

**COLECCIÓN DE ARTÍCULOS
SOBRE GÁS LP – 2013**

*COLETÂNEA DE ARTIGOS
SOBRE GÁS LP – 2013*



**Asociación Iberoamericana
de Gas Licuado de Petróleo**
**Associação Iberoamericana
de Gás Liquefeito de Petróleo**

**COLECCIÓN DE ARTÍCULOS
SOBRE GÁS LP – 2013**

*COLETÂNEA DE ARTIGOS
SOBRE GÁS LP – 2013*



**Asociación Iberoamericana
de Gas Licuado de Petróleo**
**Associação Iberoamericana
de Gás Liquefeito de Petróleo**

Amigos del Sector del Gas LP,

AIGLP tiene la satisfacción de publicar un conjunto de artículos de importantes colaboradores, sobre temas igualmente relevantes para nuestra industria, involucrando diversos campos de actividad:

1. La importancia de la Marca para el mercado
2. El estado de los subsidios en la Región
3. Una visión regional para el desarrollo del Gas LP
4. La cuestión de la salud y seguridad del consumidor
5. La cuestión de la informalidad
6. La logística de distribución al por menor
7. Los programas de inclusión social

Antecediendo esos artículos, no podíamos dejar de incluir un recuerdo siempre útil en nuestras actividades y reuniones. Con estos pequeños artículos no pretendemos un tratamiento exhaustivo de las materias, sino proveer una visión general que permita cada proveedor avanzar en cuestiones de su interés específico.

El Gas LP es una fuente vital de energía, transportable y almacenado como líquido y utilizado como gas. Esto requiere cilindros y tanques presurizados, cuyo cuidado y manipulación requieren reglas rígidas para profesionales entrenados.

El papel del Gas LP en las economías, tanto desarrolladas como en desarrollo, es único en el género. Por ser transportable y de combustión limpia, no necesita de gasoducto o infraestructura de tuberías, excepto en sistemas multiusuarios. Con eso, ayuda a preservar forestas y mejorar la calidad del aire, en beneficio de la salud y seguridad del consumidor.

AIGLP defiende que la mejor manera de alcanzar esos objetivos de beneficio al consumidor pasa por la adopción de reglas gubernamentales sólidas y comunes a todos los "players" de mercado. Reglas esas que definan derechos y responsabilidades, que promuevan prácticas comerciales recomendables y punan las transgresiones. Solo así las distribuidoras asumirán los riesgos de las inversiones, garantizando empleos y contribuyendo al bien estar económico y social.

Buen provecho a todos de esta nuestra publicación.

Arthur Ituassu

DIRECTOR EJECUTIVO DE LA AIGLP

Amigos do Setor de Gás LP,

Celebrando mais um Congresso, a AIGLP tem a satisfação de publicar um conjunto de artigos de importantes colaboradores, sobre temas igualmente importantes para a indústria setorial, envolvendo diversos campos de atividade:

- 1. A importância da Marca para o mercado*
- 2. O estado dos subsídios na Região*
- 3. Uma visão regional para o desenvolvimento do Gas LP*
- 4. A questão da saúde e segurança do consumidor*
- 5. A questão da informalidade*
- 6. A logística de distribuição no varejo*
- 7. Os programas de inclusão social*

Antecedendo esses artigos, não podíamos deixar de incluir um recordatório sempre útil em nossas atividades e reuniões. Com estes pequenos artigos não pretendemos um tratamento exaustivo das matérias, mas sim prover uma visão geral que permita a cada provedor avançar em questões do seu interesse específico.

O Gas LP é uma fonte vital de energia, transportável e armazenado como líquido e utilizado como gás. Isto requer cilindros e tanques pressurizados, cujo cuidado e manuseio requerem regras rígidas para profissionais treinados.

O papel do Gas LP nas economias, tanto desenvolvidas como em desenvolvimento, é único no gênero, por ser transportável e de combustão limpa, não necessitando de gasoduto ou infraestrutura de tubulações, exceto em sistemas multiusuários, preservando florestas e melhorando a qualidade do ar, em benefício da saúde e segurança do consumidor.

A AIGLP defende que a melhor maneira de atingir esses objetivos de benefício ao consumidor, deva passar pela adoção de regras governamentais sólidas e comuns a todos os "players" de mercado, que definam direitos e responsabilidades, que promovam práticas comerciais recomendáveis e punam as transgressões. Só assim as distribuidoras assumirão os riscos dos investimentos, garantindo empregos e contribuindo para o bem estar econômico e social.

Espero que a todos aproveite esta nossa publicação.

Arthur Ituassu

DIRETOR EXECUTIVO DA AIGLP

LA IMPORTANCIA DE LA MARCA: DESTRUYENDO MITOS SOBRE EL MERCADO DE GAS LP

IMPORTÂNCIA DA MARCA:
DESFAZENDO MITOS SOBRE
O MERCADO DE GAS LP

Gesner Oliveira

PRESIDENTE DE LA GO ASSOCIADOS
PRESIDENTE DA GO ASSOCIADOS

Introducción

El objetivo de este trabajo es presentar porque defender la marca es esencial en el segmento de Gas Licuado de Petróleo. Para eso, deshacer algunos de los principales mitos de competitividad en el mercado de Gas LP es muy importante.

Como ocurre en la mayoría de los sectores de las economías modernas, el desarrollo requiere un equilibrio entre la regulación, la defensa de la competencia y el espacio para la libre iniciativa. Tanto la intervención excesiva y la ausencia de una regulación tienen resultados indeseables y terminan por comprometer el desarrollo de un sector y el atendimento de la demanda de la población.

Este artículo está organizado en cuatro secciones, incluyendo esta introducción. En la Sección 2 se rompe el mito de que la defensa de la marca representaría una restricción a la competencia. Por lo contrario, la defensa de la marca aumenta la rivalidad entre las empresas, favoreciendo la competencia.

La sección 3 deshace otros tres mitos comunes que se encuentran a menudo en el discurso intervencionista contrario a los mecanismos de mercado y el respeto a la marca:

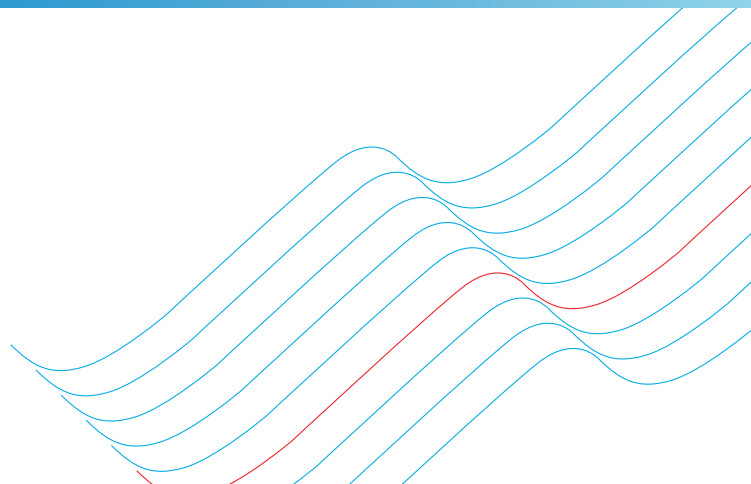
Introdução

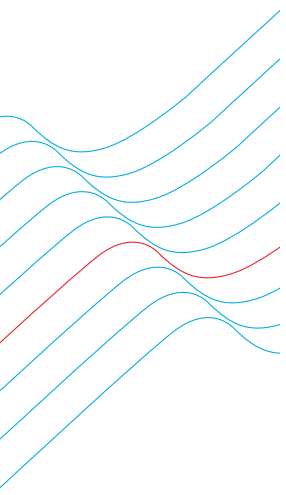
O objetivo deste artigo é desfazer alguns dos principais mitos da concorrência no mercado de Gás LP. Em particular, pretende-se mostrar porque a defesa da marca é essencial neste segmento.

Como ocorre na maioria dos setores das economias modernas, o desenvolvimento requer um equilíbrio entre a regulação e defesa da concorrência e o espaço para a livre iniciativa. Tanto o excesso de intervenção quanto a ausência de regulação adequada levam a resultados indesejáveis e terminam por comprometer a evolução de um setor e o atendimento da demanda da população.

Este artigo está organizado em quatro seções, incluindo esta introdução. A Seção 2 desfaz o mito principal de que a defesa da marca representaria uma restrição à concorrência. Argumenta-se que a defesa da marca aumenta a rivalidade entre as empresas, favorecendo a concorrência.

A Seção 3 desfaz outros três mitos frequentes, encontrados com frequência no discurso intervencionista avesso aos mecanismos de mercado e ao respeito à marca:



- 
1. El mercado de Gas LP sería demasiado concentrado;
 2. Un oligopolio necesariamente funciona como un cartel, y
 3. En un mercado de utilidad pública, como el Gas LP, la intervención del gobierno a través de la fijación de precios es indispensable para proteger al consumidor.

Una sección final concluye que el camino para el avance requiere un equilibrio entre la regulación y el libre mercado y tiene la protección de la marca como un ingrediente fundamental.

La importancia de la marca en la comercialización de Gas LP

La defensa de la marca es fundamental en las economías modernas. Pero hay razones que hacen la marca aún más importante en el mercado de Gas LP. Esto es debido a las características particulares del Gas LP y cómo el consumidor se da cuenta. El Gas LP puede ser considerado, en la literatura, lo que se llama de una buena experiencia de credibilidad. Es decir, el consumidor no es capaz de juzgar la calidad del producto implicado por la mera inspección visual, especialmente con relación a la seguridad. Hay en este caso, lo que se denomina información asimétrica entre el proveedor y el consumidor.

Por lo tanto, es esencial para el consumidor que haya una clara referencia asociada a una marca que va a ganar su lealtad o no, de acuerdo a su experiencia con el servicio. Si es positivo, va a ser leal a la marca, porque en los últimos años se ha asegurado el servicio de una buena calidad. La marca es por lo tanto, una forma de reducir la asimetría de información entre el proveedor y el consumidor.

A fin de garantizar el mercado, las empresas necesitan ganar la confianza del consumidor y la asocian con determinadas marcas. Esto requiere una inversión sistemática en la seguridad y la calidad de los servicios. Cuando la marca tiene protección legal, el consumidor asocia la calidad de servicio a la marca involucrada, creando un estímulo a la competencia entre las empresas.

1. o mercado de Gas LP seria excessivamente concentrado;
2. um oligopólio necessariamente funciona como um cartel; e
3. quando se trata de um bem essencial para a população, como o Gás LP, a intervenção do governo mediante tabelamento de preços é indispensável para proteger o consumidor.

Uma seção final conclui que o caminho do progresso é caracterizado pelo equilíbrio entre regulação e mercado e tem na proteção à marca um ingrediente fundamental.

A importância da marca no mercado de Gás LP

A defesa da marca é fundamental nas economias modernas. Mas há razões que tornam a marca ainda mais importante no mercado de Gás LP. Tal fato decorre de características específicas do Gas LP e de como o consumidor o percebe. O Gas LP pode ser considerado aquilo que na literatura é chamado um bem de experiência e credibilidade. Isto é, o consumidor não tem condições de julgar pela mera inspeção a qualidade do produto envolvido, especialmente com relação ao aspecto de segurança. Há neste caso uma falha de mercado denominada informação assimétrica entre fornecedor e consumidor.

Assim, é essencial para o consumidor que haja uma referência clara associada a uma marca que conquistará ou não sua fidelidade de acordo com sua experiência com o serviço. Se positiva, será fiel àquela marca porque ao longo dos anos garantiu serviços seguros e de boa qualidade. A proteção da marca constitui, portanto, uma forma de atenuar a assimetria de informação entre fornecedor e consumidor, melhorando o funcionamento do mercado.

Assim, para conquistar mercado as empresas precisam ganhar a confiança do consumidor e associá-la às suas respectivas marcas. Isso requer investimentos sistemáticos em segurança e na qualidade dos serviços. Quando a marca é protegida de forma adequada, o consumidor tem elementos para associar sua boa experiência à marca e fazer sua escolha. As empresas, por sua vez, são estimuladas a concorrer mediante investimentos na melhoria do serviço de forma a ter sua marca eleita pelos consumidores.

En la falta de protección de la marca, algunas empresas pueden “colgarse” en las inversiones de otras. Por ejemplo, envasan solamente garrafas de otros. Sin hacer el mismo esfuerzo para garantizar la seguridad y la calidad, pueden ganar una cuota del mercado. Las empresas “dueñas” de las garrafas no tendrán sus inversiones adecuadamente remuneradas y perderán la capacidad de crecimiento.

El resultado de este problema (envase de otras marcas), es la falta de inversión en seguridad y calidad. El cliente, a su vez, perderá la referencia de calidad y no tendrá elementos para una buena decisión a la hora de consumo.

Como la marca constituye una referencia para el consumidor y estimula la inversión, vuelve igualmente importante para la competencia. Sin la protección de la marca, no hay ningún incentivo para ganar el consumidor y por lo tanto no hay rivalidad entre las empresas, excepto para aquellas empresas que no hacen inversiones y envasan únicamente garrafas de otras marcas.

Por lo tanto, algunas de las prácticas verticales restrictivas, tales como contratos de exclusividad que sirven para proteger la marca, estimulan la competencia y no lo inverso, como a veces lo que parece.

No es casualidad que la evidencia econométrica indica que en mercados donde hay protección a la marca hay mayor competencia que en los mercados donde la marca no se respeta.¹

Deshaciendo tres mitos sobre el mercado de Gas LP

Además de la noción equivocada de que la protección a la marca sería contraria a la competencia, hay al menos tres otros mitos que deben ser deshechos en el mercado de Gas LP.

El primer mito es que el mercado de Gas LP sería demasiado concentrado. Los datos no apoyan esta afirmación. Como se muestra en la Tabla 1, en comparación con otros segmentos, el mercado de Gas LP no tiene concentración especialmente alta para los estándares comúnmente utilizados por las autoridades de defensa de la competencia.

Na ausência de proteção à marca, algumas empresas podem “pegar carona” nos investimentos de outras. Sem fazer o mesmo esforço para garantir segurança e qualidade podem conquistar fatias de mercado. As empresas que investem não terão seus investimentos devidamente remunerados e perderão capacidade de crescimento.

O resultado deste “problema da carona”, como é conhecido na literatura, é o subinvestimento em segurança e qualidade. O consumidor, por sua vez, perderá referência de boas marcas e não terá elementos para uma decisão ótima na hora de consumir.

Como a marca constitui referencial para o consumidor e estimula o investimento, torna-se igualmente importante para a concorrência. Sem proteção à marca, não há estímulo para conquistar o consumidor, diminuindo a rivalidade entre as empresas.

De fato, quanto maior a proteção à marca, maior é o estímulo ao investimento na marca e consequentemente ao acirramento da competição entre os principais players do mercado. Em contraste, na ausência de proteção à marca, desaparece o estímulo a se diferenciar no mercado, diminuindo a rivalidade entre as empresas.

Nesse contexto, algumas práticas restritivas verticais, como contratos de exclusividade, que podem servir para preservar uma marca, estimulam a concorrência e não o contrário, como poderia parecer à primeira vista.

Não é por acaso que as evidências econométricas indicam que em mercados onde há proteção à marca há maior concorrência do que em mercados onde a marca não é respeitada.¹

Desfazendo três mitos sobre o mercado de Gás LP

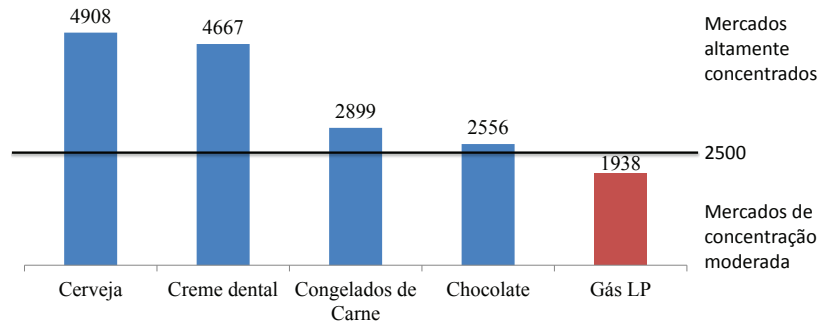
Além da noção equivocada de que a proteção à marca seria anticoncorrencial, há pelos menos três mitos que precisam ser desfeitos em relação ao mercado de Gás LP. O primeiro mito é o de que o mercado de Gás LP seria excessivamente concentrado. Os dados não corroboram esta afirmação. Como mostra o Quadro, comparativamente a outros segmentos, o mercado de Gás LP não tem

1 Véase a este respecto: “OLIVEIRA, G., FUJIWARA, T. Intellectual Property and Competition as Complementary Policies: a test using an ordered probit model.”

1 Ver a este respeito OLIVEIRA, G., FUJIWARA, T. Intellectual Property and Competition as Complementary Policies: a test using an ordered probit model, trabalho preparado para a Organização Internacional de propriedade intelectual.

