



Questionário MME

Comentários KPMG

Agosto 2019

Dados

Instituição	KPMG
Responsável	Antonio Carlos Souza
Telefone	21 99972-0290
Email	antoniocsouza@kpmg.com.br



Questão 5

Em que medida o modelo de certificação e a propriedade do botijão de GLP dificulta a sua atuação no mercado, tais como: aumento de custos operacionais e de investimento; e a cobrança inicial pelo uso do botijão (recipiente)? Quais alternativas você sugere para minimizar tais dificuldades?

Questão 5 - Comentário KPMG

Segurança é uma questão fundamental na operação dos recipientes de GLP. E segurança custa dinheiro em qualquer tipo de operação, ainda mais em uma operação de recipientes pressurizados.

A forma como a legislação está estruturada hoje, exigindo a requalificação dos botijões e que somente as marcas proprietárias dos recipientes possam fazer a recarga das suas próprias unidades garantem um resultado excelente no quesito segurança, com menos de 1 acidente (0,46*) por milhão de botijões em um mercado de mais de 100 milhões de unidades.

Cerca de 10 milhões de unidades são requalificadas anualmente, 2 milhões de novas unidades entram no mercado e cerca de 500 mil unidades são sucateadas, o que representa uma renovação relevante e uma consequente manutenção da segurança da operação.

Entendemos que este sucesso se deve à rastreabilidade dos botijões que a regulamentação atual proporciona. Rastreabilidade neste caso permite dar a devida responsabilidade da manutenção a quem é o responsável por ela. Portanto, qualquer mudança que venha a ser proposta no sentido de reduzir o custo do GLP ao consumidor final precisa garantir o mesmo nível de rastreabilidade, possibilitando um programa de requalificação com nível de qualidade semelhante ao que temos hoje.

Resolvida a questão da rastreabilidade, da responsabilização e do programa de requalificação, a iniciativa de permitir o enchimento dos botijões por qualquer marca pode ter eficácia no aumento da competitividade.

- Fonte: Sindigás, julho 2019 - http://www.sindigas.org.br/novosite/wp-content/uploads/2019/08/NOVO-GLP-EM-MOVIMENTO_JULHO_V1.pdf

Questão 5 - Comentário KPMG

De acordo com a Sindigás, o GLP atinge hoje 100% dos municípios, 98,2% das famílias brasileiras e 32,5 milhões de botijões de até 13 kg vendidos mensalmente. São 19 distribuidoras e 69 mil revendas autorizadas na ANP; 31 empresas de requalificação e 5 fabricantes de botijões. Ou seja, temos no Brasil um mercado consolidado, maduro, onde a utilização de novas tecnologias pode abrir boas possibilidades de quebra de barreiras de entrada e ainda manter o nível de segurança que existe hoje.

A WLPGA, World LPG Association, publicou em maio de 2019 o relatório “THE INTERNET OF THINGS (IoT) - Opportunities for the LPG industry”, onde explora exatamente a necessidade da indústria de GLP de inovar e aplicar a tecnologia da “Internet das Coisas” em sua operação.

https://www.wlpga.org/wp-content/uploads/2019/06/WLPGA-IoT_REPORT-1.pdf

Entendemos que este momento de avaliação da regulação brasileira na busca de um mercado mais competitivo é ideal para trazer a utilização de novas tecnologias para o debate. A aplicação de códigos de barra, QR codes ou RFID codes pode ser uma excelente forma de garantir o mesmo nível de rastreabilidade que temos hoje. E resolvida a questão da rastreabilidade, da responsabilização e do programa de requalificação, a iniciativa de permitir o enchimento dos botijões por qualquer marca pode ter eficácia na redução do preço do botijão, possibilitando que distribuidores menores ganhem um novo fôlego no mercado e contribuindo para o aumento da competitividade.

