

Você sabe o que tem em comum essas realidades tão diferentes?



O Gás Liquefeito de Petróleo – GLP



A energia democrática





Para que essa energia chegue à quase todos os lares brasileiros, existe uma estrutura logística com características exclusivas para atender as necessidades do nosso país.

Até então, tínhamos, praticamente, um único produtor/fornecedor, porém, a exemplo de outros segmentos, essa atividade está sofrendo grandes transformações, com a privatização de refinarias e fomento à importação direta pelas Distribuidoras.

Porém, o segmento de Distribuição carece de abertura e flexibilização das atuais legislações no que tange a liberação do enchimento de botijões de Outras Marcas (OM) e a possibilidade do consumidor efetuar compras pelo sistema de fracionamento.

Vejamos, a seguir, como o segmento de Distribuição está estruturado:



MERCADO BRASILEIRO DE GLP - PLAYERS

DISTRIBUIDORAS DE GLP	
19	
SÓ GRANEL	GRANEL + ENVASADO
7	12
0,47%	99,53%
SHARE	



GRUPOS ECONÔMICOS	
15	
SÓ GRANEL	GRANEL + ENVASADO
6	9
0,36%	99,64%
SHARE	



GRUPOS FILIADOS AO SINDIGAS	
8	
SÓ GRANEL	GRANEL + ENVASADO
1	7
0,15%	94,01%
SHARE	

GRUPOS NÃO FILIADOS AO SINDIGAS	
7	
SÓ GRANEL	GRANEL + ENVASADO
5	2
0,21%	5,63%
SHARE	

Fonte: ANP (dados do período Março a Agosto/19)



Qual o mix de vendas do mercado de GLP?



MERCADO BRASILEIRO DE GLP - CONSUMO

CONSUMO APARENTE	
P13 EQUIVALENTE (Doméstico)	OUTROS USOS/EMBALAGENS
Soma de P05, P07, P08, P10 e P13	P02, P16, P20, P45, P90 e Granel
71,21%	28,79%

Fonte: ANP (dados do período Março a Agosto/19)



Como se distribui o GLP ao consumidor doméstico?



MERCADO BRASILEIRO DE GLP - UNIVERSO DE RECIPIENTES

Uso Doméstico

DESCRIÇÃO	P13	P05	P07	P08	P10	P13
FILIADAS AO SINDIGAS						
MARCA PRÓPRIA	112.725.770	541.255	246.161	760.199	52.920	113.575.016
LICENÇA DE USO	1.203.402	0	0	0	0	1.203.402
TOTAL...	113.929.172	541.255	246.161	760.199	52.920	114.778.418
NÃO FILIADAS AO SINDIGAS						
ATIVAS	6.440.544	1.977	0	0	0	6.441.304
INATIVAS	32.585	0	0	0	0	32.585
TOTAL...	6.473.129	1.977	0	0	0	6.473.889
UNIVERSO TOTAL...	120.402.301	543.232	246.161	760.199	52.920	121.252.307

Importante lembrar que apenas 10 a 15% dos Recipientes são de propriedade das Distribuidoras

Fonte: ANP (dados do período Março a Agosto/19)



MERCADO BRASILEIRO DE GLP - CONSUMO X POPULAÇÃO X BOTIJÕES

Uso Doméstico

REGIÃO	POPULAÇÃO IBGE 2018	MÉDIA HABIT. POR DOMICÍLIO	QTDE.DE DOMICÍLIOS	VENDA MÉDIA MENSAL		GIRO	BOTIJÕES DISPONÍVEIS	BOTIJÕES POR DOMICÍLIO
				KGS.	P13 EQUIV.			
NORTE	18.182.253	3,9	4.607.431	32.942.148	2.534.011	1,8	8.402.373	3,3
NORDESTE	56.760.780	3,2	17.577.928	131.340.686	10.103.130	1,7	32.056.109	3,2
SUDESTE	87.711.946	3,0	29.098.665	181.273.249	13.944.096	2,1	53.065.981	3,8
SUL	29.754.036	2,9	10.326.676	63.925.967	4.917.382	2,1	18.832.313	3,8
CENTRO-OESTE	16.085.885	3,3	4.877.853	37.171.072	2.859.313	1,7	8.895.530	3,1
TOTAL.....	208.494.900	3,1	66.488.553	446.653.122	34.357.932	1,9	121.252.307	3,5

Fonte: ANP (dados do período Março a Agosto/19) - População 2018 - Estimativa IBGE



Qual a Estrutura Operacional e Comercial para atendimento ao consumidor final?



