

## **Seminário desafios e oportunidades no mercado de GLP no Brasil**

O objetivo do evento, promovido pela Petrobras, nesta terça-feira (5/11), em Brasília, foi debater a regulação adequada para garantir competição com qualidade e segurança ao consumidor. O principal tema foram as medidas que estão sendo estudadas pela Agência Nacional do Petróleo, Gás natural e Biocombustíveis (ANP), com base na Tomada Pública de Contribuições 7/2018. A TPC abrange medidas como o enchimento fracionado de botijões de GLP e a comercialização do produto em recipientes sem marcas.

O Seminário também abordou os problemas de abastecimento e a ausência de mecanismos, regulatórios e logísticos, que assegurem o suprimento de GLP. Os participantes discutiram o desafio de fazer a transição de um mercado onde a Petrobras responde por praticamente toda a oferta de GLP no Brasil para um mercado aberto, porém com deficiências na infraestrutura de armazenagem e logística.

Participaram empresas produtoras e distribuidoras de GLP, associações do setor, especialistas, representantes de governo federal, órgãos reguladores além de dirigentes de associações de GLP no México e no Peru.

**Carlos da Costa, secretário especial de Produtividade, Emprego e Competitividade do Ministério da Economia**, defendeu a manutenção da marca nos botijões. Para ele, o uso da marca é extremamente importante neste setor para garantir segurança e incentivar novos negócios. Também demonstrou preocupação de que o enchimento fracionado seja uma porta de entrada para práticas ilícitas. “O tema do preenchimento fracionado tem a questão da segurança que é fundamental, mas também tem a abertura do mercado para práticas ilícitas. Isso nos preocupa. Por um lado, o mercado fracionado pode representar mais concorrência, mas por outro lado pode representar uma redução de barreiras para atividades ilícitas”, afirmou o secretário.

Para aumentar a competição, o secretário Carlos da Costa listou outras iniciativas. “Nós temos uma posição importante para abrir o mercado. Seja abertura internacional, seja o modelo de privatização e de concorrência no refino, seja o fim da política de cotas”. Destacou também a elevação da oferta doméstica de GLP principalmente pelo aumento da produção do novo gás que vem do pré-sal e muito propício à fabricação de GLP. “Acreditamos que a concorrência, o livre funcionamento dos mercados, com baixos custos de transação, com marca, com muito cuidado com o mecanismo de fracionamento têm um potencial extraordinário para o nosso país. O novo gás que vem do pré-sal, que é livre em líquidos, é um gás muito propício à fabricação de GLP, e ao aumento da oferta com um mercado sem cotas. Por outro lado, são esperadas uma pulverização e maior concorrência no mercado de refino. A nosso ver, vai ser uma oportunidade extraordinária de maior competição e de redução no preço do GLP na ponta, que é tão importante para a nossa população”, completou.

**Daniel Rocha, diretor da Accenture**, apresentou um *benchmark* sobre o mercado de GLP envasado na América Latina. O estudo mostra que a qualidade do produto e o estado dos botijões estão diretamente relacionados ao uso de marca nos recipientes.

“Quando se tem um parque de botijões que é propriedade de todos e não é de ninguém, naturalmente é gerada uma situação em que não há nenhum incentivo à qualificação. A qualificação fica sob a responsabilidade do consumidor final. E a tendência é que se deteriore a qualidade do botijão”, comentou.

Daniel apresentou os modelos estudados na América Latina: “Do ponto de vista de resultado, nós encontramos três modelos diferentes na América Latina. Há o modelo de mercado A, em que você não tem venda fracionada. Tem a portabilidade do envase, a manutenção é feita pelo envasador, a distribuidora, e existe a respeitabilidade da marca. É o modelo adotado no Brasil. Há o modelo de mercado B, sem fracionamento, também. A diferença fundamental para o mercado A é a questão da portabilidade. O modelo C tem fracionamento, portabilidade, manutenção pelo cliente e não tem marca. Claramente comparando todas essas dimensões, o modelo A de mercado é o que se mostrou mais eficiente, mais adequado. Inclusive apresentando vantagem significativa em relação aos modelos, por exemplo, aplicados na Europa, que não possuem a questão da portabilidade e que muitas vezes são usados como referência para o Brasil, mas que ainda não chegaram no nível de evolução de permitir a competição, essa facilidade de troca pelo consumidor final como a gente conseguiu aqui no Brasil”.