ÍNDICE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HHI) PARA DIVERSOS SECTORES

HERFINDAHL-HIRSCHMAN INDEX (HHI) PARA VÁRIOS SETORES



Fonte: DOJ/FTC – 2010 e elaboração própria

La Tabla 1 muestra los datos de concentración del mercado de acuerdo con el HHI, la sigla en inglés en abreviatura de Herfindahl y Hirschman Index (HHI), que lleva el nombre de los economistas que lo desarrollaron. Este indicador varía en un intervalo de cero (mercado competitivo) a 10.000 (monopolio)². Tal como registrado en la Tabla 1, varios mercados, como la cerveza y crema dental por nombrar dos de ellos, tienen niveles de concentración mucho más altos que el mercado de Gas LP. Este, tiene la concentración por debajo del nivel de 2500, que en los Estados Unidos sería considerado un nivel alto de concentración.

El segundo mito es que un mercado oligopólico presenta una tendencia inexorable al cártel con pérdidas para el consumidor. El error en este segundo mito es considerar oligopolio como sinónimo de cártel. Oligopolio no es cártel. Oligopolio es una estructura de mercado en que hay pocas empresas (como vimos anteriormente en el caso de la distribución de Gas LP no son tan pocas así). Cártel es una práctica del mercado en que los participantes combinan para fijar precios, cantidades, entre otras acciones perjudiciales al consumidor.

Un mercado oligopólico es común en las economías modernas y no conduce necesariamente

concentração especialmente elevada pelos padrões habitualmente utilizados pelas autoridades de defesa da concorrência.

O Quadro mostra dados de concentração de mercado de acordo com o chamado HHI, a sigla em inglês para Índice de Herfindahl e Hirschman (HHI), que leva o nome dos economistas que o desenvolveram. Este indicador varia em um intervalo de zero (mercado competitivo) a 10.000 (monopólio)². Conforme registrado no Quadro 1, vários mercados como o de cervejas e o de creme dental para citar dois deles, têm níveis de concentração muito superiores aos do mercado de Gás LP. Este último apresenta concentração inferior ao nível a partir do qual uma autoridade de defesa da concorrência tradicional como a dos EUA, considera altamente concentrado.

O segundo mito é o de que um mercado oligopolizado apresentaria tendência inexorável à cartelização com perdas para o consumidor. O equívoco neste segundo mito é o de considerar oligopólio e cartel como sinônimos. Oligopólio não é cartel. O primeiro constitui uma estrutura de mercado na qual há poucas empresas (como vimos antes, no caso da distribuição do Gás LP não são tão poucas assim). O segundo é uma prática infrativa de mercado na qual os participantes fixam preços, quantidades, divisão de mercados, entre outras ações nocivas ao consumidor. Quando estas

² El IHH se calcula de la siguiente manera: $HHI = \sum_{i=1}^k s_i^2$, donde s_i es la participación de cada una de las compañías k operan en el mercado. Cuando el mercado es competitivo las participaciones de cada empresa son acerca del 0 para que $HHI = 0$. Cuando una empresa, tiene su participación en el mercado es de 100% para que el HHI sea $100^2 = 10000$

² O HHI é calculado da seguinte forma: $HHI = \sum_{i=1}^k s_i^2$, onde s_i é a participação de cada uma das k empresas que atuam no mercado. Quando o mercado é competitivo as participações de cada empresa são próximas de 0 fazendo com que $HHI = 0$. Quando há uma única empresa, sua participação no mercado é de 100%, fazendo que o HHI seja $100^2 = 10000$.

a las prácticas de cártel. Cuando ellas ocurren, deben ser prohibidas por las autoridades de defensa de la competencia. No hay relación directa entre concentración y competencia. Si las condiciones permiten, un determinado mercado puede presentar gran rivalidad entre las marcas. Uno de los factores importantes para eso es la posibilidad de entrada de nuevos competidores, que contestan el poder de mercado de la empresa ya establecida.

Tenga en consideración, por ejemplo, las líneas aéreas. Si en una determinada ruta opera solamente una empresa, tenemos una concentración de 100%. En general eso es malo para el consumidor que no tiene poder de escoger.

Suponga ahora que el órgano regulador permite la entrada de otras empresas en esa misma ruta y que el órgano de defensa de la competencia no les permita practicar divisiones de mercado. En tales circunstancias, la simple posibilidad de la entrada de otras empresas en el mercado puede ser suficiente para impedir la práctica de precios abusivos. Eso porque la empresa ya establecida evitaría la práctica de precios abusivos que pudiesen atraer concurrentes.

Este ejemplo permite recalcar dos puntos importantes:

1. Análisis de concentración es importante mas está lejos de explicar la situación de competencia que depende de otras variables, como las condiciones de entrada en el mercado;
2. Las acciones coordinadas entre el órgano regulador y el órgano de defensa de la competencia, son indispensables para asegurar buenas condiciones de competencia.

El tercer mito es que en el mercado de un bien de gran importancia social, como el Gas LP, la intervención del gobierno a través de los controles de precios es esencial para proteger al consumidor. Nada más equivocado. Contrariamente a lo que sugiere ese discurso, los intentos de control de precios al consumidor final terminan perjudicando a los propios consumidores. Aunque el tabe-lamento puede representar el precio más bajo para una parte de los consumidores, lo barato sale caro. Muchos quedan sin el producto y el mediano plazo, la calidad y seguridad se quedan comprometidos.

ocorrem devem ser reprimidas pelas autoridades de defesa da concorrência (no caso do Brasil, o CADE).

Um mercado oligopolizado é comum em economias modernas e não conduz necessariamente a práticas de cartel. Não há uma relação direta entre concentração do mercado e concorrência. Se as condições de concorrência estiverem presentes, um mercado pode apresentar grande rivalidade entre as marcas, mesmo havendo um número limitado de produtores. Um dos fatores importantes para que isso aconteça é a possibilidade de entrada de novos concorrentes que podem “contestar” o poder de mercado da empresa estabelecida.

Considere, por exemplo, o setor de aviação civil comercial. Suponha uma determinada rota na qual opera apenas uma companhia. Este mercado teria uma concentração de 100%. Em geral, isso é uma má notícia para o consumidor que não teria muita possibilidade de escolha.

Mas agora suponha que a autoridade reguladora deste setor (no Brasil, a ANAC) permita a entrada de outras companhias nesta mesma rota e que o CADE seja rigoroso coibindo qualquer divisão de mercado por parte das empresas. Em tais circunstâncias, a mera possibilidade de entrada de outras empresas na referida rota poderia disciplinar o mercado, impedindo a prática de preços abusivos. Isso porque a empresa estabelecida evitaria preços excessivamente altos que pudessem atrair o concorrente.

O exemplo acima permite ressaltar dois pontos importantes:

1. a análise de concentração é importante, mas está longe de explicar a situação da concorrência que depende de várias outras variáveis, especialmente das condições de entrada no mercado;
2. as ações coordenadas do regulador setorial e da autoridade de defesa da concorrência são decisivas para assegurar boas condições de concorrência.

O terceiro mito é o de que em um mercado de um bem essencial para a população, como o Gás LP, a intervenção do governo mediante controle de preços é indispensável para proteger o consumidor. Nada mais equivocado. Ao contrário daquilo que sugere o discurso, as tentativas de tabelamento acabam prejudicando o consumidor.

El precio regulado genera exceso de demanda, que, por su vez, modifica las condiciones de mercado. Son muchos los ejemplos de los efectos negativos del precio regulado.

En Brasil, por ejemplo, tuvo una época en que el precio de la carne era inferior al precio de equilibrio, generando exceso de demanda. Teníamos más compradores que vendedores, resultando en colas, arreglos informales y sobreprecio para encontrar el producto.

El exceso de demanda aumenta con el tiempo, porque las curvas de oferta y demanda se modifican. El consumidor quiere más producto porque el precio está artificial y los proveedores quieren guardar el producto en la espera del fin del control de precio. De nada servían las iniciativas de las autoridades.

Ejemplos en diferentes países y en diferentes épocas nos han sugerido que el control artificial de precios son insustentables y generan fuertes distorsiones.

Experimentos de mercado de Gas LP en varios países latino americanos indican tales fenómenos de distorsiones. El control de precios inhibe la innovación y desestimula la inversión. A mediano plazo, la oferta disminuye aumentando la demanda; la calidad cae, así como las inversiones en seguridad. Controles frecuentes de precios terminan por destruir el mercado, exponiendo al consumidor a la oferta escasa y problemas graves de seguridad.

El necesario equilibrio entre una buena regulación y el mercado

Las consideraciones sobre el tercer mito de la sección anterior sugieren que lo mejor sería eliminar cualquiera intervención de las autoridades del mercado de Gas LP? La respuesta es negativa. La intervención debe existir, pero no contra la lógica del mercado.

La acción reguladora del Estado debe proteger los mecanismos de mercado y no eliminarlos. Por lo tanto, una regulación moderna articulada a la defensa de la competencia constituye piezas fundamentales para el buen funcionamiento del mercado.

Los fallos del mercado como la asimetría de informaciones deben ser disminuidas y si posible, eliminadas con una buena regulación. Este es el papel principal de un ente regulador.

Embora o tabelamento possa representar preço mais baixo inicialmente, o barato sai caro, porque diminui a oferta do produto e no médio prazo, a qualidade e segurança ficam comprometidos.

O preço tabelado gera excesso de demanda, distorcendo o mercado e acarretando perda de bem estar. A história econômica está repleta de exemplos dos efeitos negativos de tabelamentos de preço. Tome-se o exemplo passado do mercado de carne no Brasil.

Quando o preço tabelado da carne era inferior ao preço de equilíbrio gerava-se excesso de demanda. Ao preço tabelado, havia mais compradores do que vendedores. Em situações deste tipo, surgem as filas, o ágio e ao arranjos informais para encontrar o produto que começa a escassear.

O excesso de demanda tende a aumentar ao longo do tempo em virtude dos deslocamentos da demanda e da oferta. De um lado, os consumidores queriam comprar mais do produto enquanto o preço estava artificialmente mais baixo. De outro, os fornecedores preferiam aguardar para ofertar o produto quando o tabelamento fosse eliminado.

E de pouco adiantava o voluntarismo das autoridades tentando coibir este comportamento “caçando boi no pasto”. Exemplos similares em centenas de países e em diferentes épocas sugerem que tabelamentos de preço são em geral insustentáveis e geram fortes distorções no mercado.

Experiências de mercados de Gas LP de vários países latino americanos comprovam a ocorrência de tais distorções. O tabelamento de preços inibe a inovação ao desestimular o investimento. No médio prazo a oferta contrai, aumentando o excesso de demanda; e a qualidade do produto diminui, bem como os investimentos em segurança. Controles frequentes de preços em vários países terminam por destruir o mercado, deixando o consumidor exposto à escassez de oferta e problemas crônicos de falta de segurança.

O necessário equilíbrio entre a regulação e o mercado

As considerações sobre o terceiro mito da seção anterior sugerem que o melhor seria eliminar qualquer intervenção das autoridades no mercado de Gás LP? A resposta é negativa. A intervenção deve existir, mas não contra a lógica do mercado.

A su vez, las entidades de defensa de la competencia deben castigar las malas prácticas, como el cártel o el precio predatorio que despega competidores del mercado de forma artificial y contraria a los intereses de los consumidores.

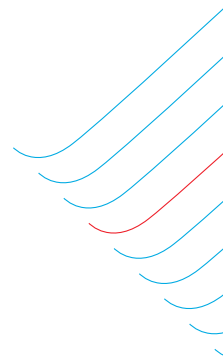
Además, las agencias reguladoras y de defensa de la competencia deben trabajar en estrecha colaboración para garantizar que las reglas establecidas estimulen la competencia y como consecuencia, la innovación y la productividad.

A ação regulatória do Estado deve proteger os mecanismos de mercado e não eliminá-los. Assim, uma regulação moderna articulada à defesa da concorrência constituem peças fundamentais para o bom funcionamento do mercado.

As falhas de mercado como a assimetria de informação devem ser atenuadas e se possível eliminadas com a boa regulação. Este é o papel em grande medida de uma agência reguladora setorial, como a Agência Nacional do Petróleo (ANP) que tem como uma de suas responsabilidades a regulação do mercado do Gas LP no Brasil.

Por sua vez, as agências de defesa da concorrência devem reprimir as práticas ilícitas, como o cartel mencionado antes ou o preço predatório que desloca concorrentes do mercado de forma artificial e contrária aos interesses dos consumidores.

Além disso, as agências reguladoras e de defesa da concorrência devem trabalhar em estreita colaboração para assegurarem que as regras estabelecidas sejam respeitadas e estimulem a concorrência e consequentemente a inovação e a produtividade. Estes são os ingredientes básicos do crescimento, não só de um mercado específico, como o do Gas LP, mas do conjunto da economia.



POLÍTICAS DE SUBSIDIO A LOS COMBUSTIBLES EN AMÉRICA LATINA: EL PRECIO DEL GLP

*POLÍTICAS DE SUBSÍDIOS A COMBUSTÍVEIS
NA AMÉRICA LATINA:
O PREÇO DO GÁS LP*

Lennys Rivera

COORDINADORA DE HIDROCARBUROS OLADE
COORDINADORA DE HIDROCARBONETOS DA OLADE

De manera general, los subsidios son un instrumento de política económica que puede observarse bajo la óptica de la política pública, por lo cual su devenir y transformación puede ser estudiada a partir de cuatro fases: necesidad, diseño, gestión y evaluación.

En la mayoría de los casos los subsidios buscan brindar a personas de escasos recursos mayor acceso a bienes y servicios, o incentivar la producción de un bien determinado, incidiendo en la conducta de empresas y consumidores. En el caso de los combustibles, los subsidios se orientan fundamentalmente a procurar acceso a la energía a los sectores con menores recursos económicos, a promover el desarrollo de algunos sectores industriales y/o a fomentar el desarrollo de energías renovables.

Las políticas públicas generan costes y beneficios y los sujetos de las medidas, tenderán a considerar más importantes aquellos que le atañen de manera personal, sobre las que le afectan de manera abstracta o como colectivo. Los subsidios a los combustibles, entre ellos los otorgados al Gas Licuado de Petróleo (GLP) de uso doméstico, inciden en la relación ahorro-presupuesto familiar, considerando su participación en la matriz del consumo residencial en comparación con otros derivados de petróleo.

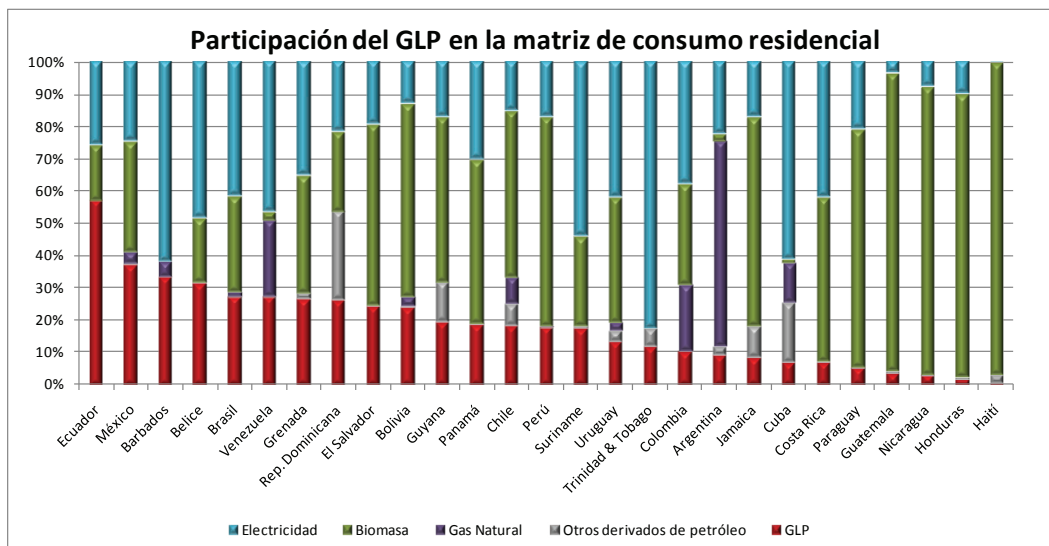
Geralmente, os subsídios são um instrumento que pode ser observado do ponto de vista da política pública. Portanto, seu devir e transformação podem ser estudados a partir de quatro fases: a necessidade, concepção, gestão e avaliação.

Na maioria dos casos os subsídios visam fornecer para os pobres mais acesso a bens e serviços, ou incentivar a produção de um determinado produto, contribuindo para gerar negócios e influir no comportamento do consumidor.

No caso dos combustíveis, os subsídios são direcionados principalmente para garantir o acesso à energia dos setores com menos recursos econômicos, para promover o desenvolvimento de certas indústrias e /ou incentivar o desenvolvimento da energia renovável.

Políticas públicas geram custos e benefícios e os sujeitos das medidas tendem a considerar mais importante seus interesses pessoais aos processos que os afetam abstrata ou coletivamente.

Os subsídios aos combustíveis, incluindo os concedidos ao Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) para uso doméstico, afetam a poupança e o orçamento das famílias, considerando a participação na matriz de consumo residencial em relação aos outros derivados petrolíferos.



