociações de venda de ativos em exploração e produção entre empresas aumente à medida que petrolíferas que chegaram ao país com a abertura comecem a descobrir reservas. A fase de desenvolvimento da produção tem custos altos, maiores que US\$ 1 bilhão, e as empresas encontram na venda de participações alternativas para capitalizar os projetos. Nesse caso, pode-se tomar como exemplo a entrada da hispano-argentina Repsol-YPF no projeto de Albacora Leste, campo com reservas de mais de 1 bilhão de barris. A multinacional conseguiu 10% de participação na troca de ativos com a Petrobras, posta em prática no início do ano. Agora, terá de participar dos investimentos no projeto, estimados em cerca de US\$ 1,5 bilhão.

Mudança da Petrobras é discutida



Gildo Loyola - 19/4/2002

Efeito

Transferência também afetaria exploração em águas profundas, como no BC-60

A Assembléia Legislativa discute amanhã, às 15 horas, a possibilidade de mudança da parte de exploração de petróleo da Unidade de Negócios da Petrobras no Espírito Santo (UN-ES) para o Rio de Janeiro. A sessão ordinária foi solicitada pelo deputado federal Cláudio Vereza (PT).

A preocupação com a saída da UN-ES foi levantada pelo Sindicato dos Petroleiros (Sindipetro), após dez geólogos e geofísicos, que trabalham no Estado, terem sido informados que serão remanejados para o Rio de Janeiro. Além disso, segundo os diretores do Sindipetro, se a mudança for concretizada, haverá redução de investimento na busca do petróleo no litoral capixaba, bem como redução da atração de empresas prestadoras de serviço neste setor.

Empresário ligado ao setor lembra que na década de 70 o Estado estava na iminência de abrir a unidade de negócios da Petrobras, mas a falta

de interesse do Governo resultou na transferência da empresa para a região Norte fluminense, fazendo surgir como potências econômicas do interior os municípios de Campos e Macaé.

“No ano passado, o Estado registrou o segundo melhor desempenho na exploração de petróleo de todo o país. Não justifica tirar a unidade do Estado. Todos perdem, pois investimentos em pesquisas e desenvolvimentos de projetos junto à Ufes e outras entidades acabarão”, afirmou o diretor do Sindipetro, Charles Reis.

Outra preocupação apontada se refere à concorrência que os projetos de exploração vão sofrer. Segundo o sindicato, os geólogos responsáveis por estas pesquisas no Estado disputarão investimentos com outros blocos no país. “Assim, a produção capixaba de petróleo pode estagnar e não acompanhar o mesmo ritmo de crescimento de outras áreas produtoras”.