

SÉRGIO BANDEIRA DE MELLO, PRESIDENTE DO SINDIGÁS

A firme defesa do GLP

O GN é insumo barato, mas seu transporte é caro para volumes pequenos

CLAYTON FREITAS
DO JORNAL DO COMMERCIO

O Gás Natural (GN) deveria ser direcionado para os grandes consumidores industriais e o Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), o chamado gás de cozinha, para as residências. Este é o entendimento do presidente do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindigás), Sérgio Bandeira de Mello, para quem o GN é um insumo barato, mas seu transporte é muito caro para volumes pequenos – o gás natural nas residências, portanto, termina saindo mais caro do que o GLP. Bandeira de Mello explica que somente grandes consumidores podem remunerar os investimentos em transporte rapidamente. Os pequenos e médios deveriam ter, na sua expressão, "algo mais transportável, como o GLP". Segundo Bandeira de Mello, as conturbadas relações da Bolívia com o Brasil, de efeito considerado negativo sobre o GN, não favoreceram o mercado do GLP. O Sindigás representa sete companhias do país, de um total de 21. Juntas, são responsáveis por 72% da distribuição no Brasil. São elas Repsol Gás, Amazona Gás, Fogão, Copagás, Nacional Gás Butano, Liquigás e SHV Gás (Supergás e Minasgás).

Sindigás



“
É equivocada a visão de que o GN acaba com o GLP”

JORNAL DO COMMERCIO –
Após dez anos da auto-regula-
ção, como o senhor avalia o se-
tor?

SÉRGIO BANDEIRA DE MELLO

– Antes do código de auto-regulamentação, o setor estava em um círculo de autofagia. Por não respeito às marcas, não se investia; por não se investir, a qualidade caía; com a queda da qualidade, o governo não promovia a recomposição da margem das distribuidoras e, assim, havia menos dinheiro para investir. Esta espiral iria levar inevitavelmente o setor à quebra. Foi aí então que surgiu a idéia, não focada no setor ou no governo, mas sim nos interesses do consumidor final, de criação do código de auto-regulamentação.

Quais foram as mudanças?

– Queda de mais de 70% de incidentes com vazamento de GLP em lares; renovação, seja pela compra do novo, seja pela requalificação dos existentes e pelo sucateamento do que não servia, de mais de 80% do universo de botijões circulantes no Brasil. Garantia de um transporte, armazenamento e uso mais seguro do produto, que por suas características compõe o serviço de utilidade pública de maior alcance na sociedade brasileira, indo mais longe do que água, esgoto, telefonia e luz elétrica. Também tivemos a identificação por parte do governo de que as empresas dis-

tribuidoras poderiam gozar de liberdade para fixar seus preços individualmente, competir em um mercado aberto e que a vigilância poderia se manter de forma fiscalizadora a partir de normas bem estabelecidas.

O programa de requalificação dos botijões gerou investimentos de cerca de R\$ 1 bilhão. O que pode se esperar daqui para frente?

– Essa primeira fase do programa iniciado em 1996, que termina ao fim de 2006, serviu para colocar em ordem todo o universo de botijões circulantes. Foi uma fase de comprovação do cumprimento de metas. Entraremos em uma segunda fase, na qual as empresas se voltarão ao principal foco do programa: o consumidor. Ao perceber que o cliente prefere um botijão em excelente estado de conservação, algumas até aceleraram o processo de requalificação e estão aptas antes do tempo definido. Outro fator que estimula é que as oficinas de requalificação prestam um excelente trabalho e estão preparadas para um crescimento de demanda pelo serviço.

O Sindigás lidera campanha contra o que entende como ações de pirataria no envase e na revenda. Até que ponto ela se torna eficaz ante a estrutura deficitária de órgãos de fiscalização, tal qual a ANP, que

possui apenas 100 profissionais para fiscalizar os pontos?

– A deficiência da máquina do Estado não é um privilégio de nosso setor. A ANP, mesmo com 50 ou 100 fiscais, pode e tenta fazer um excelente trabalho. Essa fiscalização está focada em dois pilares: inteligência e parcerias. A ANP não vai sair esquina por esquina pegando clandestinos. Ela precisa incrementar sistemas de controle, acumular dados, além de promover ações conjuntas com organismos locais, como Procon estaduais e Corpo de Bombeiros. Os problemas de clandestinidade e de botijão OM (outras marcas) eram tratados pela sociedade como um problema gerado pelas distribuidoras de GLP. Isso mudou, pois agora conseguimos mostrar que se trata de parte de um problema maior do país, que envolve a pirataria.

Como senhor analisa o mercado atual de GLP?

– O mercado brasileiro de GLP está pronto para alçar novos vãos. Saímos da última intervenção do Estado no ano de 2002, quando os produtores deixaram de receber subsídios provenientes da Parcela de Preço Específico (PPE). Afastamos os fantasmas e as acusações de que este setor seria um oligopólio ou um cartel. Hoje vemos a competição acirrada entre as empresas distribuidoras e também entre as revendedoras, ve-

mos um crescimento importante no uso do GLP granel, tanto no uso doméstico como no comercial e no industrial. Mas ainda temos estigmas que têm que ser removidos: como a visão equivocada de que o GLP sem subsídio não existe; de que o Brasil é dependente de importação e vulnerável. Somos auto-suficientes e possivelmente nos próximos dez anos a oferta supere em mais de 70% a demanda projetada.

As situações de rentabilidade e de competitividade estão superadas e diferem das vividas há dez anos?

