



A pandemia impulsionou o setor de gás LP, com o aumento do consumo residencial em 2020. A aprovação da venda da Liquigás para outras empresas do setor foi outro fato marcante no ano

# Venda da **Liquigás** frustra expectativa da revenda

Oscilações de preço, maior procura do gás de cozinha durante a pandemia, venda da Liquigás aprovada pelo Cade. Muita coisa aconteceu no mercado de gás LP em 2020, mas a venda da subsidiária da Petrobras para Copagás e Nacional Gás tirou a perspectiva da revenda de diversificação do setor

POR ADRIANA CARDOSO

No final do ano passado, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou a venda da Liquigás, com restrições, para um consórcio de empresas, que reuniu Copagaz, Nacional Gás Butano e Itaúsa, braço de investi-

mentos do Itaú Unibanco e Fogás. A operação, no entanto, muda quase nada nesse mercado altamente concentrado e que continuará sob domínio de cinco *players*.

Entre as condicionantes impostas pelo Cade, está a venda de ativos da Copagaz para empresas menores. A entrada da Itaú-

sa no consórcio visa conferir certo equilíbrio à operação, uma vez que o órgão regulador já havia indeferido anteriormente a venda da subsidiária da Petrobras para o Grupo Ultra, dono da Ultragaz, por entender que isso geraria uma concentração muito grande no mercado.

Tanto a Copagaz quanto a Nacional Gás Butano são empresas nacionais que atuam na distribuição de GLP há mais de 65 anos, que estão entre as principais companhias do país.

A venda da Liquigás sempre foi esperada pelo setor de revenda de gás LP como uma oportunidade de dar uma oxigenada no setor. A expectativa era de que entrasse algum novo agente fora do segmento, que trouxesse investimentos e perspectivas de negócios.

Para o advogado especialista em direito da concorrência e consultor jurídico da Fecombustíveis, Arthur Villamil, a alta concentração de empresas distribuidoras nesse segmento não muda com a operação. “Vejo, de forma geral, como uma mera substituição de agente econômico. Não temos um entrante verdadeiramente novo, exceto a presença do Itaú”, refletiu.

É justamente a presença do banco que é alvo de dúvidas para o especialista. “Existe dúvida se o Itaú vai permanecer depois. Este é o primeiro ponto. O segundo é: como o Cade vai lidar daqui para a frente com o cumprimento das condicionantes? O órgão não tem estrutura para fiscalizar. Ele não é uma ANP”, pontuou.

Na opinião de Villamil, não parece que o Itaú tem essa gana de entrar no mercado de gás. Além do mais, a estrutura montada tem mais jeito de facilitar o plano de desinvestimentos da Petrobras do que realmente fomentar o mercado.

José Luiz Rocha, presidente da Abragás, não vê com bons olhos a operação. Ele também entende que seria melhor não só para o revendedor, mas também para o

consumidor, que entrassem novos investidores no setor de GLP.

“Esse movimento continua gerando menor competição entre os *players*, maior concentração de mercado e menos opção de compra para o revendedor. Mais uma vez, o oligopólio venceu!”, criticou.

### Maior procura

Com a pandemia de coronavírus e mais gente trabalhando em casa, o consumo do gás de cozinha cresceu. O aumento da demanda pressionou os preços e a inflação. O botijão terminou 2020 com alta de 9,24%, se-

gundo o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (IPCA) divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O percentual representou mais que o dobro da inflação registrada no ano passado, de 4,52%.

Conforme dados da ANP, só no período de janeiro a outubro do ano passado, houve crescimento de 5,73% na procura por botijões em embalagens de até 13 quilos. Em contrapartida, nos setores industrial e de serviços houve queda de 3,72%. No geral, a demanda cresceu 3,08%.

“Fica claro que a demanda residencial foi estimulada pelo fato de



## O ERP para rede de postos MAIS COMPLETO DO BRASIL

- ORION**  
Potencialize sua equipe e visão estratégica através de dados
- DISPAROS DE ALERTAS AUTOMATIZADO**  
Alertas sobre obrigаторiedades e potenciais fraudes
- PORTAL DO CLIENTE**  
Encante e fidelize seus clientes com praticidade
- PDV NA PISTA**  
Tenha agilidade e segurança no atendimento
- GESTOR MOBILE**  
Controle total na palma da mão
- CONTABILIDADE**  
Informações centralizadas de toda a rede
- COTAÇÃO E COMPRAS**  
Facilidade em gerenciar pedidos e programar entregas
- LOGÍSTICA E CONTROLE DE FROTAS**  
Soluções completas para a gestão da frota

