

# Mercado de Distribuição de Gás Liquefeito de Petróleo no Brasil

César Mattos

Secretário de Advocacia da Concorrência e  
Competitividade –SEAE/SEPEC/ME

MINISTÉRIO DA  
ECONOMIA

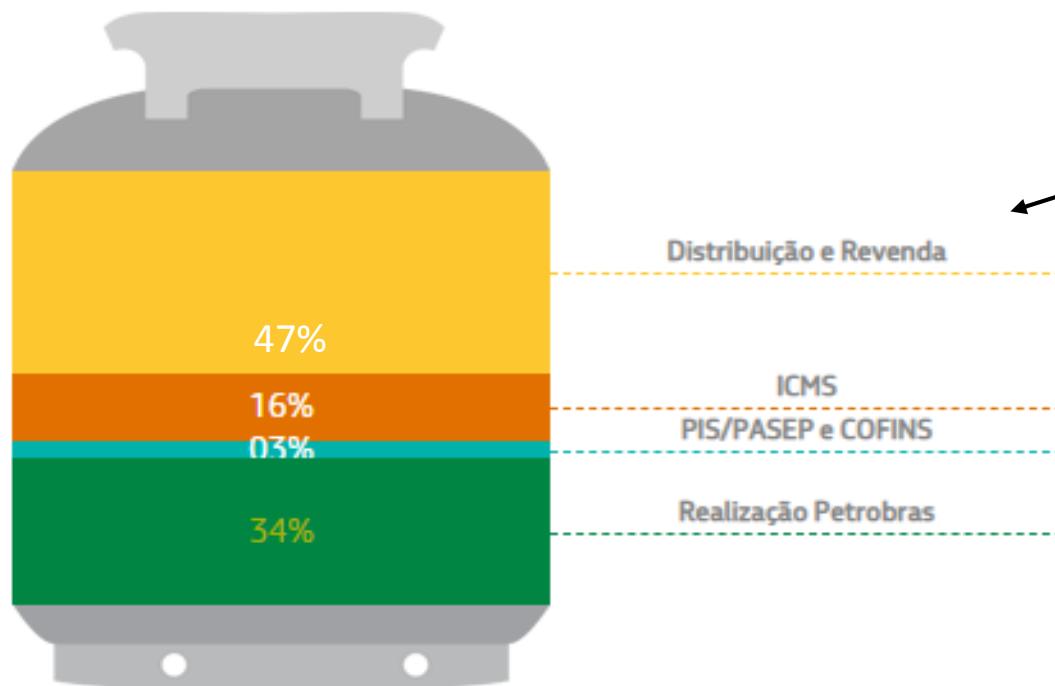


[www.economia.gov.br](http://www.economia.gov.br)

# Composição de Preços do GLP para o Consumidor

## Composição de preços ao consumidor

Dados baseados na média dos preços do GLP ao consumidor das principais capitais.