– A rentabilidade do setor segue afetada, mas agora não pelo intervencionismo do Estado, pelo alto grau de competitividade entre as distribuidoras e principalmente pela queda de demanda. Um setor com demanda em queda sofre invariavelmente retração nas margens de lucros. Com o aumento da oferta para os próximos anos – obtendo o fim das preconceituosas visões e restrições que pairam sobre o GLP – vamos conseguir mudar este estado de coisas. Estamos seguros. Devido a visões equivocadas, o GLP parou de crescer na matriz energética, e esta é outra campanha na qual temos que trabalhar, não só para nosso setor, mas para o país e para o benefício das indústrias. O GLP é uma alternativa incrível e a oferta projetada para os próximos

anos, não só no Brasil, mas em toda a América Latina, vai nos colocar na condição de exportadores para países como a China e Índia.

Até onde a entrada do GN como alternativa ao GLP – em fornecimento residencial – afeta o setor?

– Minimamente. O GN é um insumo barato, mas seu transporte é muito caro para volumes pequenos. Assim é natural que encontremos GN com preço mais caro que o GLP nas residências. É equivocada a visão que o GN acaba com o GLP. Seria o momento de as agências reguladoras estaduais retirarem das metas das distribuidoras de GN, as metas de desenvolvimento residencial. Não falo isto para favorecer o GLP, mas sim para favorecer o usuário de GN e as próprias distribuidoras de GN. É ilusão colocá-lo para uso doméstico em um país que não tem forte inverno nem mesmo tradição de calefação. Gastamos muito pouco gás nas residências, algo como 10 kg de GLP mensal ou 14 m³ de GN por mês. Assim não tem pay-back para investimento em oleoduto para alimentação de residências. GN deveria ser direcionado para grandes consumidores, que remuneram os investimentos em transporte rapidamente, como siderurgia. Os pequenos e médios precisam de algo mais transportável como o GLP.

Quais são então os concorrentes reais do GLP então?

– Sempre que se discute concorrência ao GLP vem imediatamente nas nossas mentes o gás natural. Isso é um equívoco. Um dos grandes concorrentes do GLP no uso doméstico é a lenha. A lenha, além das óbvias questões ambientais, quando usada de forma descontrolada traz problemas de saúde pública de magnitudes gigantescas. Alguns países em desenvolvimento aplicam subsídios ou subvenções ao uso do GLP somente para conter os problemas de saúde pública ligados à poluição dentro das residências. É importante notar que, quando falamos desta migração, não estamos nos referindo a fornos bem fabricados, com tiragens de ar perfeitas, como os que são usados nas melhores pizzarias encontradas nos grandes centros urbanos. Estamos diante do consumo de lenha que é queimada entre dois tijolos cerâmicos, dentro de uma residência, em ambientes pequenos e, freqüentemente por uma mãe com uma criança ao colo.



O mercado brasileiro do GLP está pronto para alçar novos vôos”

Como podemos analisar o comportamento do mercado nos últimos anos?

– Não houve expansão, houve retração. No industrial perdemos algum volume para o GN, em especial na chegada do Gasoduto Bolívia-Brasil (Gasbol), mas agora com as sucessivas crises do GN boliviano o GLP ganha atenção. No residencial perdemos volume para a pobreza. O GLP sem subsídios fez muita gente regressar ao uso de combustíveis sólidos em especial a lenha. Isto assusta.

Quais projeções podem ser feitas – levando-se em consideração o contexto das matrizes energéticas disponíveis – para os próximos anos quando o assunto é GLP?

Com os preconceitos e regulamentos vigentes vamos crescer

acompanhando o Produto Interno Bruto (PIB) ou um ponto percentual acima, pela disponibilidade do produto, pelo fim de subsídios para o GN e pela competência de nossas empresas em provar o quão atrativo é o GLP. Investimentos em refino e Unidades de Processamento de Gás Natural (UPGNS) fazem com que tenhamos campo para crescer muito na oferta de GLP. A demanda tem muito a aumentar. Precisamos deixar de desincentivar, de ter discursos contrários ao GLP e pior, de colocar o GLP como uma ameaça ao GN. Isto é cômico, cada qual tem seu espaço. O GLP nas áreas do GN não tem qualquer chance de competir. Assim, o GN não precisa desmontar imagem do GLP para se impor.

É possível imaginar qual cenário será vivido pelo GLP quando o país for auto-suficiente em GN?

– Somos um país de dimensões continentais. Os oleodutos não chegarão a cada rincão do Brasil. As pessoas não usarão calefação em janeiro, no Rio de Janeiro, só por sermos auto-suficientes em GN. Além disso, se aumentarmos a oferta de GN, as UPGNS irão produzir mais e mais GLP, e aí onde colocaremos este GLP? A nossa crença é a de que este GLP vai ser usado por suas características ambientais, práticas e energéticas, entre outras. Nossa visão é de que o GLP irá ser campeão de qualquer forma. Estamos otimistas. Temos que desmontar os fantasmas e preconceitos, caso contrário o nosso GLP acaba na China, o que seria ridículo, enquanto nosso povo usa lenha para cozinhar.

Até onde as conturbadas relações entre o governo de Evo Morales e o governo Lula podem causar impacto sobre o GLP?

– Os fatos lamentáveis que hoje assistimos não nos favorecem em nada. Na verdade, a única coisa que nos favoreceu foi que alguns poucos industriais perceberam que o GLP tem suprimento mais seguro que o GN, mas isto não nos gera vendas, apenas valoriza o produto. Somente isto. No andar atual das negociações, acreditamos que os governos encontrarão um ponto de equilíbrio gerado pela mútua dependência.