Segundo o levantamento da Accenture, o modelo de mercado de GLP mais eficiente, considerando custo e desempenho, é aquele que funciona sem fracionamento, com uso de marca e em que a envasadora é responsável pela manutenção dos botijões. “É o que melhor gera capacidade percebida pelo consumidor, com custo baixo, mas preservando margens para a indústria, com eficiência na fiscalização”, comentou Rocha, que também defendeu a manutenção da portabilidade dos recipientes para facilitar a troca pelo consumidor final.

Para Daniel, “a margem Ebitda das empresas que atuam no Brasil é inferior à média das empresas que atuam em outros países. Nos parece que é fundamental introduzir competição, mas talvez não necessariamente dessa forma e não apenas olhando para o custo mais margem de distribuição. Temos claramente uma oportunidade enorme de abertura do setor, para introdução de competitividade no suprimento, multiplicidade de agentes, montagem de infraestrutura de importação, organizada por agentes privados, com potencial de redução do preço da commodity, mudança de estrutura de cotas de produto, que têm um impacto bastante grande na introdução de competição, na redução do custo, para o consumidor final, sem o risco da qualidade percebida e informalidade, aos aspectos de segurança, que a gente observou, que no Brasil estão muito mais avançados que nos demais países e que fizeram parte desse *benchmark*”.

### **Desafios e Oportunidades de abastecimento**

Na Mesa Redonda Suprimento: Desafios e Oportunidades, os participantes discutiram o desafio de fazer a transição de um mercado onde a Petrobras responde por 99% da oferta de GLP no Brasil para um mercado aberto, com novos agentes, porém com deficiências na infraestrutura de armazenagem e logística e perspectivas de

crescimento do consumo.

**Lauro Cotta, consultor da presidência da Petrobras**, abriu o debate destacando que o foco do governo e da ANP deveria estar concentrado em garantir o abastecimento do produto, que não é mais responsabilidade da Petrobras. Segundo ele, a garantia do suprimento é o grande desafio do setor no país. Lauro Cotta afirmou que o sistema atual funciona, mas não é eficiente, tem gargalos. “Temos um risco de abastecimento no país. É um jogo que vai dar trabalho, vai precisar de tempo”, alertou. Ele ainda citou o exemplo europeu: “Na Europa, o que define os bons e maus “*players*” é o jogo do “*supply*”. Não é trocando bandeira de revendedor, nem fazendo preço baixo para conquistar o cliente numa operação. É garantindo o “*supply*”, fazendo contratos de longo prazo. Isto transforma o grau de competição dessa indústria”, completou.

**Renata Isfer, secretária de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis do Ministério de Minas e Energia**, mostrou que a previsão é que o consumo de GLP crescerá 2,1% por ano nos próximos 10 anos. Atualmente 80% do consumo de GLP do país está nas residências e são comercializados 406 milhões de botijões por ano. Para Renata, a Resolução que põe fim à prática de preços diferenciados de GLP, este ano, proporciona um cenário que vai trazer mais competição na oferta. O governo está ouvindo o setor e isso é um passo fundamental para processo ser bem-sucedido.

Para preparar o país, o **diretor da ANP, Felipe Cury**, garantiu que a Agência está discutindo um plano para a transição a caminho no mercado de GLP. Segundo ele, “durante muito tempo, foi muito confortável o modelo. Fazemos um contato quase diário com a Petrobras, que compensava qualquer eventualidade. Agora, o desafio é como fazer o mercado funcionar de forma organizada com atores de olho no retorno do investimento. Havendo oportunidade, o mercado vai se estruturar. Se criarmos as condições para a competição, ela vem e trará impactos para serviços que virão para o consumidor. Do órgão regulador, é importante garantir equilíbrio do mercado e que sua transformação se traduza em estabilidade. O papel agora é criar ambiente favorável para que o investimento se desenvolva. Este é um momento importante que podemos acelerar o processo de transformação. Todas as questões de suprimento e infraestrutura precisam estar equacionadas”.

