

# Liquigás: uma venda injustificável

Carla Marinho, RJ 08/03/2018

## O que representa a Liquigás

Fundada em 1953, a Liquigás foi adquirida pela Petrobras Distribuidora em 2004 e tornou-se subsidiária direta da Petrobras em 30/11/2012. O objetivo da aquisição visava dar à subsidiária um papel estratégico sob a administração estatal, através da qual o governo passaria a ter condições de acompanhar e regular o mercado brasileiro de GLP, o qual, até então, era dominado por um grupo muito restrito de empresas privadas.

Atuando no engarrafamento, distribuição e comercialização de gás liquefeito de petróleo (GLP), as atividades da Liquigás Distribuidora são segmentadas em duas áreas de negócio: envasado (residências) e granel (comércio/indústria/agronegócio/condomínios etc). A empresa está presente em 24 estados brasileiros, apresenta um quadro de funcionários enxuto (3321 empregados) e conta com 23 centros operativos, 19 depósitos, uma base de armazenagem e carregamento rodoferroviário, 4 unidades de envasamento em terceiros e uma rede de aproximadamente 5000 revendedores autorizados. Apresenta lucro líquido crescente, tendo fechado 2016 com R\$ 200,5 milhões (75,4% superior ao lucro de 2015) e um expressivo retorno sobre o patrimônio líquido de 21,3%. Líder no mercado de envasados, comercializando botijões com até 13 kg (P13) de GLP, os mais utilizados em residências, a empresa fechou 2016 com 22,9% do mercado. Vale destacar que, conforme objetivos de sua aquisição, a Liquigás também acaba por cumprir uma importante função social no atendimento da população de mais baixa renda e nas periferias das capitais, onde a rede canalizada estadual não chega, protegendo os consumidores da formação de cartéis de outras distribuidoras.

A dívida bruta da Liquigás totalizou R\$ 45,1 milhões, equivalente a apenas 4,7% do seu patrimônio líquido. Apresentando baixa alavancagem (0,11 em 2016) e reduzido risco financeiro, é além de tudo estratégica para o negócio de produção de destilados em refinarias e processamento de gás natural: estoques elevados de GLP podem inviabilizar o funcionamento das UPGNs e, por conseguinte, a produção de petróleo do Pré-Sal. Abrindo mão da Liquigás, a Petrobras ficará à mercê de uma negociação de preços para o GLP convenientes aos anseios de lucro das distribuidoras privadas. Um braço próprio de distribuição de GLP é uma forma de limitar o assédio das concorrentes.

Como empresa inovadora, a Liquigás lançou o primeiro gás propelente com elevado grau de pureza comercializado no país (PUROGÁS), adequado para uso como propelente em aerossóis. Em 2016, além de entrar no estado do Amazonas, inclusive com o PUROGÁS, a Liquigás iniciou a exportação do propelente para um cliente na América do Sul. Com isso, as vendas do PUROGÁS tiveram aumento de 21,7% em relação a 2015 e sua margem bruta teve alta de 63,3%.

Com excelente imagem no mercado, em 2016, na edição "As 1000 maiores empresas" da Revista Isto É Dinheiro, a Liquigás apareceu na 2ª colocação entre as melhores empresas no ranking Responsabilidade Social, no quesito Inovação e Qualidade e em Recursos Humanos, conquistando ainda o 3º lugar em Sustentabilidade Financeira e a 1º posição em Governança Corporativa. Em 2014 recebeu o prêmio GLP de Inovação e Tecnologia e a Certificação de Saúde e Segurança Ocupacional (SMETA). Dentre mais outras premiações e reconhecimentos, recebeu o Prêmio Top Consumidor por sete anos consecutivos, Selo Empresa Amiga da Criança, Prêmio GLP de Inovação e Tecnologia 2016 em cinco categorias, 22º Prêmio FIESP de Mérito Ambiental e Prêmio Abrasca (3ª colocada na categoria

Companhias Fechadas com Receita Líquida igual ou acima de R\$ 1,0 bilhão ). Em 2016, o instituto de pesquisas Checon entrevistou 1664 clientes do GLP granel de setores da indústria, comércio e condomínios e os resultados apontaram que o nível de satisfação é de 94% em relação aos produtos e serviços da Liquigás. A empresa é também detentora do Selo Pró-Equidade de Gênero e Raça.