Fuente: OLADE (2011). Sistema de Información Económica Energética (SIEE)

En diferentes países de América Latina y El Caribe se han planteado políticas de subsidios a los combustibles de forma directa, cruzada o a través de la creación de bandas de precios y fondos de compensación, como una respuesta al impacto de la volatilidad de los precios en los niveles de acceso a la energía y en la canasta de consumo. Estos subsidios, que se plantearon algunas veces de manera coyuntural, se mantienen en la mayoría de los países, representando generalmente un porcentaje importante de las finanzas públicas. El balance entre el beneficio del colectivo sobre el individual ha llevado a distintos países de la región a considerar el análisis de la focalización de estos subsidios hacia quienes más lo necesitan, al igual que hacia el desarrollo socio-productivo del país, como un tema de interés en su agenda política, económica y energética.

Teniendo en cuenta estos aspectos, durante el año 2012, la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE) y la Asociación Iberoamericana de Gas Licuado de Petróleo (AIGLP), adelantaron el estudio Políticas de Subsidio a los Combustibles en América Latina: El precio del GLP, bajo la coordinación de OLADE y la autoría de Mauricio Medinacelli.

Diferentes países da América Latina e do Caribe têm estabelecido políticas de subsídios ao combustível diretamente, por preços cruzados ou fundos de compensação, como uma resposta ao impacto da volatilidade dos níveis de acesso à energia e da cesta de consumo. Esses subsídios, às vezes suspensos e reintroduzidos ciclicamente, permanecem na maioria dos países, geralmente representando um importante percentual das finanças públicas.

A busca de um equilíbrio que privilegie o benefício coletivo ao interesse individual tem levado diferentes países da região a considerar a focalização desses subsídios nas camadas mais necessitadas da população, da mesma forma que se procura com o desenvolvimento socioeconômico do país, como um tema central em sua agenda política, econômica e energética.

Considerando esses aspectos, em 2012, a Organização Latino-americana de Energia (Olade) e a Associação Ibero-americana de Gás Liquefeito de Petróleo (AIGLP) levaram à frente o estudo Políticas de Subsídio aos Combustíveis na América Latina: O preço do Gás LP, sob a coordenação da Olade e autoria de Mauricio Medinacelli.

Este estudio tuvo como objetivo identificar los criterios empleados en la determinación de los precios de GLP en la región; presentar algunas experiencias en materia de focalización de subsidios y observar el impacto de determinadas políticas públicas en materia energética en un estudio de caso referido a la República del Perú; como un aporte para los países, sin perjuicio de las realidades y características propias de sus mercados.

Como criterio general, el Estudio estimó la presencia de subsidios cuando los precios domésticos de un determinado derivado del petróleo no reflejaban su oportunidad internacional, ya sea a nivel de precios paridad de exportación o paridad de importación, para ello se observó la metodología de fijación de precios y subsidios al GLP, identificándose dos grupos de países:

1. Países que a pesar de tener o no producción interna de petróleo, ajustan los precios domésticos en función a criterios internacionales. En este grupo podrían clasificarse a Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.
2. Países, generalmente productores netos de petróleo, que mantienen “congelados” los precios del GLP no ajustándoles a su oportunidad internacional, de manera general podrían clasificarse en este grupo a Argentina, Bolivia y Venezuela.

Dos momentos analíticos son importantes en la observación de una política implementada: gestión y evaluación. No obstante los resultados de estos análisis no impactan por sí solos su ciclo de vida, en especial su rediseño y/o extinción. La dinámica de los temas públicos también puede incidir en significativamente. En este sentido, en materia de ajuste de políticas de subsidio al GLP, a partir de las conclusiones obtenidas del Estudio se identifican dos tendencias generales asociadas a la focalización:

1. Eliminación del subsidio e introducir de forma conjunta otras medidas que beneficien a los sectores más vulnerables de la población, siendo la transferencia de efectivo la más utilizada.
2. Eliminación del subsidio y no ofrecer mecanismos de compensación alternativos, con un fuerte impacto en la población y generalmente con una duración muy corta, pues termina siendo derogando la medida.

Este estudo teve como objetivo identificar os critérios utilizados na determinação dos preços de Gás LP na região, apresentar algumas experiências no direcionamento dos subsídios e observar o impacto de algumas políticas de energia em um estudo de caso previsto da República do Peru, como uma contribuição para o país, sem prejuízo para as realidades e características de seus mercados.

Como regra geral, o estudo estimou a presença de subsídios quando os preços no mercado interno de um derivado de petróleo não refletissem o custo de oportunidade internacional, seja em preços de exportação ou de importação. Para isto foi observada a metodologia de fixação de preços e subsídios de GLP, identificando dois grupos de países:

1. *Os países que, tendo ou não produção doméstica expressiva de petróleo, ajustam os preços internos de acordo com critérios internacionais. Este grupo poderia ter o Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, México e Peru.*
2. *Países geralmente exportadores líquidos de petróleo, que mantiveram «congelados» os preços do Gás LP, não os ajustando a seu custo de oportunidade internacional. Caso que, em geral, permite classificar nesse grupo Argentina, Bolívia e Venezuela.*

Dois momentos de análise são importantes na observação de uma política implementada: gestão e avaliação. No entanto, os resultados destes testes, isoladamente, não impactam o seu ciclo de vida, especialmente seu redesenho e/ou extinção. A dinâmica de questões públicas também pode influenciar significativamente.

Neste sentido, em termos de definição de políticas de subsídios de GLP, o estudo identifica duas tendências gerais associadas à focalização:

1. *Eliminação do subsídio e introdução simultânea de outras medidas em conjunto para beneficiar setores mais vulneráveis da população, com a transferência de dinheiro vivo sendo a mais utilizada.*
2. *Eliminação do subsídio sem a contrapartida de mecanismos de compensação alternativos, com um forte impacto sobre a população e, geralmente, com uma duração muito curta, pois a reação política acaba forçando a revogação da medida.*

Como puede observarse, de las experiencias analizadas, el colectivo acompaña de mejor manera modificaciones de las políticas de subsidio que implican transferencias de beneficios directos a los sectores más vulnerables de la población.

Una parte central de las políticas públicas radica en la obtención de efectos deseados; cuando los efectos reales distan ampliamente del esperado, puede ser un indicativo de que las medidas no eran las adecuadas, el comportamiento de los ejecutores o de los afectados no es el requerido o bien las circunstancias del momento no eran las previstas o se han modificado sustantivamente.

Las modificaciones de carácter normativo adelantadas en Perú durante el año 2011 mediante las cuales se excluye, a grandes rasgos, del Fondo de Compensación y Estabilización de los Precios de los Combustibles creado en septiembre de 2004, aquellos combustibles dirigidos al sector industrial con el fin de que dicho mecanismo se oriente a los productos que tienen mayor incidencia en el consumidor final, como es el caso del GLP de uso doméstico abrió un espacio de análisis sobre esta temática en el país; el Estudio empleando como fuente de información primaria, las encuestas a hogares que realiza mensualmente el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú adelantó un análisis de caso a fin de observar cómo podría impactar una política de focalización del subsidio al GLP.

Como ejercicio, se plantearon tres escenarios para entregar el subsidio a las familias:

1. disminuir el precio de venta del GLP al público, asociado a una entrega de subsidio del Estado a los importadores y/o productores;
2. un incremento del precio del GLP asociado a una transferencia en efectivo a familias que perciban un ingreso por debajo del salario mínimo nacional; y
3. otorgar un subsidio directo a las familias utilizando las facturas de energía eléctrica como aproximación al ingreso per-capita.

Como pode ser visto com base nas experiências analisadas, a sociedade acolhe melhor mudanças nas políticas de subsídios que envolvam transferências de benefícios diretos para setores mais vulneráveis da população.

Uma parte essencial da política pública reside na obtenção de efeitos desejados. Quando os efeitos reais afastam-se muito do esperado, pode ser uma indicação de que as medidas não eram as mais adequadas, que o comportamento dos gestores ou dos setores afetados não é o necessário para o sucesso da opção, ou que as circunstâncias do momento não foram as planejadas, ou ainda que se alteraram substancialmente desde que a medida foi concebida.

As modificações normativas levadas a cabo no Peru em 2011, por meio das quais se exclui do Fundo de Compensação e Estabilização dos Preços dos Combustíveis, criado em setembro de 2004, os derivados dirigidos ao setor industrial, com a finalidade que o dito mecanismo, se concentrasse nos itens de maior relevância para o consumidor final, como é o caso do Gás LP de uso residencial, abriram um espaço de análise sobre esse tema no País.

Um levantamento empregando, como fonte de informação primária, as pesquisas domiciliares realizadas mensalmente pelo Instituto Nacional de Estatística e Informática do Peru, deu origem a um estudo de caso, para observar o impacto potencial de uma política de focalização do subsídio ao GLP.

Como um exercício, três cenários foram propostos para entregar o subsídio para as famílias:

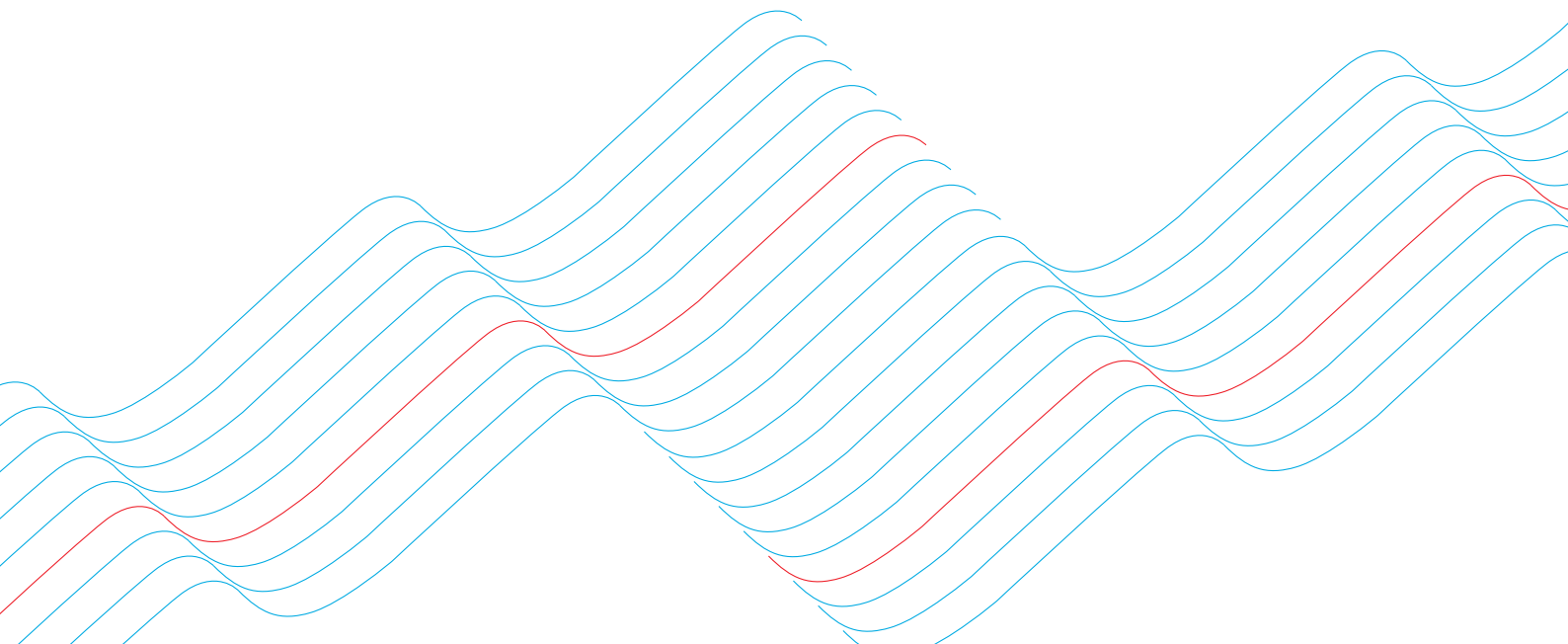
1. *diminuição do preço de venda do Gás LP para o público associado com a entrega de subsídio estatal para importadores e / ou produtores;*
2. *o aumento do preço do Gás LP associada a uma transferência de dinheiro para as famílias que recebessem uma renda inferior ao salário mínimo nacional; e*
3. *dar um subsídio direto a famílias com menores contas de energia elétrica, como uma Proxy da renda per capita.*

Los resultados obtenidos indican que el segundo escenario, es más efectivo en términos de mejora de la distribución del ingreso. En el caso del empleo de la factura eléctrica, la correlación entre el consumo de este energético y el del GLP no sobrepasa el 50% por lo cual pareciera ser más óptimo el diseño de una base datos con un ingreso per-capita menor a un umbral predeterminado.

OLADE considera un tema central de análisis la relación entre formación de precios, subsidios y tarifa social, con respecto al acceso a la energía y lo que se ha denominado "pobreza energética". Como se determinó en el Estudio, el problema de fondo con los precios de algunos derivados del petróleo, como las gasolinas, diesel oil y GLP, es que cada uno de ellos constituye un solo instrumento llamado a cumplir varios objetivos: de política energética, social y fiscal, por lo cual un ajuste de políticas, su extinción o sustitución dependerá en buena medida del llamado momentum, del empuje que hace coincidir el ciclo real de la política con la preocupación social, el apoyo político y la solución técnica más adecuada.

Os resultados indicam que o segundo cenário é mais eficaz para a melhoria da distribuição de renda. No caso do uso de contas de luz, a correlação entre o consumo de energia elétrica e do Gás LP não ultrapassa 50%, o que favorece a escolha dos beneficiários do subsídio com base uma renda per capita inferior a um limiar predeterminado, com base em bancos de dados.

A OLADE considera um foco de análise a relação entre a formação de preços, subsídios e tarifa social, no que diz respeito ao acesso à energia e o que tem sido chamado de "pobreza energética". Conforme determinado no estudo, o problema fundamental com os preços de alguns derivados de petróleo, tais como gasolina, óleo diesel e Gás LP, é que cada um deles é um único instrumento chamado a atender vários objetivos de política energética, social e fiscal. Por conta disso, um ajuste de políticas, sua extinção ou substituição dependerá em boa medida do chamado 'momentum', do impulso que faz coincidir o ciclo real da política com a preocupação social, o respaldo político e a solução tecnicamente mais adequada.



UNA VISIÓN REGIONAL PARA EL DESARROLLO DEL GLP

UMA VISÃO PARA O
DESENVOLVIMENTO
REGIONAL DO GÁS LP

Agustín Castaño

DIRECTOR PRESIDENTE DE LA ENERGY TALENT
DIRETOR PRESIDENTE DA ENERGY TALENT

A partir de algunos alertas como el estancamiento del consumo, la pérdida de participación en la matriz energética y el peso dominante del uso residencial, y facilitado por el inminente aumento de la oferta, cabe pensar en un reposicionamiento estratégico activo del GLP en América Latina, sobre la base de sus atributos diferenciadores y el desarrollo de nuevos usos, extendiendo su ciclo de vida.

Para no perder esta oportunidad deben coordinarse las acciones de todos los participantes del sector.

El GLP tiene una importante presencia en América Latina, tanto considerando la región en forma conjunta, como país por país. Su posicionamiento actual tiene aún cierto espacio para crecimiento, con diferencias entre los países. Las empresas actuantes en el sector seguramente han de explorar esa posibilidad, así como han de conseguir mejoras operacionales de corto y mediano plazo en procesos comerciales, industriales y logísticos.

Desde otro ángulo, puede plantearse un reposicionamiento estratégico activo del GLP en la región, sobre la base de sus atributos y nuevos usos. Se trata de un enfoque de largo plazo que

Diante de alertas como o consumo estagnado, a perda de participação na matriz energética e o peso dominante do uso residencial, cabe pensar em um reposicionamento estratégico ativo de GLP na América, facilitado pelo aumento iminente da oferta. Este reposicionamento teria por base os atributos do combustível e o desenvolvimento de novas aplicações e permitiria estender seu ciclo de vida.

Para evitar perder esta oportunidade deve-se coordenar as ações de todos os participantes do setor.

O Gás LP tem uma presença significativa na América Latina, como região e de país para país. Seu posicionamento atual ainda tem algum espaço para o crescimento, com diferenças entre os países. As empresas atuante no setor certamente irão explorar essa possibilidade, assim como alcançar melhorias operacionais, em curto e médio prazo, nos processos comerciais, industriais e logísticos.

De outro ângulo, pode-se considerar um reposicionamento estratégico ativo de Gás LP na região, com base em seus atributos e novos usos. Esta é uma abordagem de longo prazo que visa ampliar o ciclo de vida do produto, provavelmente

busca expandir el ciclo de vida del producto, facilitado por un muy probable aumento de la oferta interna. La búsqueda de dicho reposicionamiento genera desafíos para los distintos agentes participantes del sector, siendo nuestro propósito presentar una serie de cuestiones cuya posterior profundización permita avanzar en la materialización de la visión.