Destaca-se o elevado peso  
da distribuição e revenda  
no preço ao consumidor

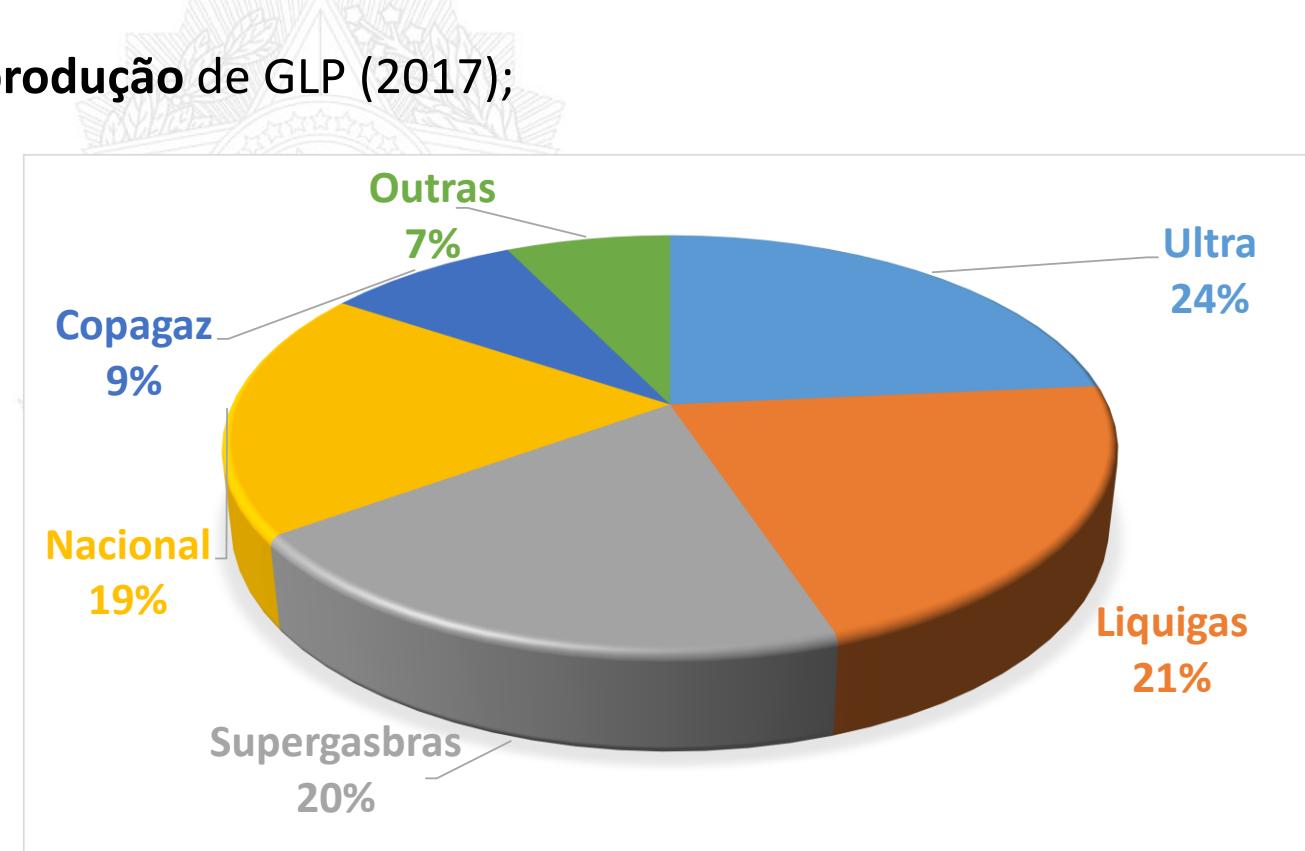
Fonte: Petrobrás.

MINISTÉRIO DA  
ECONOMIA



# Concentração nos Mercados de Produção e Distribuição de GLP

- Indicativos de problemas de concorrência.
  - ✓ Mercado concentrado nas diversas etapas da cadeia produtiva:
    - Petrobras responde por 99,58% da **produção** de GLP (2017);
    - 5 maiores distribuidoras detém 93% do mercado atacadista de GLP envasado (em “botijão”).



# Ato de Concentração e Cartéis em GLP no CADE

- **Indicativos de problemas de concorrência:**

- ✓ Atos de concentração analisados pelo CADE em 2018: voto da compra da Liquigaz (da Petrobras) pelo grupo Ultragaz.
- ✓ Casos de práticas colusivas analisadas pelo CADE:
  - **2016:** “Cade condenou... a empresa Paragás Distribuidora Ltda. por formação de cartel”
  - **2017:** “[Cade] apura a prática colusiva na região Nordeste do Brasil... Firmou acordo com o Cade nessa investigação a Liquigás Distribuidora S/A...”
  - **2018:** “(Cade) homologou... (TCCs) em investigações de cartéis nos mercados de resina e Gás Liquefeito de Petróleo (GLP)... Um dos acordos foi firmado com a empresa Copagaz... em processo que investiga formação de cartel no mercado de GLP do Distrito Federal e... outras localidades da região Centro-Oeste.

# Diferenciação de preço entre GLP residencial e industrial I

- i) Prevista na Resolução CNPE nº 04/2005;
- ii) Determina discriminação de preço entre GLP residencial e industrial;
- iii) Discriminação é barreira à entrada no segmento de produção e importação pois reduz o preço no segmento maior e mais atrativo comercialmente.

