

MERCADO

# GLP: venda fracionada em pauta

Técnicos do setor, revenda e distribuição questionam a proposta da agência reguladora, que pode trazer risco ao consumidor, aumento de irregularidades e elevação de preços do gás de cozinha

Divulgação Nacional

POR ADRIANA CARDOSO

Após extenso debate sobre o item referente à não verticalização do setor de GLP, presente no marco regulatório que nunca entrou em vigor, a ANP revogou o artigo, deixando um gosto de frustração para a revenda nacional, que lutou desde 2013 para separar as atividades da revenda e da distribuição. Agora, a bola da vez é a venda fracionada para os botijões de 13 quilos, proposta do órgão regulador, cujo objetivo é auxiliar famí-

lias de baixa renda, para não deixá-las sem gás de cozinha quando seus recursos estiverem escassos.

Ainda não se sabe ao certo como seria feita a venda fracionada, o que suscita uma série de questões sobre quem seria responsável pelo transporte do botijão para enchimento e qual agente arcaria com a segurança. Hoje, em tese, essa responsabilidade é da distribuidora e a entrega, normalmente, é feita pela revenda.

“Vejo que há intenção do governo e de Décio Oddone, diretor-ge-

ral da ANP, em reduzir o preço (do botijão). Creio que essa preocupação é louvável, mas o que me assusta é a forma, a estratégia traçada para se fazer isso”, criticou Guilherme Vinhas, advogado especialista em direito do petróleo e sócio do escritório Vinhas e Redenschi Advogados.

Na avaliação do especialista, a proposta destrói a legislação que foi desenvolvida e aperfeiçoada ao longo do tempo pelos técnicos da própria ANP. “Fico em dúvida se não é uma opinião dele próprio (Décio Oddone) e não dos técnicos”, pontuou.

Combustíveis &amp; Conveniências - 25

**MERCADO**

Assim como no setor de GLP, no mercado de combustíveis líquidos, Décio Oddone defende mudanças radicais para o segmento da revenda e distribuição, iniciativas estas que, na visão de economistas e especialistas da área, deveriam ser implementadas gradativamente e com cautela, mediante estudo de impacto regulatório, o que até o momento não foi apresentado.

O aspecto mais preocupante, segundo Vinhas, é a segurança. “Por mais que o diretor-geral (Oddone) diga que em outros países isso é permitido, cada mercado tem as suas peculiaridades. O consumidor vai transportar isso? Como será feito o enchimento parcial? Quem será punido se houver acidente? Hoje, a capilaridade do sistema de transporte é boa, graças aos distribuidores e revendedores. Se ficar sob a responsabilidade do consumidor fazer isso, é meio assustador”, enfatizou.

O fator preço também não deve ser vantajoso ao consumidor. “É natural que o preço da molécula de GLP paga no botijão de 13 quilos seja mais barata do que comprar um quilo. Sob o ponto de vista econômico, não sei se o consumidor será mesmo beneficiado”, observou.

**Irregularidades**

Os revendedores do produto, que, vira e mexe, têm de lidar as mudanças impostas pela ANP, acreditam que as novas regras, se ocorrerem mesmo, poderão ser uma opção de sobrevivência a aqueles que trabalham de forma legal e que possam investir no projeto de envase fracionado.



Venda fracionada do gás de cozinha deve levar ao aumento de preços do produto, além de abrir brechas para mais irregularidades no setor

“Parte da revenda teme que se possa aumentar a concorrência desleal, pela cultura da impunidade que impera em nosso país, podendo incrementar ainda mais os comércios informais”, disse José Luiz Rocha, presidente da Abragas.

Já faz anos, as vendas de GLP competem em nível desigual com a venda clandestina do produto, cuja estimativa supera três vezes o mercado formal (71 mil vendas), o que mina a estrutura dos empresários que atuam dentro das leis, pagam seus impostos, arcam com custos trabalhistas e operacionais.

Por outro lado, Rocha defende renovação tecnológica e modernização da cadeia de gás LP, o que o faz também enxergar na mudança, se ela vier mesmo, uma oportunidade para que os revendedores modernizem suas estruturas para o serviço de enchimento de forma legal e segura aos consumidores.

Quanto à questão da segurança, Rocha acredita que os botijões são seguros, e que os acidentes ocorrem mais devido às más condições de armazenamento e instalações precárias. No modelo atual, a responsabilidade pela segurança é das distribuidoras, devendo continuar assim, na opinião dele.