Revisemos algunos datos:

- En la última década el Consumo Mundial de GLP creció cerca del 2.3 % anual, mientras que en Latinoamérica no mostró tendencia (0.3 %) y perdió participación en la matriz energética regional (de 6.5 % para 5.6 %).

Por otra parte, la apertura del consumo muestra diferencias con el total mundial, siendo las más relevantes en los segmentos Residencial (Mundo: 47 % ; LATAM : 70 %) y Química (Mundo: 27 % ; LATAM: 7 %)

La presencia dominante del consumo residencial en la región tiene consecuencias:

- el GLP se identifica tradicional y culturalmente como un “servicio de utilidad pública” y no como un insumo energético
- es típicamente el combustible disponible para las clases socioeconómicas bajas -- frecuentemente objeto de algún tipo de incentivo directo o indirecto
- es comúnmente sometido a una mayor intervención del Gobierno, llegando a la supervisión del flujo de volúmenes – “responsabilidad por el abastecimiento”

Alcanzada la universalización del uso, la demanda se torna bastante rígida y el nivel del consumo per cápita residencial se relaciona poco con subsidios y/o con superávits.

- las alternativas generalmente disponibles son energéticos considerados como inferiores por el consumidor (leña, carbón, querosene)
- la energía eléctrica no siempre tiene suministro confiable y precio adecuado para su uso en cocción

Por otra parte, las perspectivas de demanda futura no son muy atractivas: para el corto plazo, crecimiento anual moderado (divulgado: 1.5 % en el corto plazo, poco más del crecimiento vegetativo).

facilitada por um aumento da oferta interna. A busca de reposicionamento como cria desafios para os diversos agentes envolvidos no setor, e nosso propósito é apresentar uma série de questões cujo posterior aprofundamento permitirá o progresso na materialização da visão estratégica.

Vamos analisar alguns fatos:

- Na última década, o consumo mundial de GLP cresceu cerca de 2,3% por ano, enquanto na América Latina não demonstrou tendência (0,3%) e perdeu participação na matriz energética regional (de 6,5% para 5,6%).

Além disso, a abertura da amostragem do consumo revela diferenças com o quadro global, sendo as mais relevantes nos segmentos Residencial (Mundo: 47%; AL: 70%) e Químico (Mundo: 27%; AL: 7%)

A predominância do consumo residencial na região tem conseqüências:

- O Gás LP é tradicionalmente e culturalmente identificado como “utilidade pública” e não como um insumo energético
- O combustível é geralmente disponível para as classes socioeconômicas mais baixas - muitas vezes sujeito a alguma forma de incentivo direto ou indireto
- É frequentemente submetido a maior intervenção governamental, atingindo o monitoramento de volume fornecido, com base na responsabilidade pelo abastecimento

Alcançada a universalização, a demanda torna-se bastante inelástica e o nível de consumo per capita residencial tem pouca relação com subsídios ou excedentes de oferta. As alternativas disponíveis (lenha, carvão, querosene) são geralmente considerados inferiores pelos consumidores de energia. O fornecimento de energia elétrica não é sempre confiável e com preço adequado para uso na culinária

Além disso, as perspectivas de demanda futura não são muito atraentes: para o curto prazo, crescimento anual moderado (relatado: 1,5% no curto prazo, pouco acima do crescimento vegetativo).

Cabe perguntar se estamos entrando em uma maturidade precoce. No entanto, os usos atuais não apresentam as características de estágios de maturidade, com mais aplicações, ao mesmo tempo mais seletivas.

Cabe preguntarse si estamos entrando en una madurez prematura. Sin embargo, los usos actuales no presentan las características propias de las etapas de madurez, con mayor número de aplicaciones, a la vez más selectivas.

Respecto del balance demanda – oferta, la región continúa siendo importadora neta. En Latam como un todo continúa faltando GLP y debe ser importado desde fuera de la región – la importación neta en 2010 fue de cerca de 6 millones de toneladas. Como consecuencia de la percepción de escasez, continúan en algunos países las restricciones para su uso en aplicaciones típicas – transporte, calefacción. Así, no se permiten o impulsan nuevos usos ni hay estímulos para una mayor intensidad en los existentes.

A futuro, la oferta en la región puede crecer, dependiendo de los orígenes:

- Refinación – nuevas plantas en Brasil (otros ?)
- Pre sal (impulsado por la producción de crudo)
- Recursos no convencionales – Argentina (desarrollo), México (evaluación), Colombia, Brasil, Perú (identificación)

Con el probable incremento de oferta, sobraría GLP en la región ? Cuánto ? Cuándo ? -- un mercado local creciendo al 1.5 % anual no absorbería grandes volúmenes adicionales. No se prevé un aumento radical en el uso químico.

La cadena de distribución podría pensar en mantener estable la demanda, aprovechar la abundancia del producto para renegociar para abajo el precio de compra y adueñarse del incremento del margen unitario, pero su efecto sería transitorio, porque por presión competitiva la rebaja se trasladaría al consumidor.

Así, en un escenario inercial sobraría GLP, sin usos nobles, confirmándose como commodity. No hay beneficios para la sociedad, se pierde una oportunidad

Podemos pensar la demanda desde otra perspectiva, planteando la opción de un reposicionamiento del GLP facilitado por la oferta expandida.

“El GLP es un combustible producido en la región, moderno, competitivo, eficiente y ecológico, que contribuye al desarrollo de la sociedad en el hogar, en el transporte, en el comercio, en la industria y en el agro”

Un programa de reposicionamiento sobre la base de atributos y beneficios tiene varios componentes críticos:

Em relação ao equilíbrio oferta/demanda, a região continua a ser importadora líquida. Na América Latina como um todo ainda está faltando Gás LP e deve ser importados de fora da região - as importações líquidas em 2010 foram de cerca de 6 milhões de toneladas. Como consequência da percepção de escassez, continuam em vigor, em muitos países, restrições para uso em aplicações típicas - aquecimento, transporte. Então, não são estimulados novos usos nem a maior intensidade nos usos existentes.

A oferta futura na região pode crescer, dependendo de sua origem:

- Refino - novas plantas no Brasil
- Pré sal (impulsionada pela produção de petróleo)
- Recursos não convencionais - Argentina (desenvolvimento), México (em avaliação), Colômbia, Brasil, Peru (em identificação)

Com o provável aumento na oferta na região sobraría Gás LP? Como? Quando? - Um mercado local crescendo a 1,5% ao ano não absorve grandes volumes adicionais. Um aumento dramático no uso em petroquímica não está no horizonte.

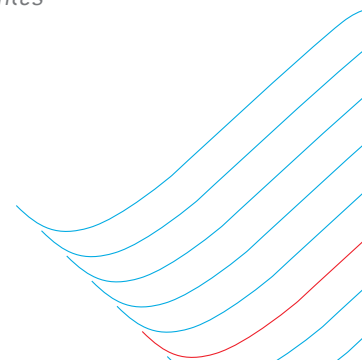
A cadeia de distribuição pode pensar em manter estável a demanda, aproveitar a abundância do insumo do produto para obter descontos no preço de compra e absorver o aumento da margem unitária, mas o efeito seria temporário, porque a pressão competitiva levaria o desconto ao consumidor final.

Assim, em um cenário inercial sobraría GLP, sem usos nobres, confirmando o insumo como commodity. Nenhum benefício para a sociedade é obtido, perde-se uma oportunidade.

Nós pensamos a demanda de outra perspectiva, considerando a opção de reposicionamento do Gás LP facilitada pela maior oferta.

“O Gás LP é um combustível produzido na região, moderno, competitivo, eficiente e ambientalmente amigável, o que contribui para o desenvolvimento da sociedade na habitação, no transporte, no comércio, na indústria e na agricultura”

Um programa de reposicionamento com base em atributos e benefícios tem vários componentes críticos:



- Políticas Públicas
- Planeamiento
- Infraestructura
- Comunicación
- Especificaciones
- Desarrollo Socio-económico

El crecimiento de los usos locales puede darse a través de varias avenidas:

- Residencial
primera fase: mayor cobertura/intensidad en usos actuales
segunda fase: edificios energéticamente eficientes, promoción de appliances, aire acondicionado
- Industrial – sustitución de carbón, leña, combustibles líquidos, electrotermia – principalmente en localizaciones remotas
- Agro – secado de granos, cría de aves, control de malezas (sustitución de pesticidas)
- Generación estacionaria como back up de energías renovables (solar, eólica)
- Automotor – auto gas, flota de ómnibus urbanos

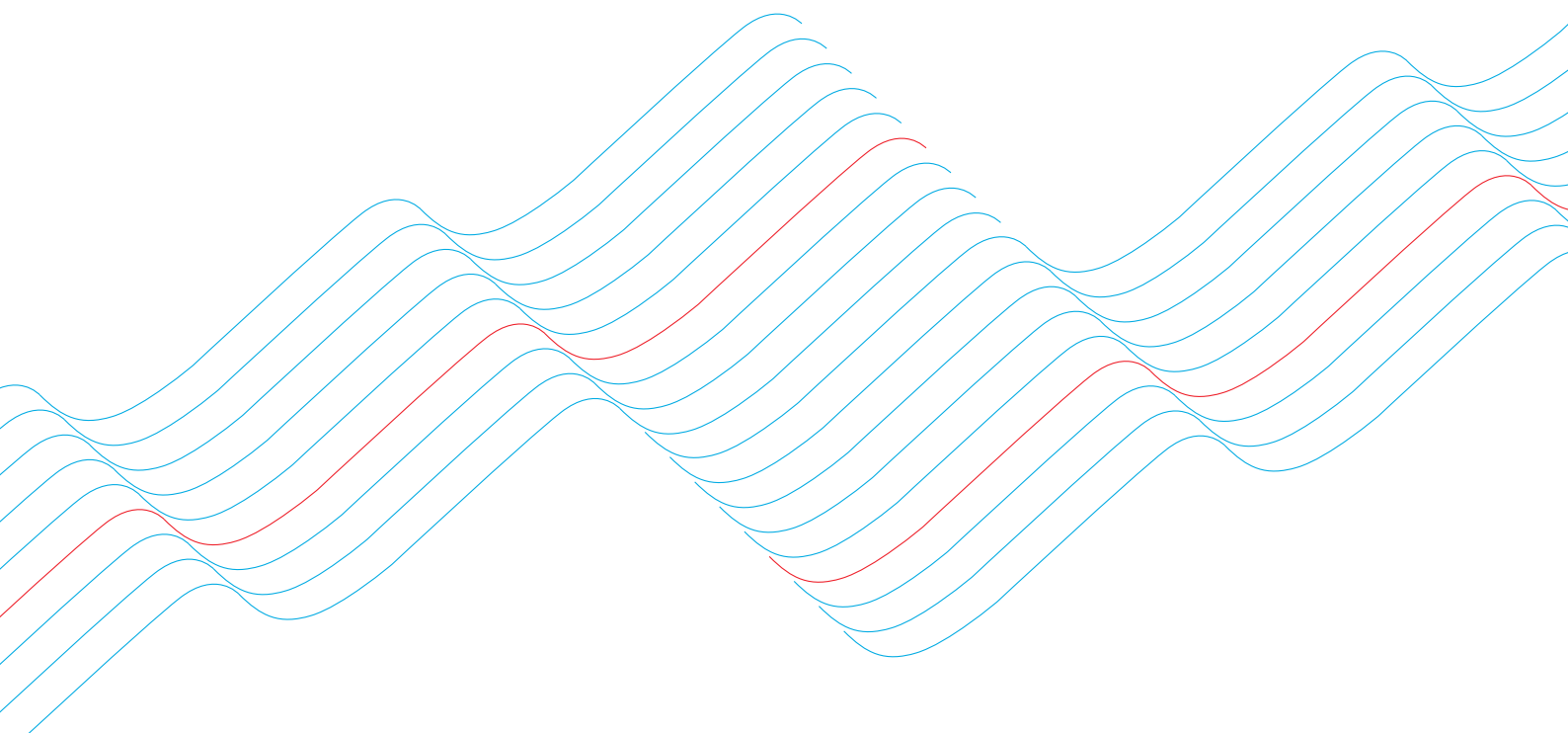
Alcanzar el reposicionamiento requeriría de acciones coordinadas entre los diferentes responsables, como: Empresas operadoras, Estados, Asociaciones nacionales.

- Política Pública
- Planejamento
- Infra-estrutura
- Comunicação
- Especificações
- Desenvolvimento Socioeconômico

O crescimento do uso do local pode ocorrer através de vários caminhos:

- Residencial
Primeira fase: o aumento da cobertura / intensidade dos usos atuais
Segunda fase: edifícios energeticamente eficientes, a promoção do uso eletrodomésticos, ar condicionado
- Industrial - substituição de carvão, combustíveis líquidos, electrotermia - principalmente em locais remotos
- Agro - secagem de grãos, criação de aves, controle de plantas daninhas (substituindo pesticidas)
- Geração estacionária como back up de energia renovável (solar, eólica)
- Automotivo - veículos de passeio, a frota de ônibus urbanos

Alcançar o reposicionamento exige uma ação coordenada entre os diversos responsáveis, tais como Empresas Operadoras, Estados Nacionais, Associações setoriais.



COOKING FOR LIFE

COOKING FOR LIFE

Michael Kelly

VICE-DIRECTOR GENERAL DE LA WLPGA
VICE-DIRETOR GERAL DA WLPGA



LA CAMPAÑA DE WLPGA CON COOKING FOR LIFE, PRETENDE CONVERTER AL GAS LP, HASTA 2030, MIL MILLONES DE PERSONAS QUE SUFREN LOS EFECTOS DE LA POLUCIÓN CASERA

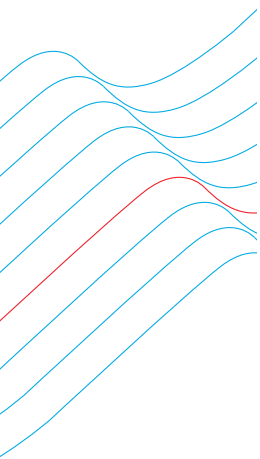
A CAMPANHA DA WLPGA “COOKING FOR LIFE” PRETENDE CONVERTER À GÁS LP, ATÉ 2030, 1 BILHÃO DE PESSOAS QUE SOFREM DOS EFEITOS DA INDOOR-AIR POLLUTION

La Asociación Mundial de Gas LP - WLPGA anuncia la campaña COOKING FOR LIFE.

Cerca de cuatro millones de personas mueren a cada año, por exposición a humo de cocina, la gran mayoría en países de bajo ingreso. Esto significa 457 muertes a cada hora; o casi ocho muertes por minuto. Además, la polución del aire en las casas (HPA), por ser clasificada como factor de riesgo y no como una enfermedad, recibe poco o ningún soporte de los fondos globales para problemas de salud de esa proporción, incluso por que mata más que malaria, tuberculosa y HIV/AIDs. Aun hoy, 2.8 mil millones de personas cocinan con combustibles tradicionales como carbón, leña o kerosene.

Cozinhando pela vida. Esse é o tema da campanha da Associação Mundial de Gás LP. A exposição excessiva a fumaça de cozinha mata todo ano cerca de quatro milhões de pessoas, a grande maioria em países de baixa renda. São 457 mortes por hora, praticamente oito por minuto.

Por ser considerada fator de risco e não uma enfermidade, a poluição dos ar nas casas (HPA) recebe pouco ou nenhum apoio dos fundos globais para problemas de saúde dessa proporção, mesmo matando mais do que a malária, a tuberculose e a AIDS.



Por eso, la Asociación Mundial (WLPGA) inauguro COOKING FOR LIFE durante el Foro Mundial de Bali. COOKING FOR LIFE es una campaña por cinco años de WLPGA, por debajo de la marca Energía Excepcional (www.exceptionalenergy.com) para mejorar la percepción de los pueblos afectados por ese gran problema de salud pública y encontrar modos de proveer un combustible alternativo limpio, tal como el Gas LP, para sustituir la leña, el carbón y el kerosene que hoy utilizan para cocinar. WLPGA pretende convertir mil millones de personas al Gas LP, hasta 2030.

El Gas LP es un combustible limpio y transportable que puede ser virtualmente utilizado en cualquier sitio. Atingir ese objetivo resultaría en menor número de muertos por polución casera, alrededor de 500.000 por año.

El lanzamiento del programa COOKING FOR LIFE, fue concebido para coincidir con el programa de Naciones Unidas “Energía Sustentable para Todos”, también lanzado en 2012, para llamar la atención a la necesidad urgente de erradicar La pobreza en energía y para el cual WLPGA se ha comprometido en suportar La provision de Gas LP en 5 países en desarrollo hasta 2016.

WLPGA también espera alcanzar su ambicioso objetivo de mil millones de personas, a través del apoyo de gobiernos, agencias de desarrollo, organizaciones no gubernamentales y de la industria de Gas LP; de fondos de investigación de daños a la salud resueltos del uso de combustibles tradicionales para cocinar; desarrollando estudios de caso y directrices dirigidas al amplio uso del gas LP para cocinar; trabajando con formadores de opinión para acordar estrategias alcanzables para el uso masivo del Gas LP.