# Diferenciação de Preço entre GLP Residencial e Industrial II

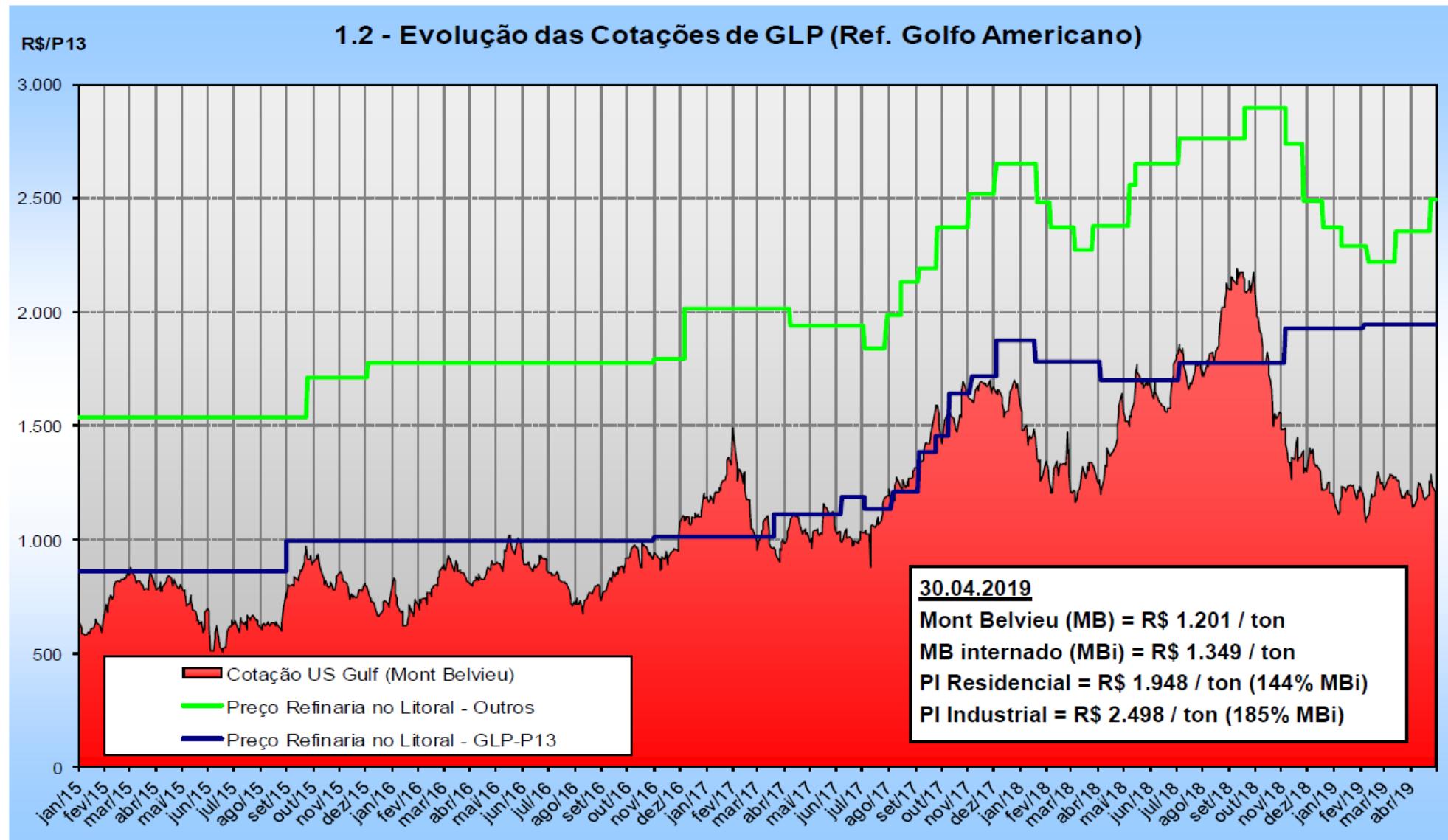
Discriminação é barreira à entrada também no mercado de distribuição (GLP envasado) porque:

- ✓ cada distribuidor tem uma quota para comprar GLP mais barato, correspondente ao volume destinado a consumidores residenciais (botijões de 13 kg).
- ✓ a quota tem como base:
  - a) Para incumbentes o número de botijões e histórico de vendas de botijões da distribuidora;
  - b) Para entrantes o número de botijões e a projeção de vendas futuras para o entrante;
  - c) Importação é deduzida da quota.

# Diferenciação de preço entre GLP residencial e industrial III

- ✓ número de botijões, histórico e projeções de venda são parâmetros formadores de barreiras à entrada no mercado de distribuição;
  - ✓ parâmetros conferem vantagem competitiva para as maiores companhias porque possibilitam menor custo de incremento de *market share*.
- iv) a revogação da Resolução CNPE nº 04/2005 já foi proposta por relatório de nov/17 do Subcomitê de Concorrência do *Combustível Brasil*.