MERCADO BRASILEIRO DE GLP - ESTRUTURA OPERACIONAL E COMERCIAL

REGIÃO	PRESEÇA DAS DISTRIBUIDORAS			POSTOS DE REVENDA AUTORIZADOS	TANCAGEM em (m3)
	BDP	BDS	PRs PRÓPRIOS		
NORTE	4	8	16	6.517	21.053
NORDESTE	20	19	40	14.081	33.682
SUDESTE	40	40	111	21.812	71.427
SUL	12	31	17	12.304	24.965
CENTRO-OESTE	0	13	12	8.001	7.171
TOTAL.....	76	111	196	62.715	158.298

Fonte: VP Consultoria Técnica em Energia Ltda.



**- Mercado de GLP -
Como fomentar a concorrência?**



Contexto histórico, dados e observações

O Brasil, pela sua característica continental, possui mercados regionais bastante distintos e precisa ser analisado, sempre, sob a ótica de menor custo ao consumidor, pois, assim como na época dos governos militares, devemos pensar na preservação de nossas reservas florestais (substituição do gás pela lenha) e minimizar os custos desse tão importante energético na cocção dos alimentos das famílias de menor renda.

Verificamos, também, que nossa logística foi estruturada para atender os grandes mercados consumidores que se localizam próximos à costa do Atlântico e, conseqüentemente, por uma questão econômica, as Distribuidoras de GLP procuraram se concentrar em torno desses Polos de Suprimento, fazendo com que para se atingir os consumidores localizados em regiões mais remotas, o produto tenha que percorrer muitos quilômetros, elevando assim o seu custo final.

Localização das Bases Primárias de GLP





Localização das Bases Secundárias de GLP



A Estrutura logística das atuais Distribuidoras de GLP

Para atender os 5.570 municípios brasileiros, segmentados em 137 mesorregiões econômicas, as atuais Distribuidoras possuem apenas 187 Bases de Envase de GLP, sendo 76 Bases Primárias (BDPs - que são ligadas aos Polos de Suprimento através de dutos), localizadas em 20 municípios e 111 Bases Secundárias (BDSs - que recebem produto por transferência rodoviária, na sua maioria), localizadas em 67 municípios.

Além das Bases de Envase, as Distribuidoras possuem 196 Postos de Revenda Próprios, localizados em 111 municípios e declaram vendas em apenas 5.422 municípios.

Das 137 mesorregiões econômicas, 77 não possuem nenhuma Base de Envase, que corresponde a 59,5 milhões de consumidores que dependem de receber o gás de outras mesorregiões do País.



O porque dessa concentração de Bases de Envase

Nos governos militares, houve um incentivo à construção de BDSs interiorizadas, com o intuito de minimizar o custo do frete e conseqüentemente do preço final ao consumidor. Em outros tempos, essa orientação, que demonstrou fragilidade de controle e propiciou vultosas fraudes, os preços eram equalizados em todo o território nacional, além de serem tabelados pelo Governo.

Com o final da equalização dos preços e posteriormente a liberação dos mesmos, as Distribuidoras passaram a se concentrar em Bases Primárias (BDPs), mantendo apenas as Bases Secundárias (BDSs) em locais extremamente estratégicos para elas, fazendo com que os seus Revendedores passassem a arcar com os custos do transporte (ida/volta), além dos custos de destroca dos recipientes, fato advindo do Código de Auto-Regulamentação, que, a partir de 1996, aumentou ainda mais o custo de distribuição.

Como as Distribuidoras aumentaram a sua escala de envase e, conseqüentemente, a ***margem de lucro***, repassando os custos de transporte e destroca para seus revendedores, hoje elas, em nome da segurança do consumidor, procuram criar ***barreiras aos novos entrantes***, sendo **TERMINANTEMENTE CONTRA A POSSIBILIDADE DE ENCHIMENTO DE BOTIJÕES, DE PROPRIEDADE DOS CONSUMIDORES**, se arvorando o direito de **EXCLUSIVIDADE** do enchimento dos botijões com as suas marcas estampadas, que elas **venderam aos CONSUMIDORES**.