“Há tecnologias tão ou mais seguras que as bases instaladas de envase de botijões, que permitem a liberação do fracionado com total segurança. O entrave, no entanto, será a viabilidade econômica do modelo de negócio, tendo em vista a necessidade de escala”, salientou.

Rocha também não acredita no barateamento do preço do produto ao cliente final, como espera o governo. “O que vai realmente baixar preço ao consumidor será o aumento da competição no refino e na distribuição. Hoje, o mercado é concentrado em cinco grupos eco-



nômicos (Ultragaz, Liquigás, Super-gasbras, Nacional Gás e Copagaz), que dominam 92% do setor de distribuição, e o refino está 99,5% na mão da Petrobras”, lembrou.

### Distribuidoras

O Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindigás) conduziu estudos que não indicam qualquer razão econômica sustentável para a venda fracionada. Pelo contrário, as pesquisas apontam impactos econômicos negativos.

“Caso essa ideia se concretize, o impacto positivo será pequeno, pois poucos investidores teriam interesse em ingressar nessa modalidade de negócio que introduz ineficiência e oferece produto mais caro, com menos conveniência. Sem contar que a segurança do consumidor seria duramente comprometida, pois a ideia de fracionamento, como vem sendo alardeada, só sobreviveria de forma precária ou com fraudes”, apontou Sérgio Bandeira de Mello, presidente do Sindigás.

Por tudo isso, ele acha que a medida não reduz o preço do produto ao consumidor. “Até os defensores da ideia reconhecem que a perda da escala e o fracionamento fará o consumidor pagar mais caro pelo quilo do gás. Isso acontece com qualquer produto vendido em embalagens menores. A unidade volumétrica fica mais cara do que a vendida em embalagens maiores. Por isso, estamos convictos de que o fracionamento na venda do GLP pode ser tudo, menos social”, apontou.

De acordo com Mello, já existem no Brasil distribuidoras e revendas de gás LP que oferecem o produto em cilindros de 5, 7, 8 e 10 quilos, além da tradicional embalagem de 13 quilos. Essas embalagens, disse ele, são intercambiáveis, sem ônus algum ao consumidor.

“Todas essas embalagens são pré-medidas, o que garante uma enorme eficiência no controle, na fiscalização e, especialmente, na segurança, porque mantém o processo de enchimento dos vasos de pressão dentro das áreas industriais, obedecendo todos os protocolos de segurança necessários ao envase de um produto inflamável.”

Ele espera que a venda fracionada, depois de transformada em projeto, “seja reprovada pelo corpo técnico que trabalha o tema”.

### Verticalização

Em julho, a Abragas realizou uma reunião com o diretor-geral da ANP para discutir esses assuntos, que perduram há anos, desde a mudança do marco regulatório em 2016.

O principal motivo da reunião envolveu a revogação dos artigos das Resoluções 49/2016 (distribuição) e 51/2016 (revenda), que contemplavam o fim da verticalização, que nunca entrou em vigor, permanecendo sem modificação.

A ANP alegou que revogou os artigos por entender que nunca houve impeditivo para que as distribuidoras atuassem como revenda e que a norma só trazia mais burocracia ao sistema.

“Nossos argumentos não foram suficientes e não convenceram a ANP. O mercado tem 70

mil revendedores autorizados, mas a estimativa é de 210 mil pontos de vendas informais, números que já são suficientes para engrossar a competição. Mas isso não foi suficiente para a agência, que liberou as distribuidoras para competir conosco. Foi lamentável essa decisão!”, disse Rocha, da Abragas.

Importante salientar que as distribuidoras sempre puderam vender diretamente aos consumidores, e a Abragas, há anos, luta para que esse quadro seja revertido.

Segundo Rocha, elas não vendem mais porque o custo do varejo é muito alto. “A verticalização dá a elas o empoderamento de aniquilar a revenda quando esta tenta mudar de marca ou tornar-se revendedor independente”, disse.

Mello, do Sindigás, explicou que as distribuidoras dependem das revendas para “dar capilaridade necessária à logística do GLP”.

“As revendas têm um papel importantíssimo na garantia da presença do GLP nos rincões do país, assim como são os principais fornecedores nas capitais e grandes centros urbanos. Desconheço qualquer plano das distribuidoras para substituir as revendas. Diferentemente dos postos revendedores de combustíveis, no GLP revenda comercializa para revenda. É importante que se entenda que a cadeia do gás de cozinha é muito diferente da existente nos combustíveis líquidos”, explicou Mello.

A ANP foi procurada, por meio de sua assessoria de imprensa, para comentar os assuntos tratados nesta reportagem, mas, até o fechamento desta edição, não deu retorno. ■