En diciembre de 2012, un estudio global sobre el daño y los riesgos a la salud (Global Burden Disease), alcanzó virtualmente cada país. Ese estudio mostró que, gracias a nuevos datos sobre problemas cardíacos, catarata, cáncer de pulmón y otras enfermedades de pulmón, los daños causados por polución casera son en realidad el doble de las estimativas anteriores. Tres millones y quinientas mil muertes prematuras al año, de adultos y jóvenes constantemente expuestos al humo de cocinar con leña, carbón o kerosene; 500.000 muertes adicionales ocurren por exposición indirecta, por que el humo que contamina la casa sale por La chimenea.

Este estudio también mostró que el HPA es la más grande fuente ambiental de muertes pre-

Ainda hoje, 2,8 bilhões de pessoas cozinham com combustíveis tradicionais, como madeira, carvão ou querosene. Por isso, a Associação Mundial de Gás LP (WLPGA) lançou a campanha Cooking For Life (Cozinhando Pela Vida) É uma campanha por cinco anos, sob a marca Energia Excepcional (www.energiaexcepcional.com) para melhorar a percepção sobre as pessoas afetadas por este problema de saúde pública e encontrar maneiras de fornecer uma alternativa de combustível limpo, como GLP, para substituir o carvão, madeira e querosene usados hoje no cozimento dos alimentos.

A WLPGA visa transformar um bilhão de pessoas em consumidores de Gás LP até 2030. Gás LP é um combustível limpo, transportável e que pode ser usado em praticamente qualquer lugar. Attingir a meta de expansão do consumo traçada pela WLPGA resultaria em menos mortos pela poluição doméstica, salvando em torno de 500 mil vidas por ano.

O lançamento da COOKING FOR LIFE foi programado para coincidir com o lançamento do programa das Nações Unidas (ONU) ‘Energia Sustentável para Todos’. A coincidência ajuda a chamar atenção para a necessidade urgente de eliminar a pobreza em energia, pelo que a WLPGA comprometeu-se a suportar o fornecimento de Gás LP de cinco economias em desenvolvimento até 2016.

A WLPGA espera attingir sua ambiciosa meta de um bilhão de consumidores por meio do apoio de governos, agências de desenvolvimento, organizações não-governamentais e da indústria de Gás LP. Esse apoio financiará pesquisa sobre danos à saúde causados pelo uso de combustíveis tradicionais para o preparo de refeições; o desenvolvimento de estudos de caso e a divulgação das orientações para o uso generalizado de GLP para cozinhar, trabalhando com líderes de opinião para acertar estratégias viáveis para incentivar o uso maciço do combustível.

Em dezembro de 2012, um estudo abrangente dos danos e riscos para a saúde (Carga Global de Doenças), atingiu praticamente todos os países. Esse estudo mostrou - graças a novos dados sobre doenças cardíacas, catarata, câncer de pulmão e outras doenças pulmonares - que os danos causados pela poluição caseira são, na verdade, o dobro das estimativas anteriores.

São três milhões e 500 mil mortes prematuras por ano de adultos e jovens, constantemente expostos à fumaça de cozinhar com carvão,



LA HERRAMIENTA LLAVE PARA LLAMAR LA ATENCIÓN AL TEMA DE LA POLUCIÓN CASERA ES EL SITIO WEB DE COOKING FOR LIFE ([VIA WWW.WORLDPGAS.COM](http://WWW.WORLDPGAS.COM)). EL SITE INCLUYE UNA HERRAMIENTA DE FÁCIL COMPRENSIÓN QUE EXPLICA LA CAMPAÑA, LOS PROBLEMAS CON LA POLUCIÓN, COMO EL GAS LP PUEDE AYUDAR Y COMO OTRAS ENTIDADES PUEDEN ADHERIR AL PROGRAMA.

A FERRAMENTA CHAVE PARA CHAMAR A ATENÇÃO AO TEMA DE INDOOR-AIR POLLUTION É O WEBSITE DO “COOKING FOR LIFE” (VIA WWW.WORLDPGAS.COM). O SITE INCLUI UMA FERRAMENTA DE FÁCIL COMPREENSÃO QUE EXPLICA A CAMPANHA, OS PROBLEMAS COM A POLUIÇÃO, COMO O GÁS LP PODE AJUDAR E COMO OUTRAS ENTIDADES PODEM ADERIR AO PROGRAMA

maturas. Con relación a La exposición indirecta, el estudio muestra que es un componente significativo de polución del aire: arriba de 30% de la polución del aire en India, por ejemplo.

HPA es también un grande contribuidor de enfermedades no comunicadas a los órganos de salud, del cáncer de pulmón a otros daños respiratorios. El estudio global de Naciones Unidas ha constatado que el más grande y de más rápido crecimiento, problema de salud pública en el mundo, afectando países ricos y pobres, son las enfermedades “no-comunicadas”. Aún más, el estudio afirma que HPA es el segundo más grande factor de riesgo para mujeres y niñas.

Por todo eso, WLPGA firmó un acuerdo con La Alianza Global para Hornos de Cocina Limpios, para incrementar el esfuerzo global en la búsqueda de soluciones limpias para cocinar. Además, WLPGA en 2012, ha publicado dos investigaciones sobre la salud y los impactos socio-económicos de cocinar con combustibles tradicionales. Un estudio sobre los impactos del uso de las florestas para cocinar con biomasa debe ser publicado el próximo año y, finalmente, estudios de caso que explotan las barreras para el incremento del uso de Gas LP para cocinar, en países en desarrollo, están siendo realizados.

madeira ou querosene. Outras 500 mil mortes ocorrem pela exposição indireta pela fumaça que sai da lareira e polui as casas.

Este estudo também mostrou que o HPA é a maior fonte ambiental de mortes prematuras. Em relação à exposição indireta, o estudo mostra que o HPA é um importante componente da poluição do ar: mais de 30% na Índia, por exemplo. As emissões domésticas são um grande contribuinte para doenças não declaradas aos organismos de saúde, o câncer de pulmão e os danos respiratórios.

O estudo global da ONU descobriu que o maior e mais crescente problema de saúde pública em todo o mundo, afetando ricos e pobres, são as doenças «não comunicadas». Além disso, o estudo alerta que HPA é o segundo maior fator de risco para mulheres e meninas.

Por tudo isso, a WLPGA assinou um acordo com a Aliança Global para os Fornos de Cozinha Limpos para aumentar o esforço global na busca de soluções. Além disso, a WLPGA em 2012, publicou dois estudos sobre saúde e impactos sócio-econômicos dos combustíveis da cozinha tradicional. Um estudo sobre os impactos do uso de florestas para cozinhar com biomassa deve

WLPGA también va a promover mayor percepción de los males del HPA, a través de la mídia social, en una campaña a ser lanzada en primer trimestre de 2013, así como la distribución de nuevo video sobre el HPA, desarrollando nuevos acuerdos, identificando proyectos de suceso en La expansión del gas LP y disminuyendo el interés en los combustibles tradicionales (leña, carbón y kerosene). Eses proyectos adoptarán la marca COOKING FOR LIFE, como un sello de aprobación y soporte.

También en 2013, WLPGA va a divulgar nuevos datos del GBD que permitirán mejor visión de los impactos de la polución casera, país a país, divulgar metas para los países más afectados por el HPA y otros daños derivados del uso de combustibles tradicionales (leña, carbón y kerosene) como la India, seleccionando otros países en el sudeste de Asia y África del sub-Sahara.

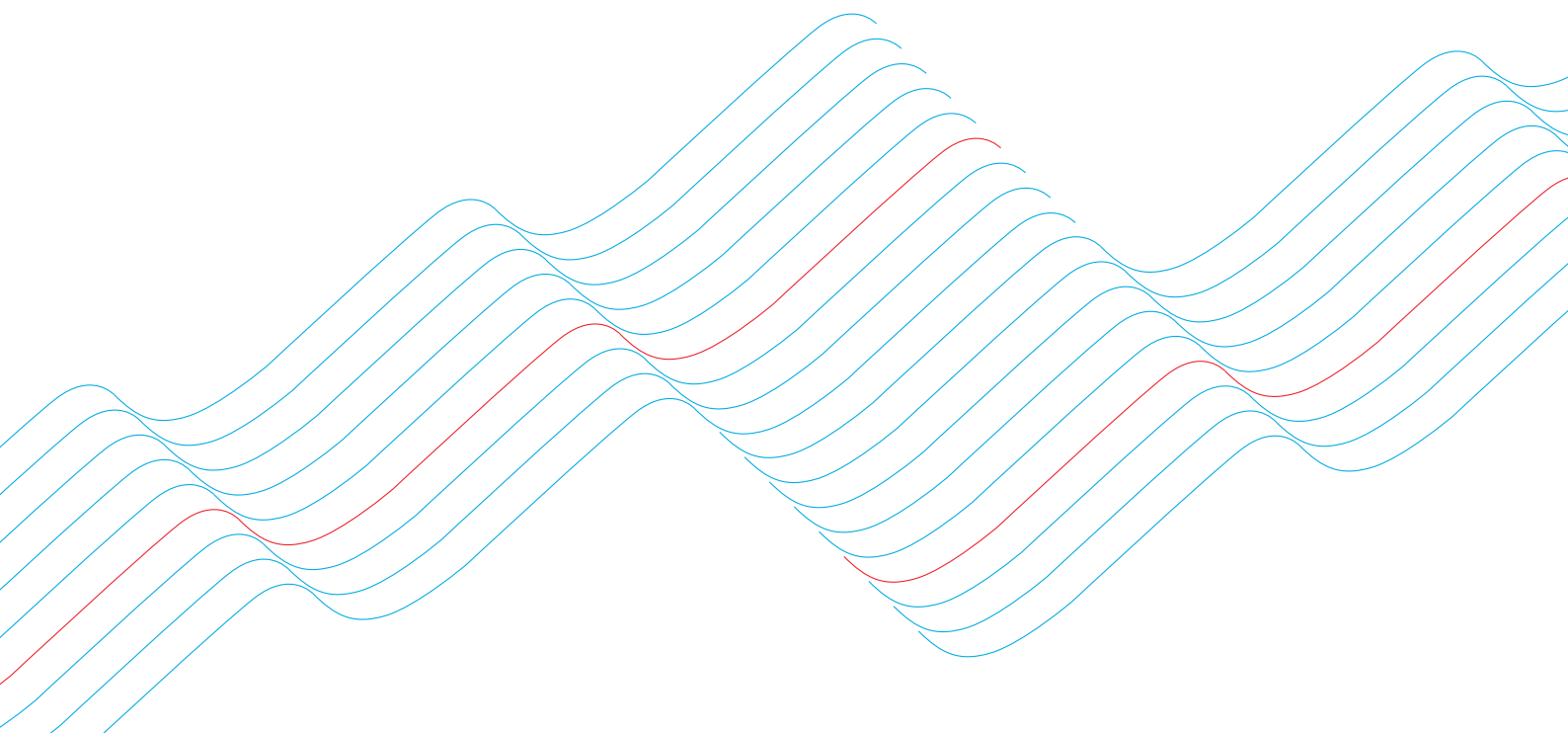
Para asegurar que COOKING FOR LIFE tiene voz global, WLPGA participará de las más importantes conferencias internacionales tratando de los daños que de curren del uso de combustibles tradicionales. La primera de ellas, el Clean Cooking Forum, tendrá lugar en Phnom Penh, Cambodia, en Marzo.

ser publicado no próximo ano e, eventualmente, estudos sobre as barreiras para explorar o aumento do uso de GLP para cozinhar em países em desenvolvimento.

A associação mundial também irá promover uma maior conscientização sobre os males do HPA, por meio de mídia social, em uma campanha para ser lançado no primeiro trimestre de 2013, a distribuição de vídeo sobre HPA, e o desenvolvimento de novos acordos. A estratégia é identificar projetos de sucesso na expansão do gás LP e diminuindo interesse em combustíveis tradicionais (madeira, carvão vegetal e querosene). Esses projetos levam a marca COOKING FOR LIFE, como um selo de aprovação e suporte.

Também este ano, a WLPGA divulgará novos dados da CGD para permitir melhor visualização dos impactos da poluição doméstica, país por país, com metas para os países mais afetados pela HPA e outros danos resultantes do uso de combustíveis tradicionais (madeira, carvão vegetal e querosene) como a Índia, e países do Sudeste Asiático e da África subsaariana.

Para garantir que COOKING FOR LIFE tenha voz global, a WLPGA tomará parte das mais importantes conferências internacionais, tratando dos danos que decorrem do uso de combustíveis tradicionais. O primeiro desses encontros será o Clean Cooking Forum, o Fórum de Culinária Limpa a ser realizado em Phnom Penh, no Camboja, em março deste ano.



EL PROGRAMA GAS LEGAL EN BRASIL

*O PROGRAMA GÁS LEGAL
NO BRASIL*

Sergio Bandeira de Mello

PRESIDENTE DEL SINDIGÁS
PRESIDENTE DO SINDIGÁS



El Programa Nacional para Erradicación del Comercio Irregular de GLP, Programa Gas Legal, o solo PGL, ha sido lanzado por la Agencia Nacional del Petróleo, Gas Natural y Biocombustibles - ANP, en colaboración con diversas instituciones – entre ellas el Sindicato Nacional de las Empresas Distribuidoras de Gas Licuado de Petróleo (Sindicás), en septiembre de 2010, con la intención de combatir la reventa irregular de Gas LP en Brasil. Los resultados, después de poco más de dos años de existencia del proyecto, son altamente positivos, tanto en términos de reducción efectiva de la comercialización irregular, como bajo la óptica del aumento del número de empresas autorizadas por ANP a comercializar el producto.

La iniciativa de creación del Programa Gas Legal surgió frente a un escenario bastante preocupante encontrado en todo territorio nacional. Pasó a ser considerado común y corriente encontrar cilindros de Gas LP en cualquier establecimiento comercial, almacenados de las formas más inseguras posibles, sin que la sociedad tuviera conocimiento de los riesgos y sin que las autoridades públicas entendieran sus responsabilidades, lo que es gravísimo. La práctica de reventa informal del producto era tan común que la propia población se acostumbró a ver bombonas de gas siendo comercializados en abarroterías, carnicerías, farmacias, bares y otros establecimientos comer-

O Programa Nacional para Erradicação do Comércio Irregular de GLP, Programa Gás Legal, ou somente PGL, foi lançado pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP, em parceria com diversas instituições – entre elas o Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindicás) –, em setembro de 2010, com o intuito de combater a revenda irregular de Gás LP no Brasil. Os resultados, após pouco mais de dois anos de existência do projeto, são altamente positivos, tanto em termos de redução efetiva da comercialização irregular, quanto sob a ótica do aumento do número de empresas autorizadas pela ANP a comercializar o produto.

A iniciativa de criação do Programa Gás Legal partiu diante de um cenário bastante preocupante encontrado em todo território nacional. Passou a ser considerado comum e corrente encontrar cilindros de Gás LP em qualquer estabelecimento comercial, armazenados das formas mais inseguras possíveis, sem que a sociedade tivesse conhecimento dos riscos e sem que as autoridades públicas entendessem suas responsabilidades, o que é gravíssimo. A prática de revenda informal do produto era tão comum que a própria população se acostumou a ver botijões de gás sendo vendidos em mercearias, açougues, farmácias, bares e outros estabelecimentos comerciais que

ciales que muchas veces no poseen autorización para el ejercicio de esa actividad. Toda esa situación ofrecía grandes riesgos para la sociedad y, por esto, accidentes ocurrían con razonable frecuencia.

Los obstáculos a ser combatidos eran enormes. La fiscalización estaba a cargo exclusivo del organismo federal, es decir, de ANP, lo que, por razones obvias, impedía una capilaridad suficiente para cohibir las prácticas ilegales. En agosto de 2010 (antes del inicio del programa) existían alrededor de 36 mil puestos de reventa autorizados por ANP operando en el país. Aproximadamente el 75% de los municipios brasileños poseían por lo menos una reventa de Gas LP legalizada, o sea, más de 1.300 ciudades no tenían siquiera un establecimiento autorizado a revender el producto, incluso cuando se sabe que la cobertura del producto es del 100% de los municipios nacionales. De esa manera, podemos concluir que gran parte de esas ventas seguramente estaban siendo hechas en establecimientos no autorizados. Esta situación de proliferación de la informalidad, antes de la creación del programa, generó, incluso, una especie de “selección adversa”, pues muchas empresas autorizadas y cumplidoras de todas las normas, en vez de prosperar, sufrían los perjuicios impuestos por la competencia del revendedor no autorizado y terminaban por lanzarse para fuera del mercado.

Ante este escenario, se ha creado el Programa Gas Legal fundamentado en tres pilares principales:

1. Represión a la informalidad – a través de una actuación basada principalmente en inteligencia y coordinación; inteligencia para definir los blancos más importantes, o sea, los verdaderos fomentadores del mercado informal (revendedores y/o distribuidoras autorizados que abastecen los puntos de venta irregulares); y coordinación ejercida por ANP que sumó fuerzas con los diversos poderes públicos locales (ministerios públicos de los Estados y federal, policías, cuerpos de bomberos, Procons (Protección al consumidor), ayuntamientos municipales, órganos hacendarios, defensa civil etc.), pulverizando su capacidad fiscalizadora;
2. Profesionalización de las reventas – por medio de una permanente agenda de cursos, charlas y videoclases para los colaboradores, distribución de manuales de seguridad y cartillas informativas, además de programas que pasaron a facilitar la diferenciación,

muitas vezes não possuem autorização para o exercício dessa atividade. Toda essa situação oferecia grandes riscos para a sociedade e, por isto, acidentes ocorriam com razoável frequência.