Vejam os grandes números e as principais barreiras para fomento a concorrência



Grandes números do setor de GLP

DISTRIBUIDORAS DE ENVASADO



9

POSTOS DE REVENDA



62.715

MUNICÍPIOS



5.570

DOMICÍLIOS



66.488.553

P13 EQUIVALENTE



121.252.307

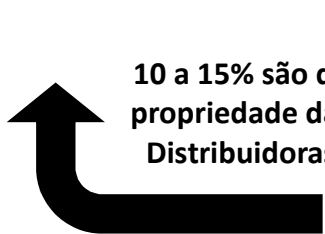
10 a 15% são de propriedade das Distribuidoras

85 a 90% são de propriedade dos Postos de Venda e dos Consumidores

POPULAÇÃO



208.494.900





Analisemos esses grandes números

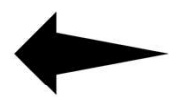
DISTRIBUIDORAS DE ENVASADO



ALTO GRAU DE CONCENTRAÇÃO DAS DISTRIBUIDORAS



DOMICÍLIOS BRASILEIROS 66.488.553



86% dos domicílios brasileiros são atendidos por 4 Distribuidoras (Ultragaz, Liquigas, Supergasbras e Nacional Gás)



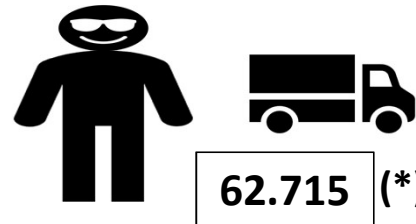
8,2% dos domicílios brasileiros são atendidos pela 5ª. maior empresa (Copagaz)

5,8% dos domicílios brasileiros são atendidos por outras 4 empresas (Consigaz, Amazongas, Fogas e Servgas)



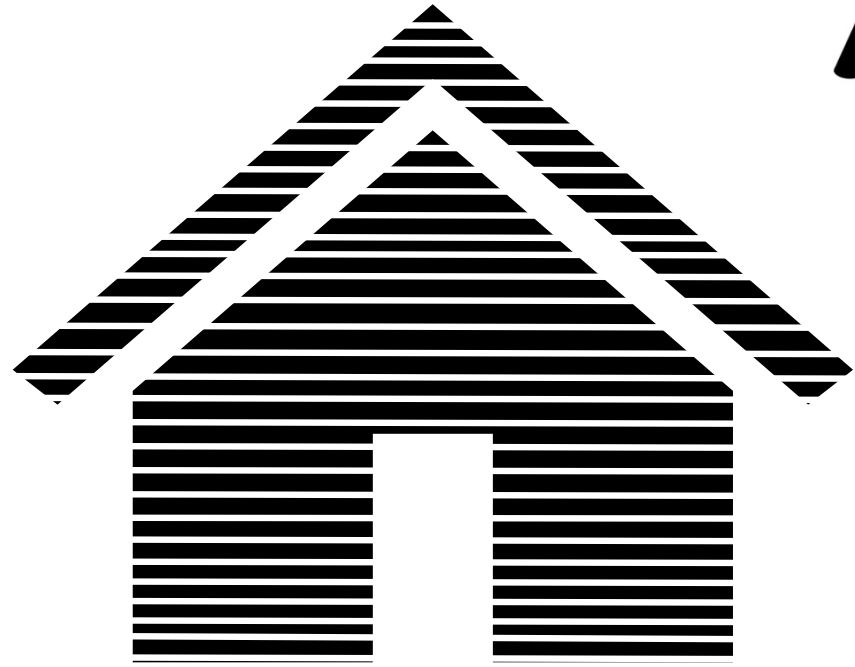
Analisemos esses grandes números

POSTOS DE REVENDA

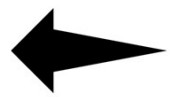


62.715 (*)

ALTO GRAU DE PULVERIZAÇÃO DOS POSTOS DE REVENDA



DOMICÍLIOS BRASILEIROS 66.488.553



Média de 1.060 Domicílios por Posto de Revenda

Atividade com rentabilidade baixa – mera sobrevivência

Fonte: ANP – em 31/08/2019 - (*) Segundo a ABRAGAS, para cada Posto de Revenda Autorizado, existem 3 Postos Clandestinos