Do ponto de vista dos gargalos de abastecimento, o **gerente executivo de Comercialização no Mercado Interno da Petrobras, Claudio Mastella**, apresentou questões críticas do mercado que precisam ser tratadas e equalizadas com vistas à manutenção de seu funcionamento com a saída da Petrobras do papel de provedor do mercado. Ele lembrou que somente dois portos estão aptos a receber GLP importado para suprir um país de dimensões continentais. “O modelo de transição para oferta de GLP não está desenvolvido. Há baixa capacidade de armazenagem e necessidade de articulação desses novos atores para essa transformação. O mercado se acomodou a não se preocupar de onde vem o GLP. É um desafio, mas também uma oportunidade. Ter preço alinhado com mercado internacional é imprescindível”, afirmou Mastella.

**Adrian Calcaneo, diretor da IHS para América Latina e Caribe**, lembrou que é necessário planejar a abertura do mercado. Diz que o número de participantes não

significa competência. Em sua avaliação, fracionamento é uma questão perigosa. É fundamental que a mudança no modelo garanta segurança e não se pautar apenas por preço. Trata-se de um serviço ao cliente. O modelo de fracionamento, ao seu ver, não fica em serviço, mas somente em preço. A abundância do produto, o acesso dos atores ao mercado global, é que baixa preço.

Na segunda mesa redonda, intitulada Vinculação de Marca e Qualidade de Serviço, **Fernando Cabada, presidente da Associação Peruana de GLP**, trouxe apresentação sobre o modelo peruano. Ele relatou as consequências da proliferação indiscriminada de agentes sem marcas no botijões e fracionamento. Segundo Cabada, houve aumento de acidentes em residências e evasão fiscal para o estado, uma vez que cresceu a informalidade. A informalidade representou também menos segurança para os trabalhadores. Para os agentes do mercado, os investimentos foram reduzidos pois não havia incentivos. A situação está tão crítica que a entidade que representa as seis maiores empresas de GLP foi procurada pela associação que reúne os pequenos agentes e os informais, para melhorar as regras do jogo. Eles entenderam que, quando não há controle, aparecem mais e mais concorrentes, muitos informais. **“Se pudesse fazer um pedido afetuoso a vocês, que consideramos um mercado referência em ordem, normativo e eficiência, seria que não percam o bom que têm e não entrem em um lugar de onde é difícil sair”**, finalizou.

Também participaram desta mesa **Claudio Evangelista de Carvalho, subsecretário de Competitividade e Melhorias Regulatórias do Ministério da Economia; Bolívar Moura Rocha, secretário de Acompanhamento Econômico entre 1996 e 1998; e Pietro Mendes, assessor da Diretoria-geral da ANP.**

A terceira mesa redonda discutiu as vantagens e desvantagens de enchimento fracionado. **Luís Landeros, presidente do Conselho da Associação Mexicana de GLP**, contou os prejuízos acumulados pelo setor de GLP no país com a ausência de requalificação e manutenção dos botijões. “Com um parque de 20 milhões de cilindros com vida útil entre 10 e 15 anos, temos que recomprar entre 1,5 milhão e 2 milhões de cilindros por ano. Estamos fazendo reposição de praticamente 70% dos cilindros”, comentou. Segundo ele, apenas as grandes empresas fazem a reposição e os botijões antigos são usados por empresas piratas. “Os pequenos e médios estão usando os cilindros das empresas grandes. E isso vem caindo drasticamente daquele 1,5 milhão, temos comprado cerca de 500 / 600 mil cilindros ao ano. As pequenas não estão comprando cilindros, não necessitam. As empresas grandes têm de comprar porque senão ficam sem cilindros. **Brasil para nós é exemplo de como fazer bem as coisas. Não cometam esse erro**”, completou.

A maioria dos participantes questionou a proposta de enchimento fracionado. **Sergio Bandeira de Melo, presidente do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de GLP- Sindigás**, por exemplo, entende que a medida não tem potência para aumentar a competição. “Podemos criar uma situação com possibilidade de fraude e aumentar o custo de fiscalização. É uma solução que aumenta o custo Brasil”, destacou. Para ele, há outras formas de inovar, como o fracionamento de pagamento e a introdução de diferentes tamanhos de recipientes com intercambialidade, por exemplo.