Os entraves a serem combatidos eram enormes. A fiscalização vinha recaindo como responsabilidade exclusiva do organismo federal, isto é, da ANP, o que, por razões óbvias, impedia uma capilaridade suficiente para coibir as práticas ilegais. Em agosto de 2010 (antes do início do programa) existiam em torno de 36 mil postos de revenda autorizados pela ANP operando no país. Aproximadamente 75% dos municípios brasileiros possuíam ao menos uma revenda de Gás LP legalizada, ou seja, mais de 1.300 cidades não tinham sequer um estabelecimento autorizado a revender o produto, mesmo quando se sabe que a cobertura do produto é de 100% dos municípios nacionais. Dessa forma, podemos concluir que grande parte dessas vendas só poderia estar sendo feita em estabelecimentos não autorizados. Esta situação de proliferação da informalidade, antes da criação do programa, gerou, inclusive, uma espécie de “seleção adversa”, pois muitas empresas autorizadas e cumpridoras de todas as normas, em vez de prosperarem, sofriram os prejuízos impostos pela concorrência do revendedor não autorizado e acabavam sendo empurrados para fora do mercado.

Diante deste cenário, criou-se o Programa Gás Legal em três pilares principais:

1. *Repressão à informalidade – através de uma atuação baseada principalmente em inteligência e coordenação; inteligência para definir os alvos mais importantes, ou seja, os verdadeiros fomentadores do mercado informal (revendedores e/ou distribuidoras autorizados que abastecem os pontos de venda irregulares); e coordenação exercida pela ANP que somou forças com os diversos poderes públicos locais (ministérios públicos dos Estados e federal, polícias, corpos de bombeiros, Procons, prefeituras municipais, órgãos fazendários, defesa civil etc.), pulverizando sua capacidade fiscalizatória;*
2. *Profissionalização das revendas – por meio de uma permanente agenda de cursos, palestras e vídeo-aulas para os colaboradores, distribuição de manuais de segurança e cartilhas informativas, além de programas que passaram a facilitar a diferenciação, por parte dos consumidores, das revendas autorizadas das irregulares;*

por parte de los consumidores, de las reventas autorizadas de las irregulares;

3. Concienciación al consumidor – ANP elaboró una cartilla con 10 sugerencias para que el consumidor sepa el modo correcto de manosear y almacenar las bombonas, que es distribuida en las reuniones y demás eventos del programa; además de la creación, en 2012, del Programa Gas Legal en la Escuela, dirigido para niños de 8 a 12 años, que cuenta con la participación de agentes del cuerpo de bomberos. Durante el programa, los niños ven a un dibujo animado educativo y reciben un cómic con información acerca de la utilización correcta y segura del gas de cocina en sus casas.

Estos tres pilares sintetizan lo que es el Programa Gas Legal hoy, pero las diversas iniciativas fueron desarrolladas y probadas desde la creación del proyecto y permanecen pasando por perfeccionamientos constantes, fruto del aprendizaje continuo que el programa proporciona.

ANP creó un reglamento interno para el Programa Gas Legal y el país ha sido dividido para facilitar la gestión y coordinación del programa. Esa coordinación es la forma de legitimar e implementar las acciones del proyecto, y se hace por medio de un “Comité Nacional” y otros ocho “Comités Regionales”. De esta forma, la agencia descentralizó las acciones y atrajo, además de los órganos estatales y municipales, el propio mercado para participar de forma activa en el proyecto. Desde la primera reunión regional, ocurrida en octubre de 2010, fueron establecidas nuevas colaboraciones con las diversas instituciones para irradiar la fuerza de fiscalización sobre las irregularidades mapeadas del mercado.

Uno de los principales colaboradores públicos de ese programa fue el Ministerio Público de la Defensa del Consumidor de los diversos Estados y del Distrito Federal, pero también se pone de relieve la actuación de los Procons estatales y municipales, como también del Cuerpo de Bomberos en diversos estados.

Conforme explicado anteriormente, números bastante significativos ya fueron alcanzados, con destaque mayor para la reducción de la informalidad del sector, que llegó a niveles alrededor del 65% en escala nacional (datos que son acompañados con base en un banco de datos de puntos de ventas ilegales). Desde el inicio del PGL, más de 8.500 establecimientos fueron fiscalizados, cerca de 2.500 infracciones redactadas solo por ANP, 1.100 establecimientos fueron vedados y cerca de 140

3. *Conscientização ao consumidor – a ANP elaborou uma cartilha com 10 dicas para que o consumidor saiba o modo correto de manusear e armazenar os botijões, que é distribuída nas reuniões e demais eventos do programa; além da criação, em 2012, do Programa Gás Legal na Escola, voltado para crianças de 8 a 12 anos, que conta com a participação de agentes do corpo de bombeiros. Durante o programa, as crianças assistem a um desenho animado educativo e recebem um gibi com informações acerca da utilização correta e segura do gás de cozinha em suas casas.*

Estes três pilares sintetizam o que é o Programa Gás Legal hoje, mas as diversas iniciativas foram desenvolvidas e testadas desde a criação do projeto e permanecem passando por aprimoramentos constantes, fruto do aprendizado contínuo que o programa proporciona.

A ANP criou um regimento interno para o Programa Gás Legal e o país foi dividido para facilitar a gestão e coordenação do programa. Essa coordenação é a forma de legitimar e implementar as ações do projeto, e é feita por meio de um “Comitê Nacional” e outros oito “Comitês Regionais”. Desta forma, a agência descentralizou as ações e atraiu, além dos órgãos estaduais e municipais, o próprio mercado para participar de forma ativa no projeto. Desde a primeira reunião regional, ocorrida em outubro de 2010, foram estabelecidas novas parcerias com as diversas instituições para irradiar a força de fiscalização sobre as irregularidades mapeadas do mercado.

Um dos principais parceiros públicos desse programa foi o Ministério Público da Defesa do Consumidor dos diversos Estados e do Distrito Federal, mas também é de se destacar a atuação dos Procons estaduais e municipais, como também do Corpo de Bombeiros em diversos estados.

Conforme explicado anteriormente, números bastante significativos já foram alcançados, com destaque maior para a redução da informalidade do setor, que chegou a patamares em torno de 65% em escala nacional (dados que são acompanhados com base em um banco de dados de pontos de vendas ilegais). Desde o início do PGL, mais de 8.500 estabelecimentos foram fiscalizados, cerca de 2.500 autuações lavradas somente pela ANP, 1.100 estabelecimentos foram interditados e cerca de 140 abastecedores de pontos informais foram interditados. Paralelamente, um número superior a 15 mil novas revendas foram autorizadas a iniciar suas operações em todo o país.

abastecedores de puntos informales también fueron vedados. Paralelamente, un número superior a 15 mil nuevas reventas fueron autorizadas a iniciar sus operaciones en todo el país.

Ya existen diversas iniciativas independientes llevadas a cabo por diferentes entes públicos locales. Se tiene como ejemplo la Policía Civil del Espírito Santo, la Policía Civil del Río Grande del Norte, y, más recientemente, la Policía Civil del Estado de Bahía. De la misma forma, la propia ANP viene desarrollando, por medio de sus oficinas regionales, iniciativas pulverizadas. Por ejemplo, en Minas Gerais ocurrió un Ciclo de Charlas del Programa Gas Legal, que pasó por diversos municipios importantes fuera de la región metropolitana de Belo Horizonte. En Bahía, se ofreció un curso especializado y educativo para los revendedores locales. A ejemplo de Minas Gerais, una serie de reuniones ha sido realizada en Río Grande do Sul. Ya en Río de Janeiro, han sido realizadas operaciones de combate al comercio irregular en ciudades de la Baixada Fluminense, Región Serrana y en el sur del Estado.

Además de eso, ANP firmó, desde el inicio del Programa Gas Legal, convenios de cooperación técnica para fiscalización exclusiva de la reventa de Gas LP con el cuerpo de bomberos de los Estados de Goiás (en 2011) y Mato Grosso (en 2012), y está en negociación con la corporación del Pará y del Paraná. También fueron firmados convenios con los Procons de los Estados del Espírito Santo (2011), Maranhão (2012), Pernambuco (2012) y Amapá (2012), y ya hay acuerdos iniciales con los órganos competentes del Pará y del Mato Grosso do Sul.

El Programa Gas Legal en la Escuela ha sido otro gran éxito. Solo en 2012, el proyecto llegó a seis escuelas públicas y una particular, en diferentes localidades del país.

Para 2013, las expectativas son las mejores posibles. Continuaremos nuestro trabajo al lado de ANP, gran mentora y coordinadora del Programa Gas Legal, y de todos los agentes involucrados en esta iniciativa tan noble. Todo esto con el objetivo de erradicar totalmente la comercialización irregular de Gas LP, asegurando una competencia saludable para los agentes de mercado y, principalmente, más seguridad a la sociedad brasileña.

Por todo esto, podemos afirmar que el Programa Gas Legal se constituye en un verdadero caso de éxito, uno de los más eficaces programas de alianzas público-privadas en el combate a la irregularidad, informalidad e inseguridad contra el consumidor.

Já existem diversas iniciativas independentes levadas a efeito por diferentes entes públicos locais. Cite-se como exemplo a Polícia Civil do Espírito Santo, a Polícia Civil do Rio Grande do Norte, e, mais recentemente, a Polícia Civil do Estado da Bahia. Da mesma forma, a própria ANP vem desenvolvendo, por meio de seus escritórios regionais, iniciativas pulverizadas. Por exemplo, em Minas Gerais ocorreu um Ciclo de Palestras do Programa Gás Legal, que passou por diversos municípios importantes fora da região metropolitana de Belo Horizonte. Na Bahia, foi oferecido um curso especializado e educativo para os revendedores locais. A exemplo de Minas Gerais, uma série de reuniões foi realizada no Rio Grande do Sul. Já no Rio de Janeiro, foram realizadas operações de combate ao comércio irregular em cidades da Baixada Fluminense, Região Serrana e no sul do Estado.

Além disso, a ANP firmou, desde o início do Programa Gás Legal, convênios de cooperação técnica para fiscalização exclusiva da revenda de Gás LP com o corpo de bombeiros dos Estados de Goiás (em 2011) e Mato Grosso (em 2012), e está em negociação com a corporação do Pará e do Paraná. Também foram firmados convênios os Procons dos Estados do Espírito Santo (2011), Maranhão (2012), Pernambuco (2012) e Amapá (2012), e já há tratativas iniciais com os órgãos competentes do Pará e do Mato Grosso do Sul.

O Programa Gás Legal na Escola tem sido outro grande sucesso. Somente em 2012, o projeto chegou a seis escolas públicas e uma particular, em diferentes localidades do país.

Para 2013, as expectativas são as melhores possíveis. Continuaremos nosso trabalho ao lado da ANP, grande mentora e coordenadora do Programa Gás Legal, e de todos os agentes envolvidos nesta iniciativa tão nobre. Tudo isto com o objetivo de erradicar totalmente a comercialização irregular de Gás LP, garantindo uma concorrência saudável para os agentes de mercado e, principalmente, mais segurança para a sociedade brasileira.

Por tudo isto, podemos afirmar que o Programa Gás Legal se constitui em um verdadeiro caso de sucesso, um dos mais eficazes programas de alianças público-privadas no combate à irregularidade, informalidade e insegurança contra o consumidor.



MERCADO DEL GAS LICUADO ENVASADO RESIDENCIAL EN CHILE

O MERCADO RESIDENCIAL
CHILENO DE GÁS LP ENGARRAFADO

Angel Mafucci

GERENTE GENERAL DE LA LIPIGAS
GERENTE GERAL DA LIPIGAS

En Chile, el **GLP Envasado** está posicionado en la mayoría de los hogares como una de las principales fuentes de energía, tanto para la cocina, como para el agua caliente y la calefacción. Éste posee una penetración mayor al 90% de los hogares y un consumo total de 700.000 toneladas anuales promedio últimos 5 años.

La industria chilena se caracteriza por sus altos niveles de competitividad y satisfacción del cliente, destacando en el primer lugar entre las empresas de servicios básicos, retail y otros consumos masivos¹.

Parte fundamental del desarrollo de la industria está dado por la logística y modelo de distribución al cliente final, el cual ha evolucionado durante los últimos 30 años. En un principio, la venta de GLP envasado se realizaba a través de puntos de ventas locales, la cual fue migrando hacia un servicio netamente de reparto a domicilio de pedidos telefónicos sustentado por un modelo de distribución capaz de satisfacer la demanda actual de 5 millones de hogares.

El modelo de distribución se encuentra fuertemente influenciado por el comportamiento de

1 Estudio Procalidad: Satisfacción de consumidores (www.procalidad.cl)

No Chile, o Gás LP engarrafado está presente na maioria dos lares como uma das principais fontes de energia, tanto para a cozinha quanto para o aquecimento de água e a calefação. O gás de botijão possui uma penetração superior a 90% das residências e um consumo médio de 700 mil toneladas anuais nos últimos cinco anos.

A indústria chilena do setor se caracteriza pelos altos níveis de competitividade e satisfação dos clientes, destacando-se como a primeira colocada entre as empresas de serviços básicos, varejo e consumo de massa em geral¹.

Uma parcela fundamental desse desenvolvimento decorre da logística e do modelo de distribuição ao consumidor final, que se aprimoraram nos últimos 30 anos. De início, a venda de Gás LP engarrafado era feita por meio de pontos de venda locais, e foi migrando para um serviço de entrega a domicílio de pedidos telefônicos, sustentado por uma rede de distribuição capaz de satisfazer a atual demanda, de cinco milhões de lares.

Este modelo se encontra fortemente influenciado pelo comportamento da demanda, considerando-se aspectos geográficos e demográficos, a sa-

1 Estudo Pró-qualidade: Satisfação dos consumidores (www.procalidad.cl)

la demanda, considerando para ello aspectos geográficos, demográficos, la estacionalidad del consumo y el relacionamiento con el cliente.

Uno de los principales aspectos geográficos es su extensión; considerando el 90% de penetración del GLP envasado en los hogares, la distribución debe abarcar todas las regiones del país con una extensión cercana a 4.000 kilómetros de largo. Otro aspecto a destacar es su concentración en los núcleos urbanos y de alta densidad en las principales ciudades, donde el 80% del mercado se encuentra en la zona central, incluyendo la Región Metropolitana (Gran Santiago) con un 50% de ésta.

Cuando se habla de estacionalidad del consumo, se hace referencia a que, durante el año, la demanda de los meses de invierno, en comparación con los meses de verano, puede llegar a ser hasta 2,5 veces mayor; esto se manifiesta principalmente en la zona centro sur por la incorporación del uso de calefacción residencial en invierno.

Y, por último, desde el relacionamiento con el cliente, el servicio comienza en un 80% de los casos a través de una llamada telefónica, solicitando cualquiera de los distintos formatos de producto disponible (5, 11, 15, y 45 kilos), siendo los de mayor venta aquellos de 11 y 15 kilos.

En relación a esto, es importante destacar que el contacto con cada uno de los clientes se genera de manera constante en promedio cada 35 días, lo cual está determinado por los consumos por hogar promedio de 12 kilos mensuales.

Tomando en cuenta lo anterior y la evolución de la industria de GLP envasado a un servicio de reparto a domicilio, se ha desarrollado una logística que se inicia con abastecimiento desde las plantas envasadoras a los centros de distribución, los cuales están emplazados estratégicamente en relación a los consumos.

Desde estas centrales se distribuye en un 70% a una red de subdistribución tercerizada, la cual tiene el objetivo de generar la atención y reparto a domicilio en una zona de cobertura más acotada.

El otro 30% se distribuye directamente desde estos centros de distribución al cliente final, posicionándose como el segundo canal, denominado canal de Reparto Domicilio Directo. Los focos, durante el último tiempo, se han dado en cuanto al crecimiento e implementación de manera sustentable de una red de distribución a lo largo de Chile, permitiendo los niveles de cobertura y

zonalidad do consumo e o relacionamento com o cliente.

Um dos principais aspectos geográficos é a sua abrangência: considerando-se a penetração de 90% do gás engarrafado, a distribuição deve abarcar todas as regiões do País, ao longo de quatro mil quilômetros. Outro aspecto a destacar é a concentração nos núcleos urbanos de alta densidade, nas principais cidades. São 80% do mercado na zona central, incluindo a Grande Santiago (Região Metropolitana), com 50% deste total.

Quando se fala de sazonalidade do consumo, se faz referência a que, durante o ano, a demanda dos meses de inverno, na comparação com os meses de verão, pode ser até duas vezes e meia maior. Esse fenômeno se manifesta principalmente na Região Centro-Sul, pelo uso da calefação residencial na estação mais fria.