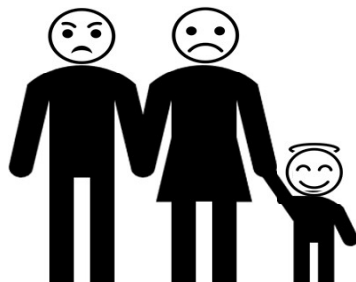
Analisemos esses grandes números

DOMICÍLIOS BRASILEIROS



66.488.553

POPULAÇÃO



208.494.900

3,1 habitantes por domicílio

VENDA MÉDIA BOTIJÕES MÊS



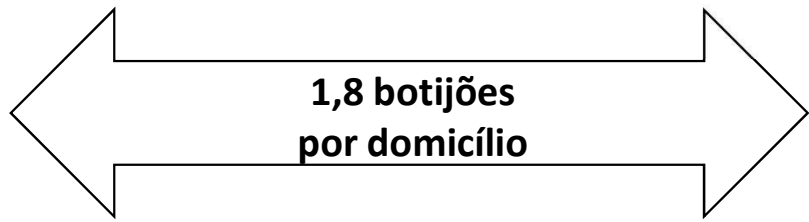
34.357.932



P13 EQUIVALENTE



121.252.307





Quais são as barreiras para os novos entrantes nesse setor?





Quais são as barreiras para os novos entrantes nesse setor?

MARCA NOS BOTIJÕES

Principais argumentos para a manutenção da proibição de enchimento de botijões de Outras Marcas (OM):

- Identificação do responsável em caso de sinistro (marca como sinônimo de rastreabilidade ????);
- Responsabilização de manutenção e requalificação dos botijões – Quem deve pagar?;
- Incentivo à investimentos em inovações (Tragédia do uso comum).



Quais são as barreiras para os novos entrantes nesse setor?

MARCA NOS BOTIJÕES

Principais argumentos para a liberação de enchimento de botijões de Outras Marcas (OM):

- O legítimo proprietário do botijão é o consumidor e ele deve ter o direito de autorizar qualquer Distribuidora legitimamente estabelecida, conforme as Normas e Resoluções pertinentes, a encher o botijão de sua propriedade;
- Cabe ao Órgão Regulador (ANP), determinar a forma de Identificação do responsável em caso de sinistro através de Tags Magnéticos ou outra forma de rastreabilidade que possa identificar a Distribuidora responsável pela última operação de envase;
- Conforme legislação atual, a responsabilidade de manutenção e requalificação dos botijões cabe às Distribuidoras, que, em ato firmado junto ao Órgão Regulador, comprometeram-se, mediante repasse de reajuste ao consumidor, a efetuar esse procedimento;
- Garantir, através da criação de um Fundo, onde as Distribuidoras que efetuem a operação de enchimento de OM, contribuam, que o consumidor seja, devidamente indenizado, em caso de sinistro, cuja rastreabilidade fique prejudicada.



Quais são as barreiras para os novos entrantes nesse setor?

RETIRADA DE PRODUTO NOS POLOS DE SUPRIMENTO

- Atualmente não existe a obrigatoriedade dos Polos de Suprimento, entregarem produto por transferência rodoviária e isso obriga que todos os players que desejem operar no mercado, se estabeleçam junto às Bases Primárias e recebam o produto através de oleodutos.

TRANSPARÊNCIA NA REGULAÇÃO

- Qualquer modificação da normatização do segmento de GLP sofre um processo de represamento nos Comitês da ABNT, onde o oligopólio cria manobras para dificultar a entrada de novos players, com o estabelecimento de barreiras técnicas a título de segurança do consumidor, ***como tem acontecido com a nova tecnologia de venda fracionada de GLP, que já está condenada, sem ao menos ter sido realizado um projeto piloto.***



CONCLUSÕES e SUGESTÕES

(Temas que a TPC ANP 7/2018 pode resolver)



ENCHIMENTO DE BOTIJÕES DE OUTRAS MARCAS - CONCLUSÕES

- O ***universo inicial*** do Programa de Requalificação, provavelmente, foi ***superestimado***, pois quanto maior fosse a quantidade de botijões, maior seria o valor a ser incorporado ao preço, então tabelado;
- Como, até hoje, existe uma diferenciação na atribuição das quotas, conforme o universo e vendas declaradas em P13, as ***inutilizações podem ter sido represadas***;
- O Programa de Destroca e Requalificação gerou um grande pulmão até então inexistente, criando uma INEFICIÊNCIA no sistema;

CONCLUSÃO: EXISTE UMA SUPERPOPULAÇÃO DE RECIPIENTES (FÍSICA OU CONTÁBIL) PARA COIBIR A NOVOS ENTRANTES.