**Lauro Cotta, consultor da presidência da Petrobras**, acrescentou que, em termos de qualidade e segurança, o botijão utilizado no Brasil é igual ao do Japão, da França ou da Inglaterra. Segundo ele, a inovação deve vir no nível de serviço. “No Japão, por exemplo, desde os anos 90, antes do cliente fazer o pedido, um sensor no tanque granel era ligado na empresa, que entregava o produto e faturava tudo automaticamente. Não há demanda do consumidor para o enchimento fracionado”, completou

**José Tavares de Araujo Jr, professor e secretário de Acompanhamento Econômico entre 2003 e 2004**, completou o painel e afirmou que a visibilidade da marca em cada estado é o instrumento de competição mais relevante para explicar o desempenho das distribuidoras de GLP no Brasil. “Marca é mais importante que economia de escala”, concluiu o professor. **Pietro Mendes, assessor da Diretoria-geral da ANP**, também participou desta mesa.

A quarta e última mesa redonda abordou o desafio de fiscalização no caso brasileiro. **Ângela Flores Furtado, presidente do Inmetro, e Coronel Rogério Bernardes Duarte, presidente da Fundabom**, alertaram sobre os riscos de segurança para a população caso seja autorizado o enchimento fracionado. “No modelo de hoje do Inmetro, não há como fiscalizar a venda fracionada de forma a oferecer segurança. A sociedade está no modelo certo. O modelo proposto induz à concorrência predatória e à fraude. Hoje é possível ver nas empresas do setor a presença do Inmetro em diversas fases, o que nos permite dizer que, somando tudo isso, ao temos como garantir a segurança na venda fracionada”, alertou Ângela.

A presidente do Inmetro também afirmou que botijão é pré-medido por conceito, ou seja, embalado longe do consumidor. Não existe justa concorrência ou rastreabilidade sem a marca. “A venda fracionada é um problema; a ausência de marca é o caos, porque a marca dá rastreabilidade”, resumiu. Além disso, segundo ela, já temos um problema de saída: a venda fracionada demanda botijões com válvula de pressão. “Nossos botijões são de rosca”, acrescentou.

**Geraldo Magela, diretor da Liquigás**, destacou que “prestamos serviço de alta qualidade. Não é só GLP. Quando um funcionário nosso entra em uma casa para instalar um botijão, ele tem qualificação para avaliar a segurança da válvula e do botijão”. Ele ainda acrescentou que “não existe demanda por fracionamento de venda de GLP. Não vemos isso. Existe demanda por fracionamento no pagamento, é isso já foi solucionado pelas empresas de meio de pagamento”.

**Aurélio Amaral, diretor da ANP**, apresentou avanços do setor de GLP. Passou de 880 revendas em 2004, quando mudou o modelo, para 71 mil revendas hoje cadastradas na ANP. Eram 667 municípios atendidos que passaram para 5447 municípios em 2018. Segundo ele, também houve aperfeiçoamentos da regulação neste período e cooperações com órgãos de fiscalização para inibir as ações clandestinas. Só em 2018, foram mais de 15 mil ações de fiscalização, segundo ele, que admitiu que a

clandestinidade ainda existe principalmente por conta da condição social e econômica do país.

O encerramento coube à **diretora de Refino e Gás Natural da Petrobras, Anelise Lara**. Para ela, a questão da garantia do suprimento vai ser uma agenda importante principalmente para os dois próximos anos, 2020-2021. “Estamos passando por um momento muito relevante na indústria de óleo e gás aqui no Brasil. A Petrobras vai vender parte do seu parque de refino e vamos nos concentrar naquilo que pode agregar mais valor que é a exploração e produção de grandes campos de petróleo em águas profundas, principalmente no pré-sal. Acreditamos que o mercado brasileiro já está maduro suficiente para que essa responsabilidade pelo abastecimento de GLP seja dividida com outros atores”, comentou Anelise. “A gente precisa preparar esse mercado durante essa fase de transição para que, quando os novos atores assumirem as novas refinarias, a gente não tenha também turbulências no mercado”, completou.

O seminário foi mediado por Lauro Cotta, consultor da presidência da Petrobras com ampla experiência no setor de GLP, e contou com a presença do **Almirante Eduardo Leal Ferreira, presidente do Conselho de Administração da Petrobras**.

Link para o release e fotos do Seminário:

[https://www.agenciapetrobras.com.br/Materia/ExibirMateria?p\\_materia=981369](https://www.agenciapetrobras.com.br/Materia/ExibirMateria?p_materia=981369)