Quanto ao relacionamento com o cliente, em 80% dos casos o serviço começa com uma ligação telefônica, solicitando um dos formatos disponíveis (5, 11, 15 e 45 kg), sendo os de 11 e 15 kg os mais vendidos. O contato com cada cliente ocorre, no geral, a cada 35 dias, o que resulta numa média mensal de 12 kg.

Levando-se em conta esses dados e a evolução da indústria do Gás LP engarrafado em um serviço de entrega a domicílio, desenvolveu-se uma logística que se inicia com o abastecimento das plantas de gás de botijão aos centros de distribuição, situados estrategicamente em relação às áreas de maior consumo.

A partir destas centrais, se reparte algo como 70% a uma rede tercerizada de subdistribuição, que tem o objetivo de gerar assistência e entrega a domicílio em uma zona de cobertura mais restrita.

Os 30% restantes se distribuem diretamente dos centros maiores ao consumidor final. É o segundo canal, denominado de Reparto Domicilio Directo (entrega direta ao endereço). Os focos, ultimamente, visaram o crescimento e consolidação de maneira sustentável de uma rede ao longo do território, permitindo os níveis de cobertura e eficiência requeridas por um mercado da extensão e da sazonalidade do chileno.

Junto com o desenvolvimento da rede de distribuição, os esforços focaram nos processos de coleta telefônica de pedidos e sua posterior coordenação com os celulares do serviço de entrega

eficiencia que se requieren en un mercado con la extensión y estacionalidad como el chileno.

Junto con el desarrollo de la red de distribución, se han enfocado los esfuerzos en los procesos de Toma de Pedidos Telefónicos y su posterior Coordinación con los móviles de reparto a domicilio, eslabón fundamental en el contacto con el cliente y responsable del cumplimiento de los niveles de servicio. Los avances se han concentrado en la especialización de los equipos de personas, metodologías de trabajo y en la incorporación de tecnología, desarrollando software y sistemas de transmisión específicos para la distribución de GLP envasado.

Actualmente, tanto la Toma de Pedido como la Coordinación son realizadas por los equipos locales de los Subdistribuidores, quienes son complementados a través de un Call Center centralizado de las empresas distribuidoras. Este Call Center transmite y coordina los pedidos a los mismos Subdistribuidores, o bien, a los móviles de Reparto Domicilio Directo, según corresponda, en base a las asignaciones de las zonas de cobertura a nivel nacional.

De manera complementaria al canal de venta telefónico, existe la denominada "Venta en Ruta" realizada por los móviles de reparto a domicilio mientras circulan por sus sectores, considerándose como una venta de oportunidad y que no supera el 15% del total.

Es indudable la evolución que ha experimentado el modelo de distribución residencial de GLP envasado durante los últimos 30 años, evolución que le ha permitido estar presente de manera transversal en los hogares chilenos destacando la alta satisfacción de sus clientes. Es un modelo de distribución que se mantiene en constante desarrollo y que incorpora nuevas formas de relacionamiento con sus consumidores, como lo es el crecimiento que ha experimentado la Toma de Pedido WEB estos últimos 2 años, el cual aún se presenta como un canal en desarrollo.

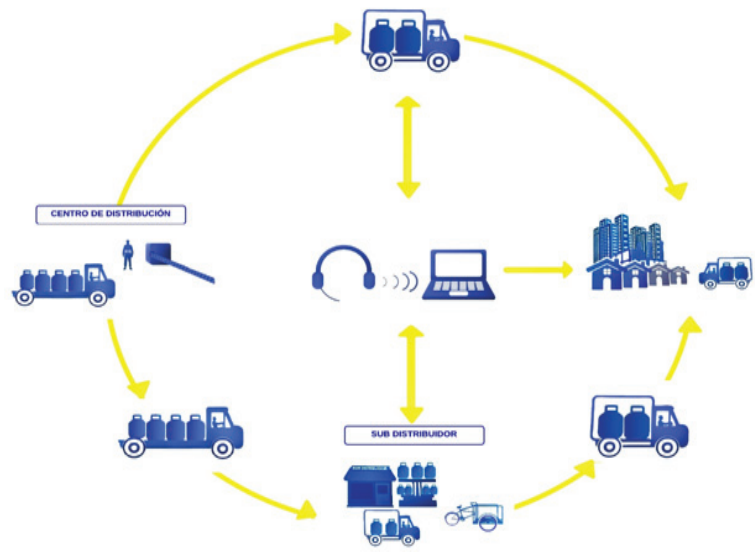
a domicílio, elo fundamental no contato com o cliente e o responsável por garantir os níveis de serviço. Os avanços têm se concentrado na especialização das equipes, metodologias de trabalho e na incorporação de tecnologia, desenvolvendo softwares e sistemas específicos de transmissão para a distribuição de Gás LP engarrafado.

Atualmente, tanto a coleta do pedido quanto a coordenação são realizadas pelas equipes locais dos subdistribuidores, que são complementadas por um call center das empresas distribuidoras. Este Call Center transmite e coordena os pedidos aos mesmos subdistribuidores ou aos celulares do Reparto Domicilio Directo (entrega direta ao endereço), conforme o caso, baseadas nas atribuições das áreas de cobertura em nível nacional. Complementarmente ao canal telefônico, existe a chamada 'Venta em Ruta', venda em trânsito realizada pelas equipes de entrega a domicílio, considerada uma oferta de oportunidade, e que não supera 15% do total.

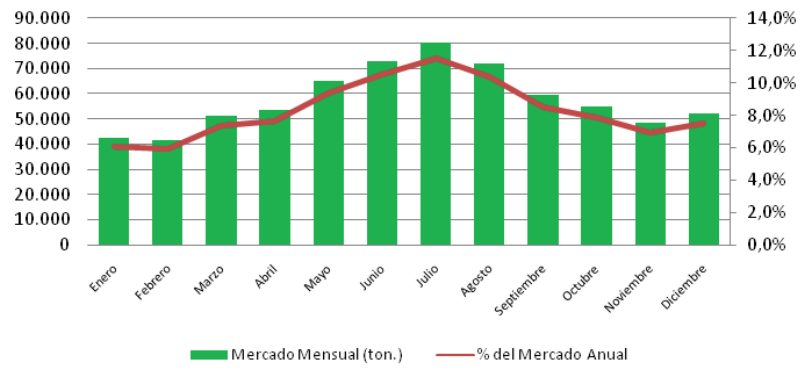
É inegável o salto experimentado pelo modelo de distribuição residencial do gás de botijão nos últimos 30 anos, permitindo ao combustível estar presente nos lares chilenos com um alto índice de satisfação da clientela.

É um modelo que se mantém em constante aprimoramento e que incorpora novas formas de relacionamento com os consumidores, como demonstra o crescimento nos últimos dois anos da captação de pedidos pela internet, que se apresenta como um canal ainda em evolução.

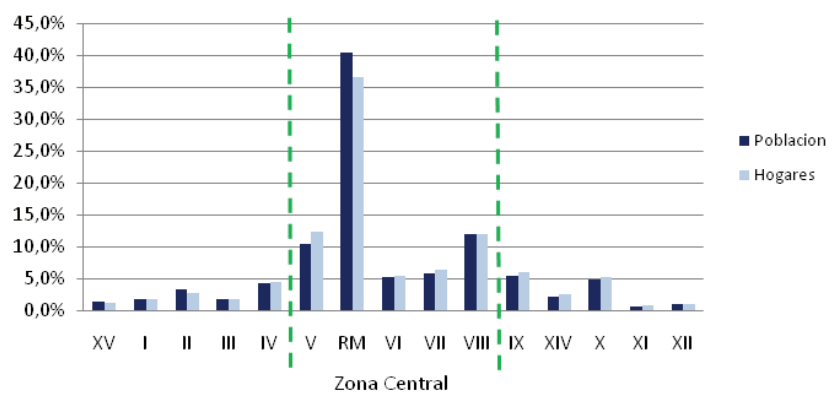
Red de Distribución GLP Envasado



Mercado GLP Envasado Promedio Últimos 5 años



Distribución de Población y Hogares por Región 2012



SUSTITUCIÓN DEL CONSUMO DOMÉSTICO DE LEÑA Y KEROSENE EN PERÚ

SUBSTITUIÇÃO DO CONSUMO RESIDENCIAL DE LENHA E QUEROSENE NO PERU

Repsol Gas del Perú

La economía peruana viene mostrando en los últimos años cifras de crecimiento importantes, de las más altas de Latinoamérica, sin embargo, aún persisten brechas sociales importantes que no se reducen. En este sentido, un tema que es preocupante, y que se ha vuelto prioritario para el Estado Peruano, es que alrededor del 25% de la población peruana está expuesta a humos tóxicos domésticos debido a la utilización de leña y kerosene para la cocción de sus alimentos. Esto ubica al Perú dentro de los cuatro principales países de Sudamérica con mayor porcentaje de exposición a humos tóxicos domésticos.

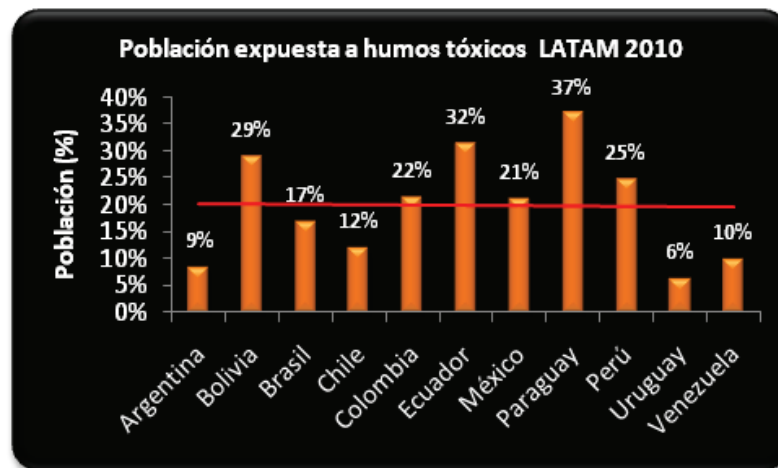
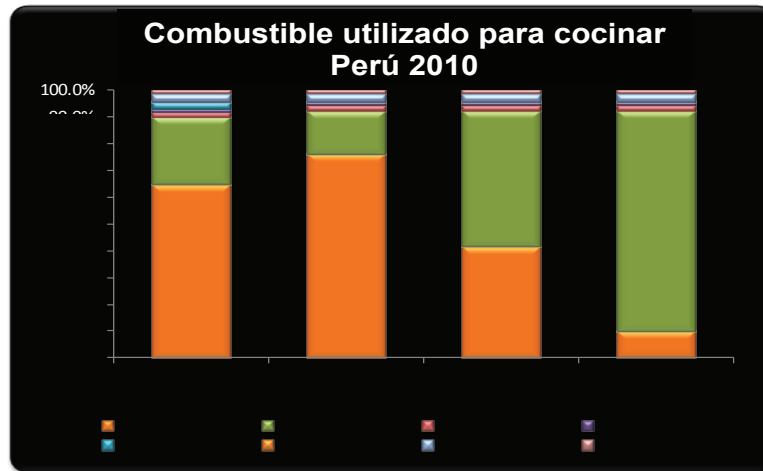
Este problema, además de tener como una de sus causas factores culturales, se genera por las condiciones de pobreza de la población, así como por desconocimiento sobre los efectos nocivos de estos combustibles en su salud, y la imposibilidad de acceder a otras fuentes de energía alternativas, como el GLP.

En este contexto, el Estado Peruano desde el 2004 ha puesto en marcha acciones orientadas a eliminar el consumo del kerosene, a través del incremento del impuesto selectivo al consumo (ISC) y la posterior prohibición de su comercialización debido a que es utilizado como insumo en actividades ilegales. De manera complementaria, estableció un programa de sustitución de consumo doméstico a leña y kerosene por GLP a nivel nacional.

A economia peruana vem mostrando nos últimos anos taxas significativas de crescimento, as maiores da América Latina. No entanto, ainda existem importantes diferenças sociais que não se reduziram. Neste sentido, uma questão preocupante, e que se tornou uma prioridade para o governo peruano, é que cerca de 25% da população do Peru é exposta à fumaça tóxica devido ao uso doméstico de lenha e querosene para cozinhar seus alimentos. Isso coloca o Peru dentre os quatro países da América do Sul com o maior percentual de exposição domiciliar às fumaças tóxicas.

Esta questão, que tem entre os fatores causas culturais, é gerada pela pobreza da população, bem como a falta de conhecimento sobre os efeitos nocivos desses combustíveis para a saúde, e a incapacidade de acessar fontes de energia alternativas, tais como o Gás LP.

Neste contexto, o governo peruano desde 2004 iniciou ações para eliminar o uso de querosene, aumentando o imposto sobre o consumo (ISC) e em seguida restringido a comercialização, porque ele é usado como insumo em atividades ilegais. Para complementar, estabeleceu um programa de substituição para o consumo doméstico de querosene por Gás LP em todo o país.



Este programa tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las familias peruanas a través de la utilización de GLP para la cocción de alimentos, debido a que actualmente la utilización de otros combustibles los afecta negativamente en los siguientes aspectos:

Seguridad Riesgo de incendios en viviendas y quemaduras personales debido a la presencia de fuego abierto.

Medio ambiente Incrementa la temperatura del planeta debido a la emisión de gases de efecto invernadero (GEI)

Escolarización Niños trabajando en la recolección de leña en lugar de asistir a escuelas.

Salud Enfermedades respiratorias y cáncer pulmonar en mujeres y niños que son los más vulnerables a la exposición de humos tóxicos.

Este programa visa melhorar a qualidade de vida das famílias peruanas por meio do uso de Gás LP para cozinhar, porque no presente a utilização de outros combustíveis afeta negativamente os seguintes aspectos:

Segurança Riscos de incêndio e queimaduras casuais particulares, devido à presença de chamas.

Meio Ambiente Aumenta a temperatura do planeta, devido à emissão de gases de efeito estufa [GEE].

Escolaridade Crianças trabalhando na coleta de lenha em vez de frequentar a escola

Saúde Doenças respiratórias e câncer de pulmão em mulheres e crianças são as mais vulneráveis à exposição a gases tóxicos.

Así, durante el año 2009 se comienza a desarrollar el Proyecto NINA y, luego de una licitación pública, Repsol es adjudicado y se firma el 27 de abril de 2010 el acuerdo para "Suministro de bienes para el programa de sustitución de consumo doméstico a leña y kerosene por GLP", distribuyendo las funciones de la siguiente manera:

Assim, em 2009 começou a desenvolver o Projeto NINA e, depois de um concurso público, a Repsol é escolhida e assinou o acordo de 27 de abril de 2010 para "Fornecimento de bens para o programa de substituição de lenha e querosene por Gás LP no consumo doméstico", com as funções distribuídas como se segue:



Ministerio de Energía y Minas, a través del Proyecto NINA

Desarrolla y fiscaliza el Programa de sustitución.



Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Brinda el soporte administrativo y financiero al Proyecto NINA para garantizar la gestión transparente del mismo.



Repsol YPF Comercial del Perú S.A.

Realiza la ejecución del proyecto

El Proyecto NINA, que significa fuego en quechua, consistió en la entrega de cuarenta mil Kits de sustitución de consumo doméstico a kerosene por gas licuado de petróleo (GLP), utilizando el Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH), realizado el 2007 y 2008, para la identificación de beneficiarios mediante una verificación domicilio por domicilio a los beneficiarios del Programa.

O Projeto NINA, que significa fogo em quéchua, foi a entrega de 40 mil kits de substituição de uso doméstico de querosene por gás liquefeito de petróleo, utilizando o Sistema de Focalização Familiar (SISFOH), realizado em 2007 e 2008 para identificação dos beneficiários através de uma verificação casa por casa dos beneficiários do programa.

Una vez identificado a los beneficiarios, Repsol inicia el proceso verificando a los beneficiarios y luego empieza con la entrega de los kits apoyándose en su red de distribuidores exclusivos, los cuales incluyen:

Uma vez identificados os beneficiários, a Repsol começa o processo de verificação de beneficiários e logo em seguida começa com a entrega dos kits, apoiada em sua rede de distribuidores exclusivos, que incluem:



Cocina a GLP de 2 hornillas y Kit Regulador.



Cilindro de 10 kg. con carga de GLP.



Vales para 2 cargas gratuitas de GLP.



Vales de descuentos especiales en 3 cargas de GLP, otorgados por Repsol.



Capacitación

Transcurridos seis meses, en octubre de 2010, se había logrado entregar sólo 8,322 kits, ya que se presentaron algunos obstáculos, tales como:

- 14% Beneficiarios no deseaban recibir el kit por desconfianza/desconocimiento
- 13% Beneficiarios ya consumían GLP.
- 9% El hogar no era ubicado.

Básicamente, la mayor dificultad era que los hogares de los beneficiarios se encontraban en zonas urbano-marginales, que en su mayoría, no estaban sectorizados ni se encontraban en la cartografía vigente, dificultando así su ubicación y la labor de entrega e instalación de los bienes.

