

# Petrobrás revê política de preços do gás

Objetivo da medida é amenizar os repasses para o consumidor residencial

Denise Luna / RIO

A Petrobrás vai mudar a política de reajustes do preço do gás de cozinha. A variação deixará de ser mensal para ser trimestral, o que deve amenizar os repasses dos preços internacionais para o consumidor brasileiro. Ao anunciar a mudança, ontem, o presidente da empresa, Pedro Parente, informou que a partir de hoje o produto estará 5% mais barato na refinaria, valendo R\$ 23,16 o botijão de 13 quilos, sem tributos.

O combustível passou a ser ajustado mensalmente a partir de junho de 2017, quando foi implementada uma nova política de preços pela Petrobrás. Entre 2007 e 2014, o preço do gás para botijão ficou congelado – essa foi uma das medidas adotadas pelo governo do PT para conter a inflação.

Desde que a petroleira passou a usar uma frequência mensal no ajuste do GLP residencial, o preço final ao consumidor registrou alta de 17,7%, segundo dados da Agência Nacional do Petróleo (ANP).

Diretamente nas refinarias, o aumento foi ainda maior.

Mesmo após a queda de preço anunciada ontem, o gás de cozinha acumula alta de 54% na venda nas refinarias desde junho de 2017 até janeiro de 2018, de acordo com cálculos do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE).

Para o pesquisador do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV) André Braz, especialista em inflação, a menor flutuação dos preços protege o consumidor. Ele destaca que o impacto do gás de cozinha na inflação é pequeno – equivale a cerca de 1% na composição da inflação oficial do governo, IPCA, bem menor do que o peso de 3,4% das contas de luz, por exemplo. Mas para as famílias de baixa renda o impacto é maior.

Diferentemente dos demais combustíveis, o GLP residencial é protegido por uma resolução do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), de 2005. O motivo é seu elevado impacto social, porque seu preço afeta a parcela da população brasileira de menor poder aquisitivo.

Segundo o presidente da estatal, o fato de aumentar o espa-

ço entre os ajustes do gás de cozinha não é indício de que a estatal estaria criando uma espécie de subsídio do governo para o gás de cozinha. “Se mantemos a paridade internacional, não é subsídio”, afirmou, afastando a suspeita de alguns analistas de que o objetivo da medida seria político.

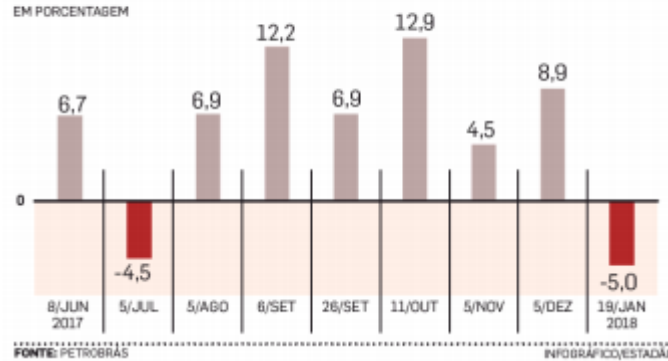
A decisão de mudar a política de ajustes para o gás de cozinha foi anunciada pela Petrobrás em dezembro do ano passado. Na época, analistas de mercado cogitaram que a mudança era motivada por pressões do governo, devido a um possível impacto do aumento do combustível na inflação. Ontem, Parente voltou a negar qualquer influência política. “É uma decisão estritamente empresarial.”

**Metodologia.** A petroleira informou que os ajustes do gás de cozinha serão anunciados no dia 5 do início de cada trimestre, e o período de apuração das cotações internacionais e do câmbio será feito com a média dos doze meses anteriores ao período de vigência. Se a alta ou a queda do preço superar 10%, o repasse nas refinarias terá de ser autorizado pelo Grupo Executivo de Mercado e Preços (GEMP) da Petrobrás, formado por Parente e mais quatro diretores.

Para garantir que nem a empresa nem o consumidor serão prejudicados pelo novo método. Foi criado um mecanismo de compensação, que vai comparar a política anterior com a nova e ajustará a diferença eventualmente encontrada pela taxa básica de juros (Selic), disse Parente. “Este mecanismo de compensação é que é o charme desse negócio. Como estamos comparando com a política anterior, nem a Petrobrás nem o consumidor terão prejuízo”, afirmou Parente.