### **Plano de Desmonte: a Xepa do GLP**

Dando seguimento ao plano de desmonte que impõe à Petrobras, dentre outros absurdos, a saída integral do setor de distribuição de GLP (gás liquefeito de petróleo), o Conselho de Administração aprovou em 17/11/2016, a assinatura do contrato para venda da Liquigás Distribuidora para Companhia Ultragaz S.A., subsidiária da Ultrapar Participações S.A. Em janeiro de 2017, a Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas (AGE) aprovou a alienação de 100% das ações no valor de R\$ 2,67 bilhões.

O Grupo Ultrapar já possui 23,8% do mercado, 18 bases de engarrafamento, 19 bases para estocagem e distribuição de produto e uma rede de cerca de 5,8 mil revendedores independentes, que atendem 11 milhões de domicílios no segmento envasado e 52 mil clientes industriais e residenciais no segmento granel. Com a concretização da venda, a Ultragaz ficaria com aproximadamente 47% do mercado e com níveis de concentração maiores em todo o sul, na Bahia e em São Paulo. No caso do mercado de gás propelente para aerossóis haveria um monopólio completo.

A transação de venda, marcada por questões polêmicas e conflitos de interesses, estava sob análise do Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) dada a complexidade envolvida. No esforço de se desfazer do ativo, o diretor Ivan Monteiro reuniu-se, em 31/01, com o conselheiro do Tribunal do Cade, João Paulo Resende, ao lado de advogados da empresa.

De acordo com a Folha de São Paulo, "a transação era tão importante para a Petrobras que seu próprio presidente", Pedro Parente, "ligou para os conselheiros e para o presidente do Cade, Alexandre Barreto". O grupo Ultra também empreendeu esforços para viabilizar o negócio e, junto com a Petrobras, investiu forte no argumento de que a concorrência existente entre o GLP e o gás natural impediria a concentração do mercado nas mãos da Ultragaz. Solicitada pelo Cade a se pronunciar sobre o caso, a ANP manifestou, via ofício, que não havia tal concorrência, contradizendo um dos principais argumentos das duas empresas.

No entanto, apesar de tanto empenho a venda foi reprovada na última quarta-feira (28/02), por 5 votos a 2. O problema que impediu a aceitação dos malabarismos propostos para pretensamente evitar a concentração de mercado foi regulatório: o artigo 21 da Resolução 15/2005 da ANP impede que uma empresa envase um botijão grafado com nome de uma concorrente. Com isso, seria inviável vender a marca Liquigás e se desfazer ao mesmo tempo de todos os 24,9 milhões de botijões da empresa espalhados pelo país. Só a título de informação, em 2016 a Liquigás desembolsou R\$ 49,6 milhões com a requalificação de botijões P-13, além de investir R\$ 16 milhões na compra de 155 mil recipientes com a marca Liquigás. Haja botijão para se desfazer...

Aliás, outra informação importante, a AEPET denunciou que ao custo médio de cada botijão (em 2016, em torno de R\$104,00), tendo em vista a quantidade de 24,9 milhões de unidades, o grupo Ultra levaria a Liquigás quase de graça.

A recusa gera aplicação de multa à Ultragaz, em favor da Petrobras, no valor total de R\$ 286,2 milhões, a partir da data da publicação da decisão no Diário Oficial da União. Ultragaz e Liquigás são as líderes de um setor no

qual quatro empresas dominam 85% das vendas. Se a operação fosse aprovada, a Ultragas ficaria com aproximadamente 47% do mercado e com níveis de concentração maiores em todo o sul, na Bahia e em São Paulo. No caso do mercado de gás propelente para aerossóis haveria um monopólio completo. O caso Liquigás foi o segundo revés do grupo Ultra no Cade em menos de um ano: em agosto o órgão barrou a aquisição da distribuidora de combustíveis AleSat, também sob o argumento de risco de concentração. O Ultra opera no setor por meio da bandeira Ipiranga.