Adicionalmente, otro gran reto para Repsol fue llegar a la localidad de Iquitos, debido al limitado acceso, pues la única modalidad de transporte de GLP es la fluvial y los hogares beneficiarios se encontraban dispersos.

En este sentido, para la segunda etapa, que inició en abril de 2011, se tomaron acciones con el fin de superar las barreras encontradas y continuar con las actividades para el logro del objetivo principal. Las acciones de mejora desarrolladas contemplaron:

- Apoyo de los gobiernos locales en la ubicación de los potenciales hogares beneficiarios.
- Utilización de la base del SISFOH actualizada a enero 2011.
- Contratación de vehículos exclusivamente para la entrega de los bienes.
- Colaboración de la envasadora GLP Amazónico, quien se encargó de transportar los cilindros vía fluvial de Pucallpa a Iquitos y entrega del kit inicial, así como la atención de las cargas gratuitas cuando el beneficiario lo solicite.

Passados seis meses, em outubro de 2010, haviam sido entregues apenas 8.322 kits, por conta de obstáculos como:

- 14% dos beneficiários recusaram o kit por desconfiança/desconhecimento
- 13% já consumiam GLP
- 9% não foram localizados

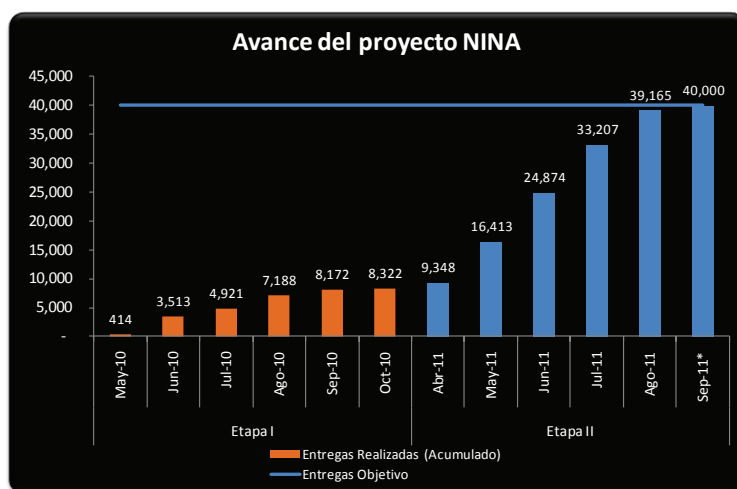
Basicamente, o principal problema era que famílias beneficiárias estavam em periferias urbanas, a maioria dos quais fora das setorizações e mapeamentos em vigor, dificultando a localização e com isso a entrega e instalação de bens.

Além disso, outro grande desafio para a Repsol foi chegar à cidade de Iquitos, devido ao acesso limitado, pois o único modo de transporte do Gás LP é o rio e as residências beneficiadas se encontravam dispersas.

Assim, para a segunda fase, que começou em abril de 2011, as ações foram tomadas para superar os obstáculos encontrados e continuar as atividades para a realização do objetivo principal. As ações de melhoria desenvolvidas contemplaram:

- Apoio dos governos locais na localização de famílias beneficiárias potenciais
- Uso de base SISFOH atualizada em Janeiro de 2011
- Contratação de veículos exclusivamente para a entrega de mercadorias.
- Colaboração da engarrafadora GLP Amazônico, tornada responsável pelo transporte dos cilindros de gás para Iquitos pela hidrovía Pucallpa, entrega do kit inicial e dos cuidados das cargas livres quando o beneficiário solicitasse.





Con la implementación de estas acciones de mejora, se logró pasar de un ritmo de 46 entregas/día en el 2010 a un ritmo de 209 entregas/día en el 2011, alcanzando en septiembre de 2011 el objetivo de entregar 40,000 kits a nivel nacional incluyendo la localidad de Iquitos.

Luego de concluir la primera etapa del proyecto de forma satisfactoria, se firmó una Adenda al Contrato, estableciéndose la adquisición adicional de 5,000 kits de cocina a GLP. Esta etapa también se concluyó con éxito en junio 2012.

Resultados e indicadores de proyecto

Posterior a la entrega de los kits, y en paralelo con el desarrollo de proyecto, Repsol realizó el canje de los vales de recarga a través de sus distribuidores. Como resultado de ello, se lograron canjear 76,446 vales de recarga, que representa el 85% de los vales de recarga entregados a los beneficiarios. Con estos resultados podemos concluir que la migración al GLP en estas familias se ha realizado con éxito.

Sostenibilidad a largo plazo del programa

a partir de la experiencia del Proyecto NINA, REPSOL PERÚ tuvo la iniciativa de presentar, a través del área de RSC de GLP, a la FUNDACIÓN REPSOL tres proyectos articulados que perseguían objetivos complementarios del programa de sustitución de consumo doméstico a leña y kerosene por GLP que llevaba a cabo el MINEM, logrando su aprobación en el 2012.

Com a implementação dessas ações de melhoria, se conseguiu passar de 46 entregas/dia em 2010 a uma taxa de 209 entregas/dia em 2011. Em setembro do mesmo ano, se alcançou a meta original de entregar 40.000 kits em todo o país, incluindo a cidade de Iquitos, na Amazônia Peruana.

Depois de completar a primeira etapa do projeto com sucesso, assinou-se um adendo ao contrato, estabelecendo a aquisição adicional de 5.000 kits de cozinha a Gás LP. Esta fase também foi concluída com êxito em junho de 2012.

Resultados e indicadores do projeto

Após a entrega dos kits, e em paralelo com o desenvolvimento do projeto, a Repsol trocou comprovantes de recarga através de seus distribuidores.

Como resultado, eles foram capazes de resgatar 76,446 vouchers de recarga, o que representa 85% dos comprovantes entregues aos beneficiários. Com esses resultados podemos concluir que a migração para Gás LP nessas famílias foi bem sucedida.

Programa de sustentabilidade de longo prazo

A partir da experiência do Projeto NINA, a REPSOL PERU tomou a iniciativa de apresentar, com a área de Responsabilidade Social Corporativa (RSC) de Gás LP, a Fundação Repsol três projetos que perseguem objetivos complementares ao programa articulado pelo Governo federal de consumo interno para substituir lenha e querosene para Gás LP, obtendo aprovação em 2012.



Para la ejecución de estos proyectos, se contó con la colaboración activa del MINEM, siendo un factor clave para el éxito de los mismos. Los proyectos en mención se detallan a continuación:

Proyecto de “Formación en el buen uso de GLP”

El proyecto tuvo como objetivo instruir a las familias peruanas de bajos recursos acerca del impacto que tiene en su salud y seguridad el tipo de combustible utilizado para cocinar. Se desarrollaron 25 Ferias y 63 Sesiones formativas, alcanzando a un total de 103,000 beneficiarios. Con ello, se buscó contribuir a que estas familias se desarrollen en entornos saludables, fortaleciendo capacidades y modificando costumbres para mejorar su calidad de vida.

El mensaje principal de la campaña educativa fue “USA GAS PARA COCINAR. SIN HUMO SE VIVE MEJOR”

Proyecto de “Sustitución de cocinas a leña y otros combustibles contaminantes por GLP”

Este proyecto se puso en marcha en Piura y Cajamarca y tuvo como objetivo mejorar la calidad de vida de familias que viven en condición de pobreza y cocinan con combustibles que afectan negativamente su salud, como la leña y el carbón, a través de la entrega de kit de sustitución que incluye. Los beneficiarios fueron:

- Piura: 8,802 familias, implementado en mayo 2012.
- Cajamarca: 7,500 familias, implementado en noviembre 2012.

Para a implementação desses projetos, contamos com a colaboração ativa do Ministério de Energia e Minas (MEM), sendo um fator-chave para o seu sucesso. Os projetos estão listados abaixo:

Projeto “O treinamento para o uso correto do GLP”

O projeto teve como objetivo educar famílias de baixa renda do Peru sobre o impacto em sua saúde e segurança do tipo de combustível utilizado para cozinhar. Foram desenvolvidos 25 feiras e 63 sessões de treinamento, atingindo um total de 103.000 beneficiários. Com isso, buscamos ajudar essas famílias a promover ambientes saudáveis, desenvolver capacidades e mudar hábitos para melhorar a sua qualidade de vida.

A mensagem principal da campanha educativa foi “Use gás. Sem fumaça se vive melhor”

Projeto “Substituir fornos a lenha e outros combustíveis contaminantes por Gás LP”

Este projeto foi lançado em Piura e Cajamarca, e teve como objetivo melhorar a qualidade de vida das famílias que vivem na pobreza e cozinham com combustíveis que afetam a sua saúde, tais como madeira e carvão, por meio da entrega de kits-substituição. Os destinatários foram:

- Piura: 8.802 famílias, implementado em maio de 2012.
- Cajamarca: 7.500 famílias, implementado em novembro de 2012.



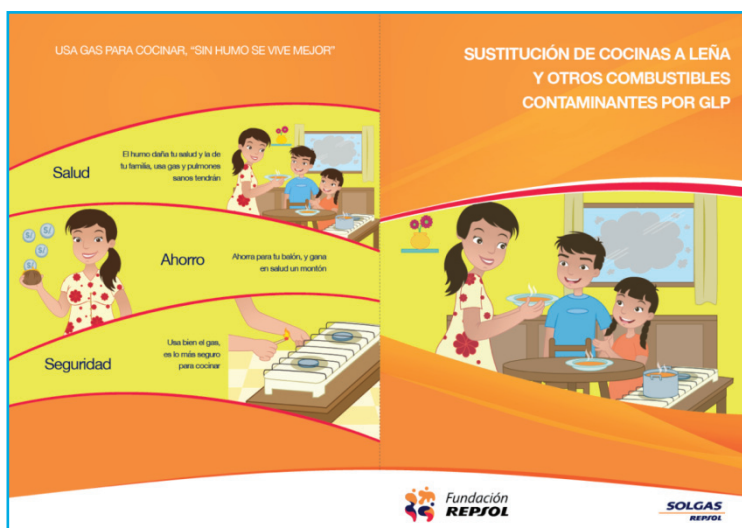
Cocina a GLP de 2 hornillas y Kit Regulador.



Cilindro de 10 kg. con carga de GLP.



Vales para 2 cargas gratuitas de GLP.



Material didáctico de los proyectos de sustitución de la Fundación Repsol

Estos proyectos de migración al GLP están alineados con la política energética y de inclusión social del Gobierno Peruano, y se espera que sean sostenibles en el tiempo a través de la implementación del Fondo de Inclusión Social Energética (FISE), creado el 13 de abril de 2012, cuyo objetivo es brindar un esquema de compensación social que permita masificar el consumo de GLP envasado en los sectores más vulnerables de la población.

El FISE beneficiará a los sectores más vulnerables de la población a través de dos programas:

Esses projetos de migração de Gás LP estão alinhados com a política energética e inclusão social do governo do Peru, e espera-se que seja sustentável ao longo do tempo, através da implementação do Fundo de Inclusão Social de Energia (FISE), criado em 13 de Abril 2012, que visa proporcionar um sistema de compensação social que permita aumentar maciçamente o consumo de Gás LP nos setores mais vulneráveis da população.

O FISE irá beneficiar os setores mais vulneráveis da população através de dois programas:

Programa de entrega de vales mensuales de descuento

- Entrega de vale descuento de S/.16 para la compra de GLP envasado a los beneficiarios que cuentan con cocina a GLP y tengan un consumo eléctrico inferior a 30 kw/h mes.
- Se espera llegar a más de un millón de beneficiarios en el año 2013.

Proyecto Cocina Perú.

Los alcances de este proyecto incluyen:

- Entrega de un Kit de cocina a GLP (Cocina + Regulador + Cilindro) a los sectores vulnerables de la población que aún cocinan con leña y otros combustibles contaminantes.
- Los beneficiarios de este proyecto serán empadronados y también recibirán los vales de descuento de S/.16 para garantizar la migración al GLP.
- En diciembre de 2012 se lanzó la primera licitación para la adquisición y distribución de 246,000 kits de cocina a GLP a nivel nacional, la cual será adjudicada en enero de 2013.
- Se estima que este proyecto se amplíe hasta llegar a un millón de beneficiarios hasta el año 2016.

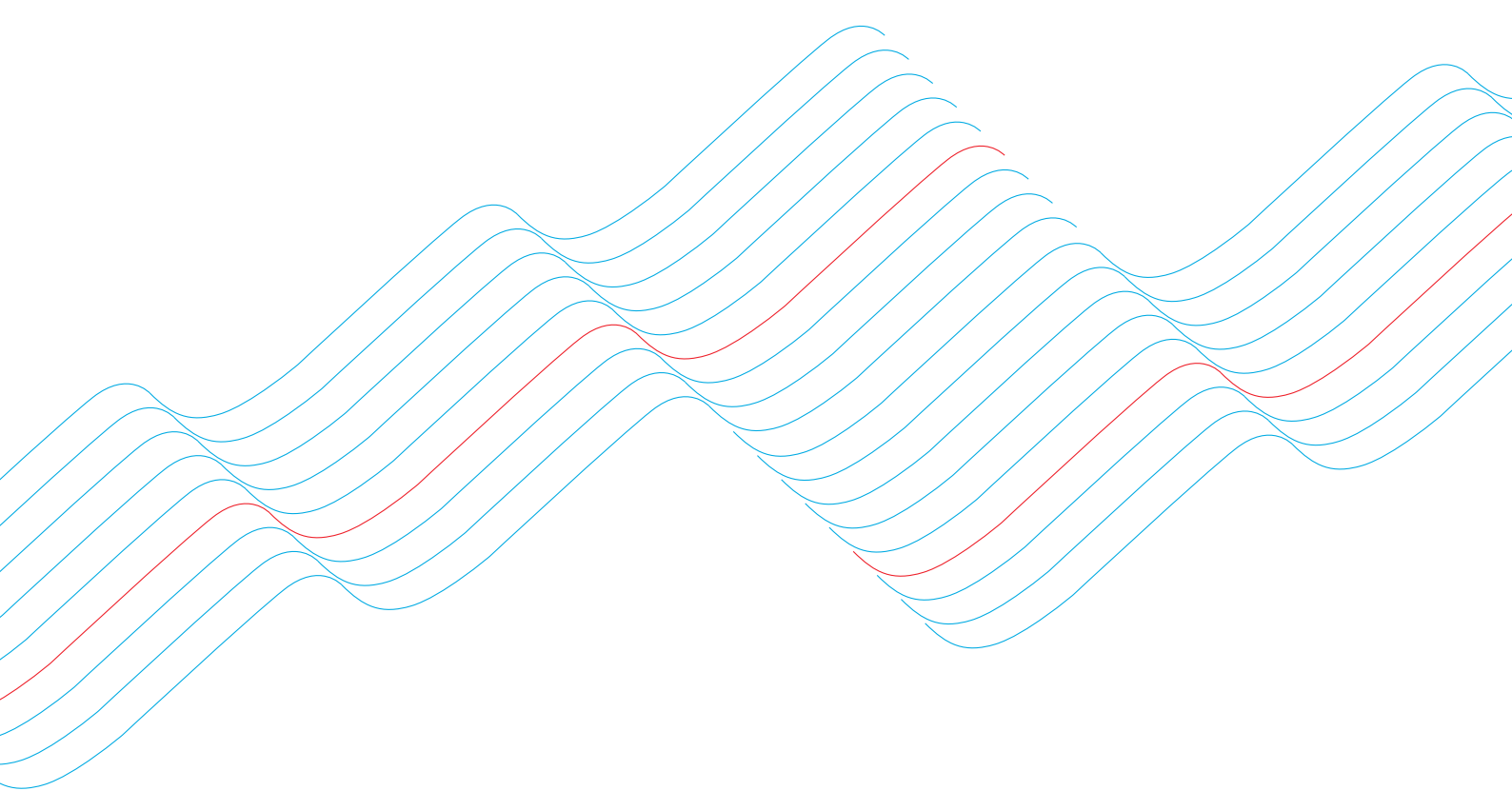
Programa de entrega de vouchers mensais de desconto

- Entrega de S/.16 voucher para compra de Gás LP a beneficiários que têm fogão a gás e consumo de energia inferior a 30 kw/h por mês.
- Espera-se atingir mais de um milhão de beneficiários em 2013.

Projeto Cozinha Peru.

O escopo deste projeto inclui:

- Entrega de um Kit de cozinha GLP (Cilindro + Fogão + Regulador) para as camadas vulneráveis da população que ainda cozinham com lenha ou outros combustíveis poluentes
- Os beneficiários deste projeto serão registrados e também vão receber vales de desconto S/.16 para garantir a migração.
- Em dezembro de 2012, lançou a primeira licitação para a compra e distribuição nacional de 246.000 kits de cozinha a Gás LP, com entrega em janeiro de 2013
- Estima-se que este projecto vai ser alargado até um milhão de beneficiários até 2016





**Asociación Iberoamericana
de Gas Licuado de Petróleo**
**Associação Iberoamericana
de Gás Liquefeito de Petróleo**

www.aiglp.org