Questão 5 - Comentário KPMG

Notar no entanto que a aplicação de tecnologias existentes em outras indústrias gera desafios de inovação. Tais códigos precisam ser invioláveis e projetados para resistir a ambientes desfavoráveis. Um debate com especialistas, outras indústrias e desenvolvedores é necessário e bem vindo, independente se há tempo hábil ou não para os objetivos de curto prazo do MME. A utilização de IoT neste mercado é questão de tempo, e porque não ter o país na liderança desta transformação?

Quanto à cobrança inicial para utilização do recipiente, entendemos que o custo inicial induz a um zelo maior com o botijão. A cobrança e a logística de entregar sempre um botijão vazio em troca de um cheio auxiliam na manutenção de um mínimo de cuidado por parte do cliente final.



Questão 8

Outras alternativas de comercialização de GLP poderiam beneficiar o consumidor, tais como: a comercialização em menores quantidades, a não exclusividade de marca e a não cobrança inicial pelo botijão (recipiente)?

Questão 8 - Comentário KPMG

A comercialização em quantidades menores pode beneficiar as famílias mais carentes permitindo que elas possam adquirir o GLP na quantidade que a sua renda permita. É importante porém ter em mente que o enchimento parcial dos botijões de 13kg pode trazer grandes riscos para as famílias e deve ser considerado com muitas reservas. Entendemos que a utilização de recipientes menores, comercializados em áreas mapeadas como áreas de população com mais necessidades poderia ser uma opção para garantir um acesso mais frequente ao GLP.

Quanto à exclusividade da marca, como respondido na questão 5, ela é uma garantia de rastreabilidade do botijão e da manutenção da qualidade do produto. Permite dar a devida responsabilidade da manutenção a quem é o responsável por ela. Portanto, qualquer mudança que venha a ser proposta no sentido de reduzir o custo do GLP ao consumidor final precisa garantir o mesmo nível de rastreabilidade, possibilitando um programa de requalificação com nível de qualidade semelhante ao que temos hoje.

Quanto à cobrança inicial para utilização do recipiente, como respondido na questão 5, entendemos que o custo inicial induz a um zelo maior com o botijão. A cobrança e a logística de entregar sempre um botijão vazio em troca de um cheio auxiliam na manutenção de um mínimo de cuidado por parte do cliente final.



Questão 12

Comente outros pontos que julgar pertinentes sobre possibilidades de aprimoramentos regulatórios no setor de abastecimento de combustíveis. Solicita-se ainda encaminhar estudos nacionais e internacionais ou outras referências bibliográficas para subsidiar o presente trabalho

Questão 12 – Comentário KPMG

Entendemos que o fim das restrições de mercado permitindo a utilização de GLP em outras atividades vai alavancar o seu uso e permitir a presença de novos participantes no mercado e maior concorrência.

Entretanto, tal iniciativa trará um novo esforço regulatório que tende a ser relevante para manutenção do mesmo nível de segurança que temos no mercado atual.

Obviamente tal iniciativa faz com que a política de preços diferenciados não faça mais sentido. A curto prazo é provável um aumento do preço do botijão de 13kg, mas a ampliação do mercado deverá proporcionar redução de preços após um período de transição.

O link abaixo indica uma série de aplicações para o GLP além das permitidas no país. Devido ao grande alcance da distribuição do GLP, há um bom potencial de sua utilização principalmente em regiões onde o gás natural não tem previsão de chegar em um prazo razoável. <https://lpg-apps.org/>

Outro fator importante é o desinvestimento da Petrobras na área de refino. O Termo de Compromisso de Cessação (TCC), por força do qual a Petrobras se comprometeu com a venda da totalidade de sua participação societária em oito de suas treze refinarias no Brasil, representa, aproximadamente, 50% da capacidade instalada de refino do país, totalizando 1.1 milhões por dia de petróleo processado. A venda também incluirá terminais, oleodutos e instalações acessórias e de logística para a movimentação de petróleo e derivados.

Finalizadas, estas aquisições trarão novas perspectivas para o mercado de derivados a médio prazo, com um esperado aumento de competitividade e redução de custos praticados no mercado. Neste caso, é importante avaliar se a regulação atual está alinhada a uma situação de mercado com vários players no refino.