A direção da Petrobras informou que segue em seu programa de "desinvestimentos" e que irá analisar imediatamente alternativas para se desfazer do ativo. Segundo publicações recentes da imprensa, a empresa vai consultar o TCU para decidir sobre o futuro da subsidiária. "Fontes a par das discussões" afirmam que as opções incluem a busca de um sócio estratégico, o relançamento de nova oferta de venda ao mercado e até mesmo a oferta de ações na bolsa, com venda do controle da operação da Liquigás. Neste último caso, já se especula que pode-se obter até mais que o valor fechado na malfadada venda à Ultragas.

### **Luta contra a venda da Liquigás**

A FNP havia entrado com pedido de liminar contra esta venda e aguardava-se pelo julgamento do mérito da questão, ou seja, pelo julgamento da legalidade da venda. De acordo com advogada da Federação, Raquel Sousa, a ilegalidade do processo conforme conduzido é fato incontroverso, uma vez que a Petrobras admitiu não ter seguido sequer o Regime Simplificado do Decreto 2745/98. Ou seja, a direção da empresa criou administrativamente, sem escora legal, uma nova modalidade de venda que não atende os princípios da legalidade, publicidade e eficiência. Enquanto buscava entregar a Liquigás a qualquer custo para o grupo Ultra, a

direção da Petrobras impunha às famílias brasileiras uma política de preços inconsequente, que desconta no país a variação no preço do GLP por conta do inverno no hemisfério norte.

"As ações (impetradas pela FNP relativamente à privatização fatiada da Petrobras) não dizem que não pode vender, mas sim que deve haver uma licitação", diz Raquel Sousa. "Há violação aos princípios de impessoalidade e de publicidade".

Durante a reunião Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas, através do documento elaborado para apresentar seu voto, a AEPET denunciou que há conflitos de interesses na operação de venda da Liquigás. O diretor financeiro, Ivan Monteiro, integrou o Conselho de Administração do grupo Ultrapar. Adicionalmente, em 2015 o banco Itaú, responsável pela seleção das ofertas para aquisição da subsidiária, tornou-se sócio do Grupo Ultra. A sociedade refere-se à compra de 50% da ConectCar (facilitadora de pagamentos eletrônicos em pedágios, postos de gasolina e estacionamentos) pelo Itaú. Apesar de não haver relação direta com o negócio do GLP, não deveria haver quaisquer ligações entre o banco e a empresa vencedora do processo de venda. O voto contrário da AEPET na AGE foi acompanhado pelos sindicatos.

O Sindipetro-RJ e a FNP continuarão na luta para impedir que Pedro Parente siga com seus planos de desmonte, reduzindo a Petrobras a uma mera exportadora de óleo cru às custas da entrega do patrimônio nacional. A AEPET igualmente continuará denunciando os crimes de lesa pátria a que se propõem os executivos de aluguel, representantes de interesses que não são brasileiros.

## Referências:

<http://appweb.liquigas.com.br/relatorioanual/2016/assets/download/Relatorio-de-Administracao-e-Demonstracoes-Contabeis-2016.pdf>

<http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/comunicados-e-fatos-relevantes/fato-relevante-aprovacao-da-assinatura-do-contrato-para-venda-da-liquigas>

<http://www.petrobras.com.br/fatos-e-dados/assembleia-geral-extraordinaria-aprova-a-venda-da-liquigas.htm>

<https://www.istoedinheiro.com.br/cade-reprova-negocio-entre-ultragaz-e-liquigas/>

<https://www.istoedinheiro.com.br/os-desafios-de-parente/>

<http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/comunicados-e-fatos-relevantes/fato-relevante-decisao-do-tribunal-do-cade-sobre-alienacao-da-liquigas>

<http://www.fnpetroleiros.org.br/noticias/4219/trf-mantem-decisao-que-negou-liminar-para-suspensao-da-venda-da-liquigas>

<http://www.aepet.org.br/uploads/paginas/uploads/File/Justificacao%20de%20voto%20jan.pdf>

## Fonte:

<http://www.frentepelasoberania.com.br/petrobras/liquigas-uma-venda-injustificavel/>