**REVISÃO****Ajustes do GLP residencial**

EM PORCENTAGEM



**Impacto.** Reajustes na refinaria em 2017 elevaram em 17% o preço para o consumidor

# Preço do gás para indústria e comércio já acumula alta de 34%

Consumidores industriais reclamam da imprevisibilidade dos reajustes e começam a estudar alternativas

## **Renée Pereira**

Ao contrário do setor residencial, que a partir de agora terá reajustes trimestrais, os consumidores industriais e comerciais do Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) vão continuar com imprevisibilidade em relação ao preço do combustível e cronograma de revisões. De junho do ano passado até dezembro, os reajustes médios da Petrobrás nesse segmento somaram 34%, segundo dados do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de GLP (Sindigás).

A sequência dos aumentos

abalou o caixa dos consumidores que dependem do combustível para produzir e provocou uma queda de 1,44% no consumo do gás até novembro do ano passado. A escalada dos preços chega num momento delicado da economia e do setor empresarial, que lentamente se recupera de uma grave recessão.

Para as companhias, o cenário é complicado e sem muitas alternativas. Se de um lado o preço do gás não para de subir, a outra opção seria enfrentar o encarecimento da energia elétrica (combustível que poderia substituir o gás). Mas, apesar disso, algumas empresas estudam mudanças na matriz energética.

No passado, como o preço da eletricidade estava muito alto, alguns estabelecimentos converteram os equipamentos para gás, que era mais vantajoso por causa do preço. Hoje, no en-

tanto, pegam o caminho inverso. Na empresa de Vicente Silva, dono de uma rede de panificadoras no Vale do Paraíba, 70% da produção era movida a gás e 30%, à energia elétrica. Com a alta do preço do gás, esse mix está em 50% cada. "Antes era 100% a eletricidade, mas trocamos os equipamentos para gás e agora somos obrigados a rever essa política", diz Silva.

Mas nem todos tem essa opção. A proprietária da Mister Clean Lavanderia Industrial, Simone Montenegro, diz que a conversão das secadoras para energia elétrica significaria o fechamento do negócio. "Já fizemos essa tentativa, mas é inviável. Não temos saída." Ela conta que, além de sofrer com os aumentos diretos do GLP, ainda tem de incorporar nos custos o avanço dos preços dos fornecedores pelo mesmo problema.



Atualmente há dois grandes segmentos de GLP. O P-13 é o botijão de 13 quilos vendido sobretudo para o consumidor residencial. O industrial e comercial usam o gás a granel, que são aqueles botijões maiores, fixos e que são abastecidos localmente. Os aumentos mensais ocorreram nos dois segmentos para repassar o preço praticado no mercado internacional.

**Subsídio.** O presidente do Sindigás, Sergio Bandeira de Melo, critica a política da Petrobrás e acusa a estatal de promover um subsídio cruzado entre o residencial e o industrial/comercial. Os aumentos promovidos nos últimos meses foram feitos baseados nos preços internacionais. Para o executivo, o valor do GLP para as empresas está 36% acima da paridade internacional (que considera os custos de fretes e outros componentes). Enquanto isso, o valor do P-13, para o residencial, está 5,2% abaixo da paridade.

A Petrobrás diz que os preços do gás para o consumo residencial obedecem uma resolução

do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), que “reconhece como de interesse para a política energética nacional a comercialização” de GLP “a preços diferenciados e inferiores aos praticados para os demais usos”.

O diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbic), Adriano Pires, não condena a política da Petrobrás de acompanhar o preço do mercado internacional, mas ele avalia que é preciso cortar os subsídios nessa área. “O produto é o mesmo para o residencial e para as empresas, então o preço tem de

#### ● **Diferença**

**“O produto é o mesmo para o residencial e para as empresas, então o preço tem de ser igual.”**

**“Se é para ter subsídio, que recriem o vale-gás para o GLP.”**

**Adriano Pires**

DIRETOR DO CENTRO BRASILEIRO DE INFRAESTRUTURA (CBIC)

ser igual.” Pires afirma que não se pode usar combustível para fazer distribuição de renda, uma vez que quem usa GLP pode ser o consumidor pobre ou rico. “Se é para ter subsídio, então que recriem o vale-gás.”

As empresas que dependem do combustível criticam a falta de previsibilidade. Simone Montenegro, da Mister Clean, afirma que seus contratos preveem reajustes anuais com base no IGP-M. “Ou seja, não conseguirei repassar esses aumentos. No fim do ano, por exemplo, sempre contrato alguém para ajudar nas encomendas; neste ano, tivemos de fazer sozinhos os trabalhos extras.”

Na Metalcoating, empresa que faz revestimentos anticorrosivos de tubos, a situação é ainda pior. Os contratos são de três anos com reajustes indexados à inflação. “No ano passado, tivemos reajuste de 34%; o combustível representa 28% dos custos de fabricação e soma um aumento de custo direto de 9,6%”, afirma Felipe Marcicano de Goes, gerente industrial da empresa.