  
**PETROSHOW**  
VIASOFT

SAIBA MAIS  
[VIASOFT.COM.BR/  
PETROSHOW](http://VIASOFT.COM.BR/PETROSHOW)



## Hoje, 100% do gás vendido no Brasil ainda é comercializado pela Petrobras, mas a perspectiva é de que isso mude

as pessoas permanecerem mais tempo dentro de casa. Em contrapartida, o GLP vendido em outras apresentações, grande parte destinada ao comércio e à indústria, acompanhou a redução de atividade desses setores durante o isolamento social”, disse Sérgio Bandeira de Mello, presidente do Sindigás, sindicato das distribuidoras de gás LP.

Segundo Bandeira de Mello, o preço do GLP oscilou bastante no ano passado, impactado pela instabilidade do mercado internacional e pela economia do país. No total, foram registradas cinco quedas e nove aumentos.

“Ao fim, representaram 23% de acréscimo no preço do GLP no produtor (Petrobras) e um impacto de apenas 3,62% para o consumidor final. Com base nestes números, conclui-se que as oscilações no valor do GLP foram brandas para a sociedade, mas impactantes para revendedores e distribuidores, que tiveram suas margens achatadas”, disse.

A expectativa, de acordo com ele, é de que a recuperação das margens deva ser lenta, “já que o mercado tem dificuldade de absorver sucessivas altas de preço”. Além disso, o inverno no Hemisfério Norte costuma afetar bastante o custo energético aqui e lá fora.

Outro aspecto que também deve impactar o setor será o fim do auxílio emergencial este ano.

“Não podemos minimizar o papel do auxílio emergencial no consumo de gás LP no Brasil. O auxílio aumentou o poder de compra de uma expressiva parcela da população para itens essenciais”, disse.

Em relação à venda da Liquigás, ele acredita que é preciso acompa-

nhar o movimento, mas não vê o negócio impactando negativamente o consumidor e o revendedor. “O acordo prevê a não adesão de práticas coordenadas entre empresas”, salientou.

Para a revenda, ele também aposta num impacto positivo. “Será uma grande oportunidade para o setor de revenda escolher de forma mais assertiva seus parceiros comerciais”, disse.

### Novas perspectivas para o GLP

Há anos, o setor de gás LP tenta sair do uso quase que exclusivo da cozinha, mas sua expansão esbarra na legislação que restringe outras modalidades de utilização. Porém, o aumento da produção do gás natural, a partir do pré-sal, juntamente com o marco regulatório do gás natural, podem trazer impactos positivos para o mercado de GLP.

“O pré-sal contém um gás muito rico. Há propano e butano também, que são justamente a matéria-prima do gás LP. Se houver estímulo, sucesso no projeto do governo federal, isso pode dar uma injeção no mercado de gás LP”, previu Rivaldo Moreira Neto, CEO da consultoria Gas Energy.

Segundo ele, hoje, 100% do gás vendido no Brasil ainda é comercializado pela Petrobras, mas a perspectiva é de que isso mude. “A competitividade é uma tendência nesse mercado, pois há atores interessados nele”, disse. “Mas é im-

portante que haja projetos que estimulem o consumo”, ponderou.

No caso do gás LP, ele citou a lei da época do governo Collor que restringe o seu uso, mas acredita que o impulsionamento desse mercado, com o aumento da produção, pode provocar uma revisão, de modo que o consumidor seja livre para escolher entre diferentes fontes energéticas.

O presidente do Sindigás, Sérgio Bandeira de Mello, também tem esperanças. “Pode parecer paradoxal, mas a verdade é que o GLP obtido nos reservatórios não é o gás natural comercializado nos dutos. O gás natural que vem dos reservatórios passa por uma Unidade de Processamento de Gás Natural (UPGN) e, ao separar os condensados, ofertará muito GLP, que é sua parte predominante. Assim, com o aumento de oferta de gás natural, o mercado com GLP terá o mesmo efeito que se viu nos EUA com o crescimento do gás natural de Xisto (*Shale Gas*), que a partir do aumento da oferta, os Estados Unidos passaram a exportar o produto para a Ásia”, disse Mello.

Segundo Mello, a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), em seu último Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE), aponta, para 2029, um potencial de autossuficiência de GLP no Brasil. “Acreditamos que este conjunto de fatores faça com que o GLP passe a usufruir dos mesmos incentivos destinados ao gás natural.” ■