# Evolução dos Preços: GLP Residencial x Industrial x Golfo do México



Fonte: Relatório do Mercado de Derivados de Petróleo, nº 160, Abril 2019, Ministério de Minas e Energia.

MINISTÉRIO DA  
ECONOMIA



# Resolução CNPE nº 12/2019 I

- i) prevê iniciativas do governo federal para promover concorrência no mercado de combustíveis, inclusive, GLP;
- ii) prazo de 180 dias para apresentação de propostas de aprimoramentos regulatórios pró-concorrência;
- iii) SEAE e SECAP participam, juntamente com MME, ANP e EPE, da construção das propostas; e
- iv) no caso do GLP, avaliam-se novas formas de comercialização pró concorrência.

## Resolução CNPE nº 12/2019 II

- v) entre as novas formas de comercialização, há a possibilidade de se eliminar regras regulatórias que tendem a aumentar custo do setor e restringir a livre concorrência, por exemplo:
- enchimento fracionado → Mais acesso para famílias mais pobres e mais “diferenciação do produto” x maior assimetria de informação
  - fim da obrigação da distribuidora comercializar GLP em botijões de marca própria.
    - obrigação constitui barreira à entrada porque aumenta custo da distribuição – custos logísticos, aporte de capital, etc.
    - penaliza mais as pequenas distribuidoras devido à menor taxa de utilização dos botijões (entre outros problemas decorrentes da menor economia de escala).

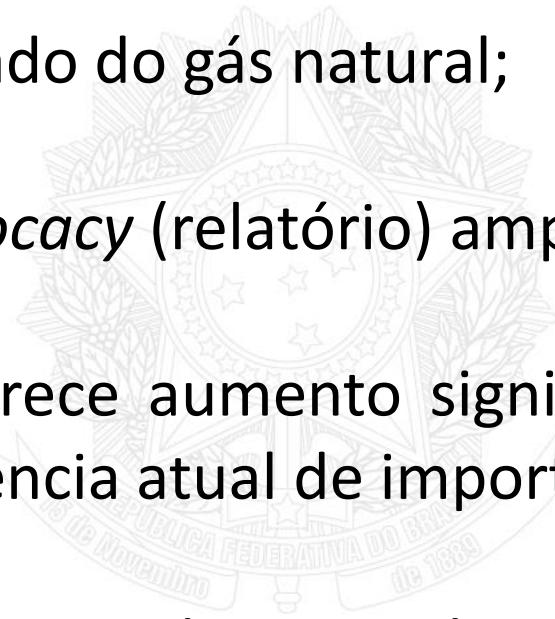
# Obrigação da distribuidora ter marca própria de botijão:

- vi) a obrigação é mecanismo para resolver problema dos comuns;
  - problema ocorre quando recursos compartilhados não são geridos corretamente.
  - sem a obrigação, as empresas não teriam incentivos a cuidar do botijão que não carrega sua marca.
- vi) eliminação definitiva da obrigatoriedade requer a implantação de outros mecanismos para preservar qualidade do botijão – ações de certificação, etc; e
- vii) mecanismos podem ser avaliados no âmbito da TPC ANP 07/18, bem como das iniciativas a cargo do ME (SEAE e SECAP), MME, entre outros órgãos do governo federal, previstas na Resolução CNPE nº 12/19.

## Obrigação da distribuidora ter marca própria de botijão:

- i) foi alvo da Tomada Pública de Contribuição (TPC) da ANP 07/2018;
- ii) ANP ainda não analisou custo-benefício da obrigação;
- iii) a regra já foi suspensa durante a greve dos caminhoneiros de 2018;
- iv) na época, o objetivo foi facilitar o abastecimento do produto para a população;
- v) assim, já existe experiência da medida;

# GT do Gás (Resolução CNPE nº 04/2019):

- 
- i) trabalha abertura de mercado do gás natural;
  - ii) produtos: Res. CNPE e *advocacy* (relatório) amparam TCC/CADE;
  - iii) abertura de mercado favorece aumento significativo da produção de GLP no Brasil, diminuindo dependência atual de importações; e
  - iv) expectativa é que com abertura do mercado e produção de gás natural do pré-sal, os preços no Brasil passem de paridade com importador para paridade com exportador de GLP em 2024.