

## Mitos do gás liquefeito de petróleo

DE MELLO, Sérgio Bandeira. "Mitos do gás liquefeito de petróleo". DCI. São Paulo. 05 de Fevereiro de 2010.

A indústria de GLP tem um sistema de entrega que não para de ser aperfeiçoado e que ganha modalidades customizadas.

Existem convicções justificáveis, outras não, e a estas chamamos de preconceitos, percepções adquiridas sem qualquer fundamento.

O setor de Gás Liquefeito de Petróleo é vítima recorrente de visões preconceituosas e de oportunistas que se aproveitam do senso comum equivocado para atacar um segmento que mantém registros impressionantes de atendimento ao consumidor final.

A realidade é que a indústria do Gás LP (liquefeito de petróleo) é responsável por um faturamento anual de cerca de R\$ 19 bilhões, dos quais 23% são impostos (R\$ 4 bilhões). Além disso, o setor comercializa mensalmente 33 milhões de botijões de 13 quilos e embalagens menores que somados representam cerca de 80% das vendas totais.

Com isso, a indústria de gás liquefeito de petróleo atende 53 milhões de lares, chega a 100% dos municípios e não consta em nenhuma lista dos 30 maiores problemas dos Procon estaduais.

O setor é também um grande gerador de empregos (cerca de 350 mil entre diretos e indiretos) e um prestador de serviços que leva energia limpa a diferentes classes sociais e tem a versatilidade de estar nos comércios mais simples até em instalações industriais sofisticadas.

Mas o que transparece é a imagem de um setor cartelizado, que sofre de ineficiência crônica, que depende de subsídios sem os quais não pode oferecer preços razoáveis, que é destinado somente à cozinha, que é arcaico.

O curioso é que esse preconceito está fundamentado em erros.

Quando se diz que o modelo é arcaico, falido e ineficiente, a seguinte pergunta deveria ser feita: "Onde existe um sistema de distribuição de gás liquefeito de petróleo de dimensões similares ao brasileiro que tenha uma solução diferente e comprovadamente mais eficaz?"

Soluções diferentes existem, não temos dúvidas, mas a pergunta é: as soluções diferentes são mais eficazes?

A resposta é: não.

Aos que não sabem, o produto não tem qualquer subsídio, e isso se dá desde 2002.

Aqueles que consideram nosso produto caro surpreendem-se quando descobrem com poucos cálculos que o gás liquefeito de petróleo, quando comparado com o gás natural, nas residências do Rio de Janeiro e de São Paulo (para consumo próximos a 13 quilos por mês) tem preço cerca de 50% mais baixo. Sem subsídios.

Quanto a ser taxado de arcaico, basta dizer que o produto é a única energia possível de ser embalada de forma fácil e segura, sem prazo de validade.

O gás liquefeito de petróleo é tão limpo na queima que cozinhamos com ele ou produzimos cerâmicas brancas e vidros de alta qualidade usando o produto.

Aos que acusam o setor de não se reinventar, lembro que temos um sistema de entrega que não para de ser aperfeiçoado, ganhando ano a ano formas e modalidades customizadas.

Trata-se do sistema de entrega a granel, em que tanto estabelecimentos comerciais, indústrias e residências recebem recarga de gás em tanques estacionários, e o gás chega encanado em cada unidade de consumo.

Atualmente é comum, por exemplo, que para novas construções e reformas residenciais tenhamos pedidos de faturamento individualizado.

Dessa forma, deixa de existir a conta de gás do condomínio e as distribuidoras passam diretamente a faturar para cada cliente final, com seu próprio medidor.

Isso mesmo, gás de botijão, sem botijão, e com faturamento individualizado para cada unidade familiar ou do seu comércio/indústria, com boleto bancário.

Esse sistema de entrega e comercialização de gás a granel não para de crescer e vem se mostrando eficaz e eficiente.

Um exemplo recente foi o de diversas indústrias que diante do contingenciamento de suprimento de gás natural optaram por receber o gás liquefeito de petróleo a granel.

Se o gasoduto para, o gás liquefeito de petróleo pode chegar a qualquer lugar. Melhor dizendo, já chegamos a qualquer lugar, nada é barreira, nem as distâncias amazônicas, onde em alguns casos chegamos até a navegar mais de 3.000 quilômetros, em seus sinuosos rios.

Outra pergunta que costuma ser feita em relação ao GLP: por que nossas vendas estão concentradas em produto embalado?

A resposta é: porque vivemos em um país tropical, onde o gás é usado para cozinhar e para aquecer água, não se justificando a implantação, em qualquer caso, de redes, de dutos ou mesmo de sistemas de granel, que somente são instalados quando confirmada a viabilidade econômica para nossos clientes.

Vendemos energia em "lata" e a levamos até a porta do cliente, pela metade do preço de nosso principal concorrente, não cobramos taxa mínima mensal.

Aos preconceituosos cabe provar o contrário.

E é importante destacar que estamos sempre em busca de oportunidades para aprimorar nossas eficiências, e sabemos que a sintonia fina de qualquer setor ou atividade sempre pode dar bons resultados.

As empresas do setor estão obstinadamente em busca dessas janelas de oportunidade para criar uma cadeia mais eficaz e prestar um melhor serviço aos nossos consumidores.