ENCHIMENTO DE BOTIJÕES DE OUTRAS MARCAS - SUGESTÕES

- Implantação de Tags Magnéticas nos recipientes, que permitam, entre outras as seguintes informações: identificação do proprietário do recipiente, o fabricante, a numeração física do recipiente, a numeração do Tag Magnético, bem como sua tara e data de validade do processo de requalificação; e possibilite a identificação do responsável pela última operação de envasilhamento desse recipiente e que essas informações sejam de total conhecimento dos órgãos reguladores;

- Para que isso seja possível, as Bases de Envasilhamento deveriam contar com equipamentos e softwares que registrem essa operação (numeração física do botijão, número do Tag, data, hora, Base responsável pelo envase) e que possibilitem a rastreabilidade e responsabilidade do envasador;

Importante que todo recipiente que seja dotado desses Tags Magnéticos, quando envasilhado, essa operação seja informada ao órgão regulador;

Isso não significa a liberdade total de envasilhamento de qualquer recipiente de Outras Marcas, mas sim, os recipientes que passarem por Oficinas de Requalificação Autorizadas a implantarem esses Tags Magnéticos e que serão informados ao órgão regulador, para a efetiva rastreabilidade;

SEM UMA IDENTIFICAÇÃO SEGURA NÃO SE DEVE LIBERAR O ENVASILHAMENTO DE OUTRAS MARCAS POR QUALQUER DISTRIBUIDORA.



VENDA FRACIONADA DE GLP - CONCLUSÕES

- O sistema pré-medido não confere ao consumidor o direito de adquirir o produto na quantidade ou no valor que ele tiver disponibilidade, forçando-o a trocar sua embalagem por embalagens de menor capacidade para adequar a sua compra ao valor que o mesmo tiver disponibilidade, porém o custo unitário do produto vendido nessas embalagens de menor capacidade, tem sido inflacionado a título de perda de escala para envasilhá-los;
- Os recipientes com capacidade de 13 quilos, não recebem o mesmo tratamento das embalagens de maior porte, (P20 e P45), que em algumas localidades existe a obrigatoriedade de se ressarcir o consumidor pelo produto remanescente no interior do recipiente, que em função da origem e composição do produto (mais propanizado ou mais butanizado), gera sobras que hoje ficam em poder das Distribuidoras;
- Além disso, com o decorrer dos anos, entre a sua fabricação e a sua requalificação, esses recipientes, além das camadas de repinturas, recebem produto que contém oleínas e outros resíduos que não queimam, porém fazem uma espécie de lastro no interior dos recipientes, conseqüentemente, alterando a sua capacidade de receber mais produto, durante o seu envase.



VENDA FRACIONADA DE GLP - SUGESTÕES

- *Conforme Projeto Experimental, já protocolado na ANP, através de tecnologias inovadoras e seguras, esses recipientes, dotados de válvulas que inibem o sobre-enchimento, poderão ser envasilhados, tanto na modalidade atual, internamente às bases das Distribuidoras, como também em Veículos Abastecedores, de forma total ou parcial, conforme a necessidade e o direito do consumidor, de adquirir a quantidade ou valor que estiver no seu orçamento;*
- *Essa tecnologia, além da válvula que inibe o sobre-enchimento, conta também com Tags Magnéticas, tanto na válvula como no recipiente, que identificam o consumidor, o fabricante, a numeração física do recipiente, bem como sua tara e data de validade do processo de requalificação. Através de tecnologia de informação, todo enchimento que esse recipiente sofrer, haverá a gravação da operação, no Tag do recipiente, com a quantidade envasada, data, hora, veículo abastecedor e número do cupom fiscal entregue ao consumidor;*
- *Para dar total rastreabilidade na operação, no cupom fiscal será impresso o número do recipiente envasado e sua identificação de Tag, dados esses que serão remetidos ao Fisco e disponibilizados para a ANP. Esses veículos abastecedores, somente envasarão recipientes dotados dessa tecnologia e através de parametrização que será inspecionada pela empresa que monitorará a rastreabilidade das operações, somente serão envasados recipientes da(s) marca(s) que estiver autorizada para aquele veículo abastecedor.*



VENDA FRACIONADA DE GLP - SUGESTÕES

- Através de Veículos Abastecedores dotados de tecnologia de envase, que adotará medidores mássicos, iguais aos hoje utilizados nos recipientes de maior porte, o consumidor somente pagará pela quantidade efetivamente que lhe for entregue acabando com a preocupação do desperdício ocorrido com a sobras de gás nos recipientes.



Esta apresentação foi desenvolvida por

VP Consultoria Técnica em Energia Ltda.

E-mail: vprimo@terra.com.br – Fone: (11) 99647.38.28