

GLP

# QUEDA DE CONSUMO REDUZ MARGEM

Economia lenta, aumento dos preços para as distribuidoras e greve dos caminhoneiros afetaram o desempenho das empresas

Por Jiane Carvalho



**P**resente em 95% dos lares do país, o gás liquefeito de petróleo (GLP ou gás de botijão) voltou a registrar queda no consumo neste ano, após a baixa verificada em 2018. A lenta recuperação da economia, que impacta no consumo das famílias, associada à política de recomposição nos preços do produto a partir de 2017, explica em parte o movimento.

É nesse contexto de preços em alta, demanda em queda e, por consequência, margens mais apertadas para as distribuidoras que demandas antigas são reforçadas.

Além de mudanças regulatórias, que deem maior liberdade ao setor, espera-se que o fornecimento primário do GLP deixe de ser uma exclusividade (de fato) da Petrobras. O monopólio em termos legais acabou há anos, mas a artificialidade de preços tornou o país pouco atrativo a concorrentes. Nova tentativa de vender sua distribuidora, a Líquigás, e sinali-

zações da estatal de que pretende se concentrar no upstream (fase antes do refino) animam o mercado de GLP, cujo desempenho é associado ao consumo doméstico.

Em janeiro deste ano, o consumo de GLP caiu 1,6% sobre igual período de 2018, quando já havia recuado 1% ante 2017, com a venda de 7,3 milhões de toneladas do produto. A trajetória segue na direção oposta à dos preços do GLP, em alta desde 2017 pela Petrobras. "A queda no consumo do GLP está mais ligada à questão de demanda domiciliar, mas claro que o fenômeno do preço deu sua contribuição, embora defendamos a prática de valores mais realistas, sem a artificialidade de tantos anos", diz Sergio Bandeira de Mello, presidente do SindiGás, que representa as distribuidoras.

Entre dezembro de 2016 e igual período de 2017, o preço do GLP avançou 84,88%, segundo o SindiGás. Ao longo de 2018, subiu mais

16,66% e, neste começo de ano, foram outros 2,73%. Neste período, a Petrobras passou a adotar a paridade de preços com o mercado internacional. "Agora, as oscilações estão dentro da normalidade, mas o início foi difícil porque a defasagem era alta e afetou as margens das distribuidoras." Em 2017, ano mais difícil, houve recuo de 25% nas margens brutas das distribuidoras, de R\$ 16,46 para R\$ 12,19.

Caio Turqueto, presidente da Copagaz, aponta outro fator em 2018 que contribuiu para o recuo do GLP: a greve dos caminhoneiros, além de mudanças logísticas na estatal. "Em 30 dias, o setor deixou de vender 60 mil toneladas de GLP. Tive momentos em que eu buscava GLP em Porto Alegre para abastecer no Centro-Oeste. Só em logística, os custos em 2017 e 2018 subiram perto de 13% na Copagaz." A empresa não disponibilizou dados de 2018, que estão sob auditoria. Em 2017, vendeu 600



**Copagaz detém participação de 8,44% do mercado**

JULIO BITTENCOURT / VALOR

mil toneladas de GLP, estável sobre o ano anterior.

É neste contexto que as demandas do setor por mudanças regulatórias ganham relevância. Hoje, embora o consumo residencial represente 80% do mercado, o produto participa de apenas 3,2% da matriz energética. Um dos pedidos é o fim da restrição ao uso do GLP em atividades como saunas, piscinas, caldeiras e motores a explosão. "Isto é um absurdo, vem desde 1992, quando a Guerra do Golfo ameaçava o fornecimento de petróleo", diz Bandeira de Mello. Consultada, a Agência Nacional de Petróleo (ANP) informa que "o tema segue em análise" e não se deve "perder de vista a complexidade da matéria e a necessidade de avaliação de seus eventuais impactos sobre a oferta de GLP, que é limitada no país".

A busca pelo desenvolvimento de outros mercados para o consumo do GLP é parte relevante da estratégia da Ultragas, distribuidora líder

do mercado. "Temos uma operação importante, a venda a granel para empresas, que afeta positivamente a rentabilidade, que vem crescendo a uma média anual de 15% nos últimos quatro anos", diz Tabajara Costa, presidente da companhia.

A Ultragas desenvolve equipamentos para estimular segmentos de mercado a trocarem outras fontes de energia pelo GLP, como pizzarias, churrasqueiras e agronegócio, no beneficiamento do algodão. "Nos posicionamos buscando nichos, expandindo regionalmente e nos aproximando de revendas, onde a competitividade é alta." A venda a granel representa 30% da operação da companhia.

Outra demanda é o fim da prática de preços diferenciados pela Petrobras, que cobra valores diferentes para a mesma molécula de GLP, dependendo da finalidade: envases em botijões de 13 quilos ou para uso empresarial. "Isto é uma malucque

que reduz a atratividade de novos fornecedores de GLP", diz Bandeira de Mello. Em março deste ano, a Petrobras aumentou em 6%, em média, os preços do GLP empresarial, dependendo do polo de suprimento. O SindiGás estima que, com o reajuste, o GLP para empresas continua 16,6% mais caro do que o gás comercializado em embalagens de até 13 quilos. "Esta diferença já chegou a 40%, para a mesma molécula de GLP, acredito que seja uma forma de subsídio cruzado", lamenta Turquetto, da Copagaz. "Se eu tivesse, em formato de um pool, condições de importar, compraria bem mais barato e ainda teria um estoque para fugir das oscilações do câmbio."

Dados do SindiGás reforçam a visão de Turquetto. Tabela usando como referência o porto de Suape (PE) mostra que a Petrobras cobra, sem os impostos, R\$ 25,47 por botijão de 13 quilos, mas, se o GLP fosse importado, sairia para as distribuidoras a R\$ 20, ou seja, está R\$ 5,47 acima da paridade internacional.

Em resposta ao questionamento sobre a precificação diferenciada, a ANP afirma que os preços inferiores para botijões de 13 quilos são "reconhecidos como sendo de interesse para a política energética nacional pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE)", citando regulamentação de 2005. E ainda que cabe à ANP "estabelecer os critérios e procedimentos necessários para a implementação dessa política". Qualquer alteração, neste contexto, só com revogação da norma pelo CNPE.

A competitividade entre os distribuidores pode mudar com a nova tentativa da Petrobras de vender a Liquegás, a vice-líder do mercado. Na primeira rodada, ela foi comprada pela Ultragas, mas o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) barrou a operação para evitar uma concentração ainda maior do setor. Hoje, 92% do mercado de GLP está nas mãos de cinco empresas: Ultragas (23,50%), Liquegás (21,37%), Supergasbras (20,14%), Nacional Gás (19,35%) e Copagaz (8,44%).