MEDIA LAB ESTADÃO

SindiGas

Divulgação

Proposta de venda de GLP em botijões sem observação de marca traz à discussão a questão da garantia e responsabilidade das distribuidoras

Mercado de GLP busca atrair investimentos para crescer ainda mais

Abertura para capital privado gera otimismo, mas é preciso evitar medidas que elevam preço e podem afetar segurança

10º maior mercado do mundo

12 botijões de até 13 kg entregues por segundo no Brasil

Presente em **100%** dos municípios e **98%** dos lares

19 distribuidoras e **70 mil** revendas autorizadas

34,4 milhões de botijões entregues porta a porta por mês

7,3 milhões de toneladas de gás comercializadas em 2018 (botijões e granel)

O Brasil é o 10º maior mercado de gás liquefeito de petróleo (GLP) do mundo e tem a oportunidade de galgar um novo patamar. Com abertura à livre concorrência para assumir o abastecimento do gás, a fase atual faz com que o setor projete atrair pesados investimentos privados ao País.

Junto com essa expectativa positiva, o anúncio de que a Petrobras não será mais responsável pela totalidade do abastecimento de GLP traz um desafio. "O momento é extremamente promissor e requer atração de capital privado para garantia do abastecimento. A preocupação é que, se não existirem os incentivos adequados e o Brasil voltar a crescer, podemos ter um gargalo de infraestrutura de produção e logística do GLP", alerta Sergio Bandeira de Mello, presidente do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindigás).

Bandeira de Mello destaca que mudanças na regulamentação são decisivas para que o mercado de GLP se torne mais atraente aos olhos da iniciativa privada. O Sindigás defende alterações específicas que podem ser importantes para um "salto" do gás com a abertura do mercado (leia mais nesta página): "Há uma oportunidade para o setor privado investir e ter protagonismo no abastecimento, mas é importante que a agenda regulatória esteja perfeitamente afinada com esse objetivo. É preciso criar incentivos adequados de previsibilidade para que esses investidores entrem em novos projetos, garantindo o abastecimento nacional".

A entrada de novos atores no abastecimento primário pode impulsionar um mercado que já se destaca pela pujança e excelência do serviço prestado. O setor de GLP não aparece nas listas dos Procons estaduais e municipais entre produtos ou empresas que recebem mais queixas. Pelo contrário: há satisfação elevada com a entrega porta a porta dos botijões. "Temos uma característica de presença residencial muito grande. Nas pesquisas de satisfação com o consumidor, eles citam valores muito pessoais quando falam do serviço, como confiança, intimidade e segurança. Também há a questão de o entregador de gás entrar na sua casa", afirma Bandeira de Mello.

São mostras de um setor consolidado e que funciona bem, mas que não deixa de mirar um futuro promissor. A expectativa positiva não se dá apenas por transformações na realidade brasileira. Há também um cenário internacional favorável. Como há muita oferta de GLP, os preços se tornaram extremamente atrativos, o que coloca o combustível em posição de competir em condições favoráveis com outros energéticos.

Referência em atendimento, segurança e confiabilidade, o setor de GLP brasileiro vê no horizonte a possibilidade de atração de investimentos em dutos, terminais portuário, unidades de produção e envase do produto. Com mais abertura no mercado de importação e produção – que, neste último, inexiste hoje–, a tendência é de que o gás seja um dos protagonistas da próxima onda de crescimento do País.

RISCOS DA VENDA FRACIONADA E DOS BOTIJÕES SEM MARCA

Em meio ao momento de transformações do mercado de GLP, setores do governo propuseram mudanças que podem ser barreiras para o crescimento do setor: liberar a venda fracionada do gás e permitir que o combustível de uma distribuidora seja colocado em botijões de uma concorrente.

A venda fracionada resulta em aumento de riscos para a segurança, já que o processo industrial do envase, hoje feito em plantas seguras em zonas industriais, seria transferido para áreas urbanas, inadequadas para essa atividade.

Além disso, o efeito de reduzir os preços, desejado pelo governo com essa medida, não será alcançado, já que o valor por quilo de GLP é mais caro, com a perda de escala. "Se vamos tratar de oferecer o GLP em preço mais acessível para as famílias de baixa renda, é importante que existam programas sociais focalizados, direcionados a essas famílias, e não algo de uma forma genérica que engloba todo o setor de GLP", analisa Bandeira de Mello.

Já a proposta de venda de GLP em botijões sem observação de marca traz à discussão a questão da garantia e responsabilidade das distribuidoras. A marca indica claramente quem é responsável pela qualidade, quantidade e integridade do cilindro que o consumidor tem dentro de casa, algo essencial por se tratar de um gás altamente inflamável.

O que é preciso mudar na agenda regulatória

Não basta o fim da diferenciação de preços. Desde 2002, a Petrobras cobrava valores diferentes na refinaria de acordo com o tamanho da embalagem. Veja as principais mudanças que precisam ser encaminhadas para fortalecer ainda mais o setor de GLP no Brasil e permitir que o capital privado assuma parte importante do abastecimento:

Fim das restrições de uso
Resquício da primeira Guerra do Golfo, em 1990, quando havia escassez de GLP, as restrições de uso hoje não fazem sentido. Derrubar a proibição da utilização de GLP em saunas, piscinas e caldeiras tornaria o mercado mais interessante para o capital privado.

Combate à informalidade
As 70 mil revendas legalizadas de GLP têm de concorrer com vendedores clandestinos, que não cumprem as obrigações legais para vender gás.

Subsídio focado
Ao longo da história, o preço do gás se tornou "assunto" de diferentes presidentes da República. Não deveria ser assim. Em vez de subsidiar o GLP indiscriminadamente, o que afugenta investidores, o governo pode focar os esforços em programas que diminuam o valor somente para as famílias de baixa renda.

> "Temos uma característica de presença residencial muito grande. Nas pesquisas de satisfação com o consumidor, eles citam valores muito pessoais quando falam do serviço, como **confiança, intimidade**"
>
> Sergio Bandeira de Mello, presidente do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindigás)

27% de participação na matriz energética residencial

Tempo médio de entrega de **17 minutos**, menor do que a entrega de pizza

R$ 5,8 bilhões em impostos recolhidos

350 mil empregos diretos e indiretos

Este material é produzido pelo Media Lab Estadão com patrocínio da Sindigás.

pressreader PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER PressReader.com +1 604 278 4604 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW