



Distribuição de GLP *Novos Horizontes e Desafios*

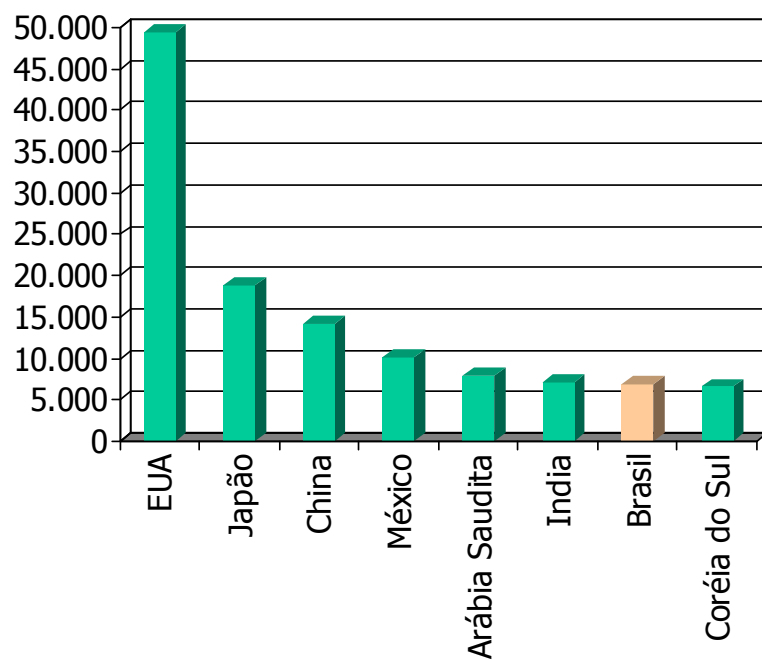
Seminário Petróleo & Gás: Avaliação e Perspectivas
23/Set/2003

Lauro M.M.B. Cotta – Presidente Sindigás

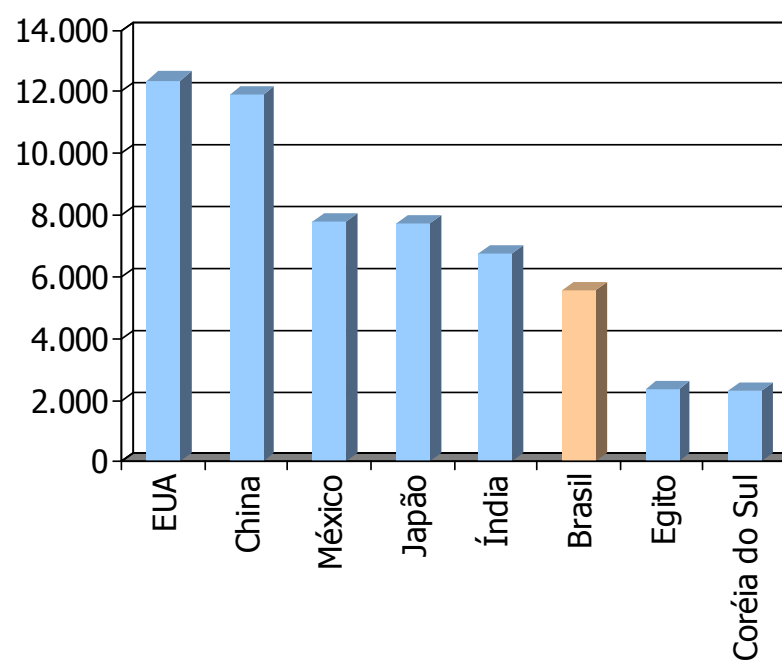
Brasil no Mundo

(em 1000 t/ano)

Mercado Total



Mercado Doméstico



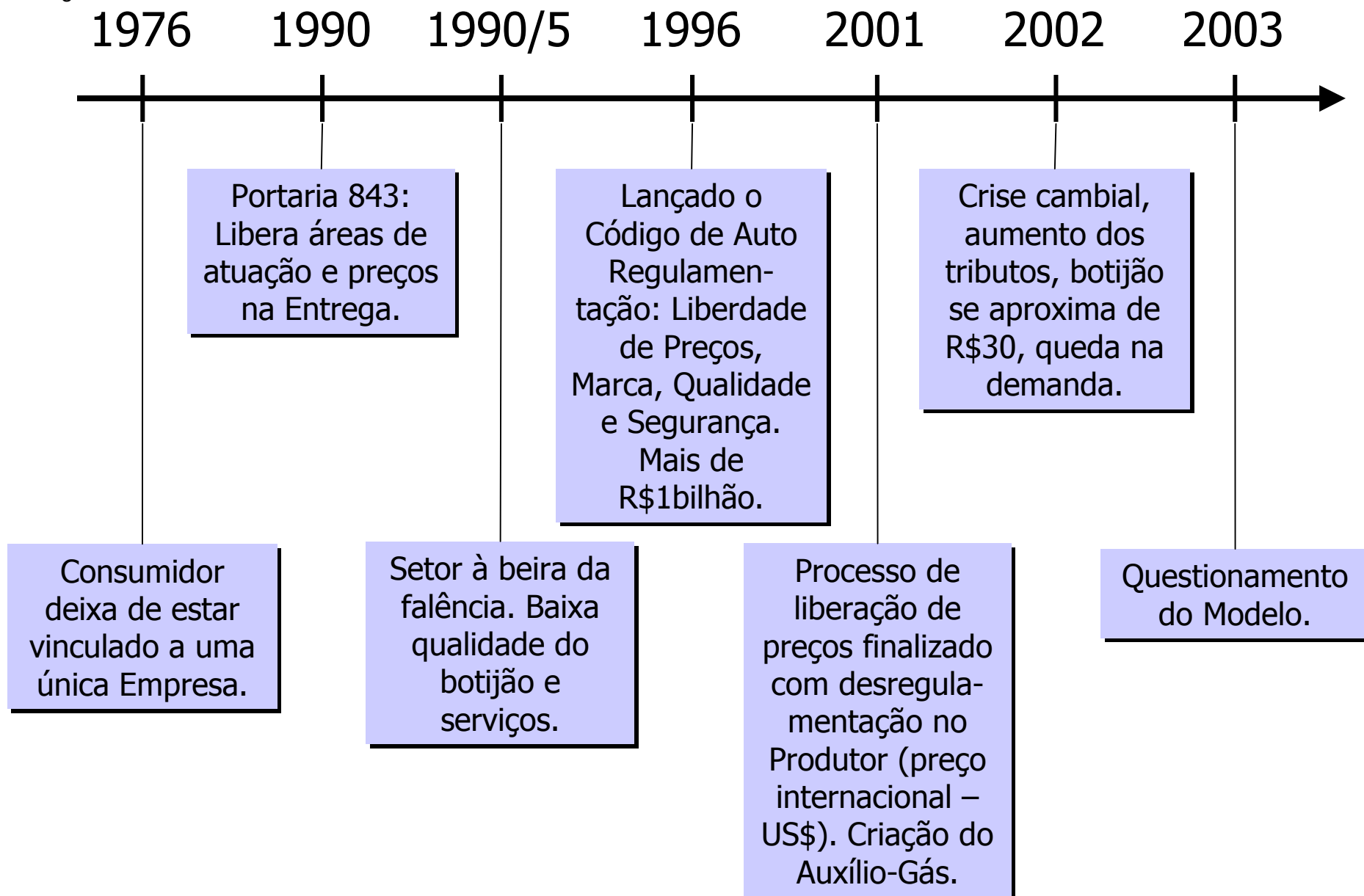
(Fonte – World LP Gas Association) – dados 2001

GLP no Brasil

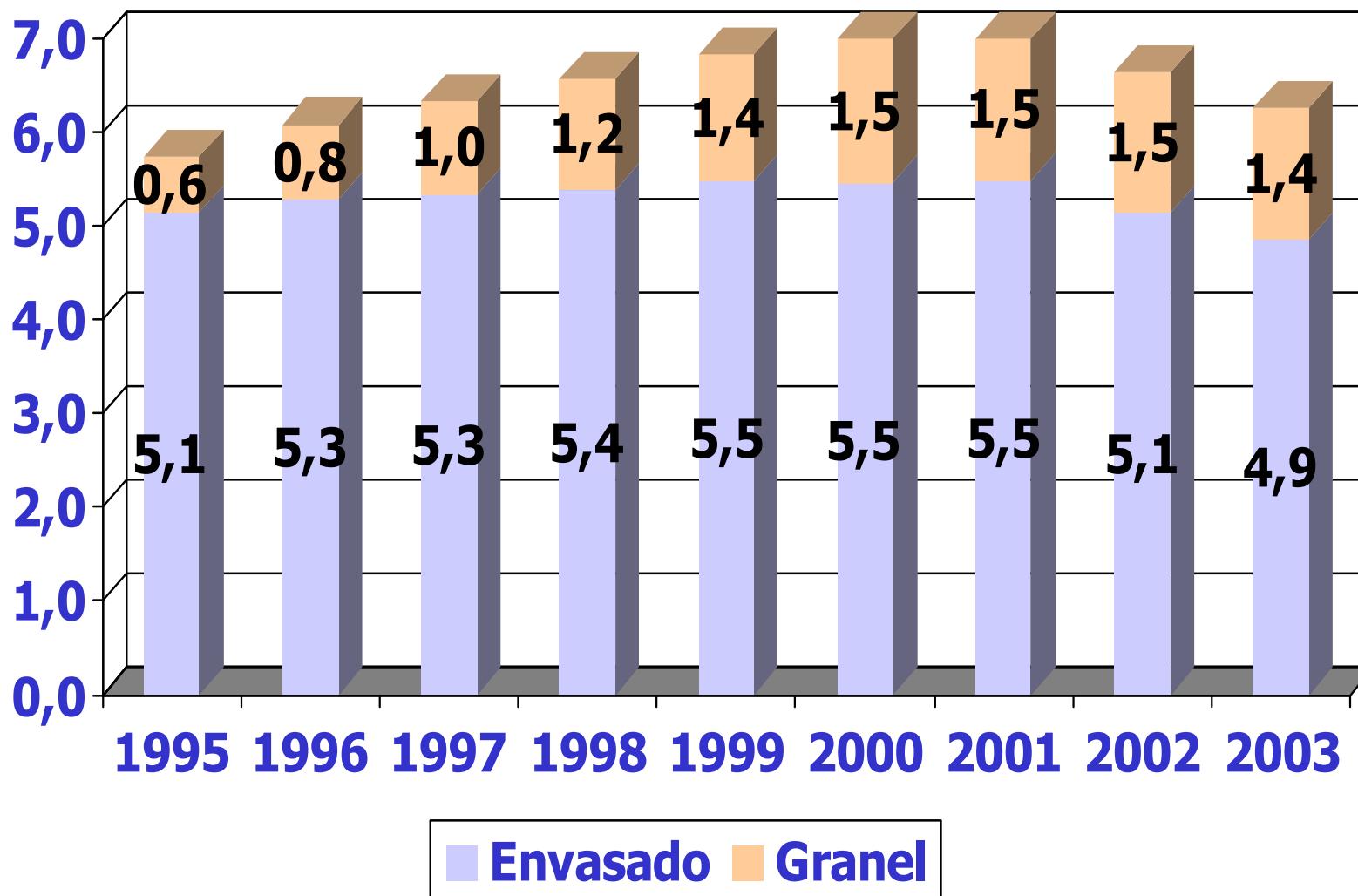
- **Características do Mercado:**
 - Tamanho: 6,3 milhões de toneladas.
 - Oportunidades de crescimento no segmento Granel.
 - Atrativo:
 - Seletivo – ausência de "*Mama & Papa Companies*".
 - Legislação alinhada às boas práticas internacionais e ao Código de Defesa do Consumidor.
 - Liberdade de Preços.
 - Elevado grau de competição.



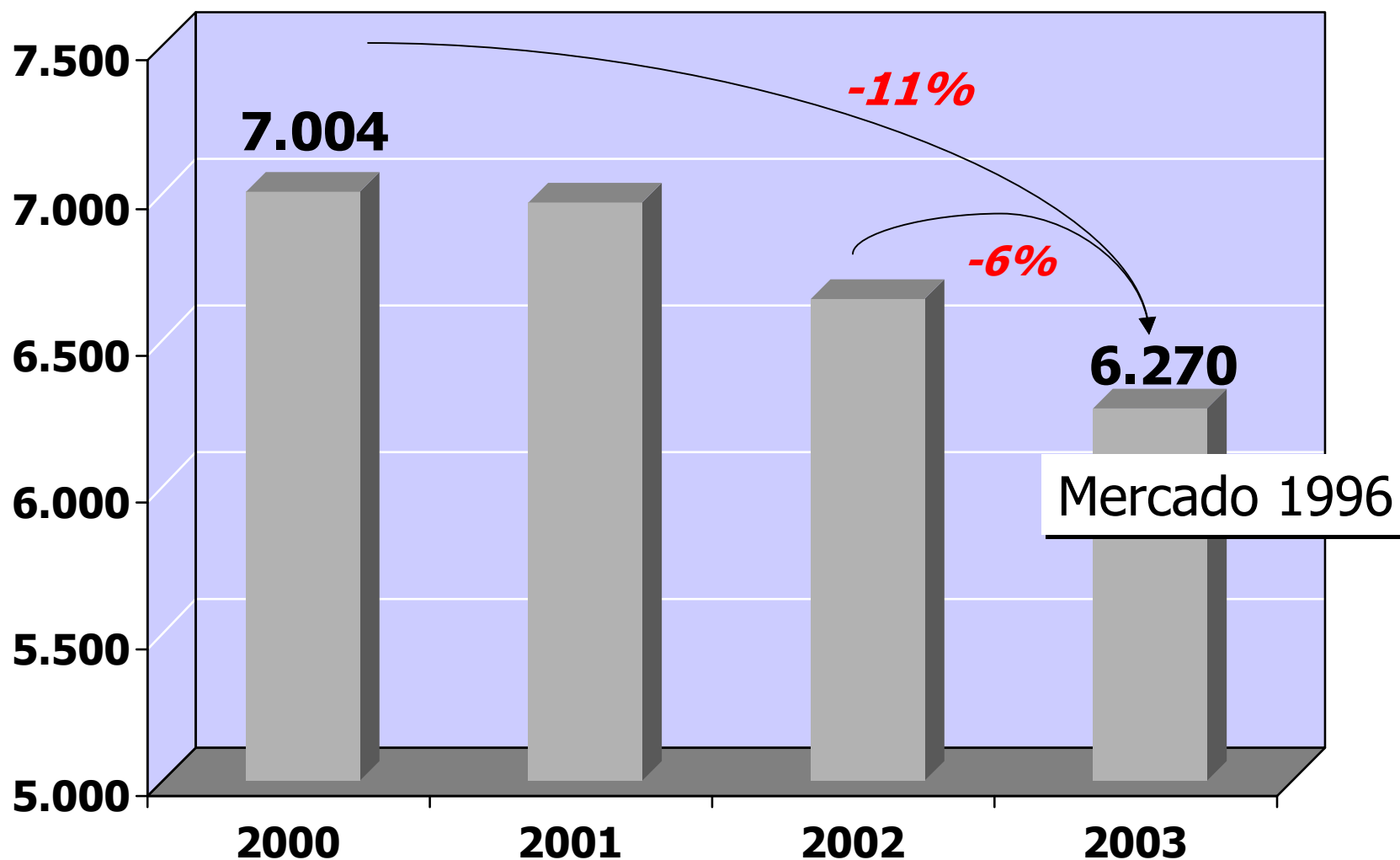
GLP no Brasil - A História



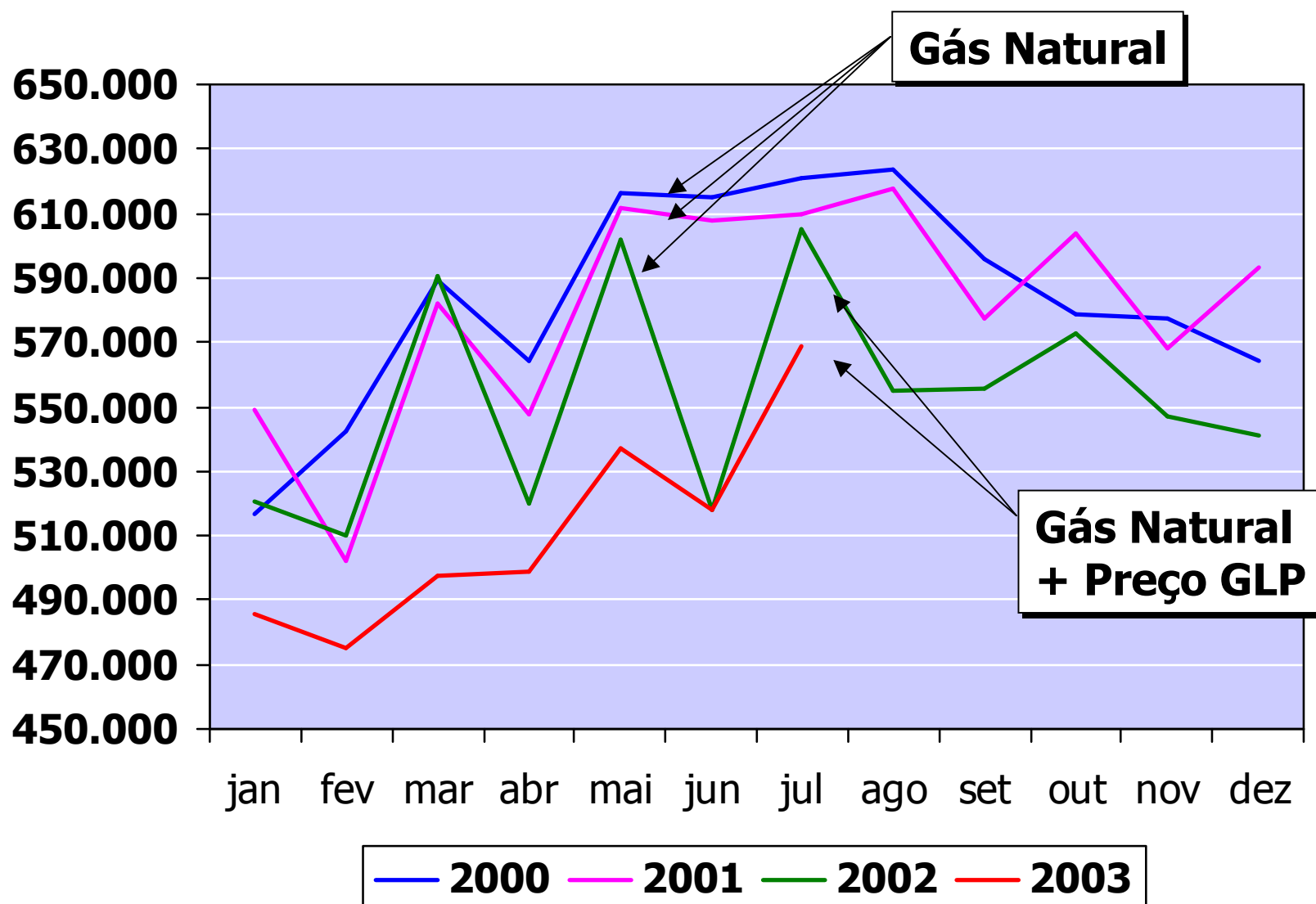
GLP no Brasil



Vendas Ano – Mercado Total



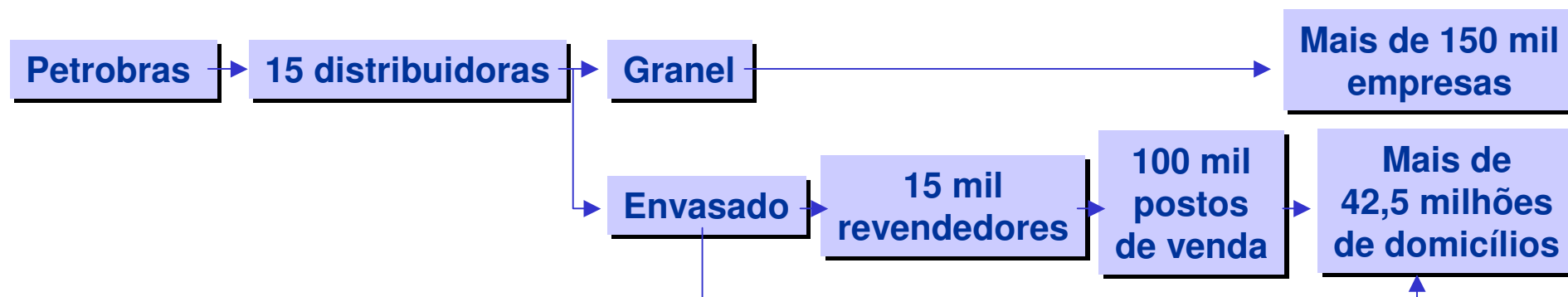
Vendas Mensais – Mercado Total





Visão Geral do Setor

- **Setor de importância vital para a economia brasileira:**
 - 100% dos municípios são servidos com GLP.
 - 95% da população é atendida.
 - Mais de 42,5 milhões de domicílios.
 - Maior penetração do que energia elétrica, água encanada e esgoto.



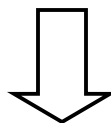
Fonte: Sindigás

Cerca de 350 mil empregos diretos e indiretos.



Premissas Equivocadas / Soluções Inadequadas

- Preço Alto → Função de Margem Elevada.
- Concentração de Mercado → Poder de Mercado → Cartel.
- Redução de Barreiras → Mais Competição → Menor Preço.
- Custo de Destroca de Botijões Alto → Selo reduz Custo.



Risco de repetição do “Milagre da Gasolina”.

Distribuição **de GLP** *(Uma Atividade Responsável)*

CPI dos combustíveis convocará juízes e ANP admite dificuldade de fiscalizar

Diretor-geral da agência diz que 47% das distribuidoras usam liminares

Roberto Stuckert Filho

• BRASÍLIA. O presidente da CPI dos combustíveis, deputado Carlos Santana (PT-RJ), disse ontem que alguns juízes deverão ser convocados para explicar por que concedem liminares permitindo que as empresas do setor deixem de recolher tributos e ainda vendam seus produtos sem uma fiscalização adequada. A posição de Santana foi reforçada pelo depoimento do diretor-geral da Agência Nacional do Petróleo (ANP), Sebastião do Rego Barros. Segundo ele, atualmente 173 distribuidoras operam no país, das quais 47% trabalham com liminares, o que torna quase impossível seu controle e fiscalização pela agência.

— Quanto mais atuamos, mais problemas temos, porque são mais processos que não conseguimos levar adiante. Os caminhos legais são muito complexos, e isso aumenta a impunidade — disse Barros.

Ele admitiu, ainda, que a legislação e os mecanismos da agência para fiscalizar infratores são insuficientes. Para



REGO BARROS: indícios de relação entre narcotráfico e venda de gasolina

Barros, o ideal seria que a ANP pudesse interditar os postos até o fim do processo. O diretor-geral da ANP lembrou, ainda, que há indícios de relação entre o narcotráfico e a venda ilegal de combustíveis.

O presidente da CPI dos Combustíveis estima que o país perde cerca de R\$ 10 bilhões por ano com as liminares. Segundo

Santana, o dado oficial reconhece uma perda de R\$ 3,3 bilhões anuais, mas esse número, completou, aumenta muito por causa de adulterações nos combustíveis. Segundo o conselheiro da ANP Luiz Horta, que participou da audiência, de 3% a 4% da gasolina vendida no mercado contém álcool em excesso. (Mônica Tavares) ■



Preços, Margens & Custos



Variação das Componentes do Preço

(Período – Plano Real)

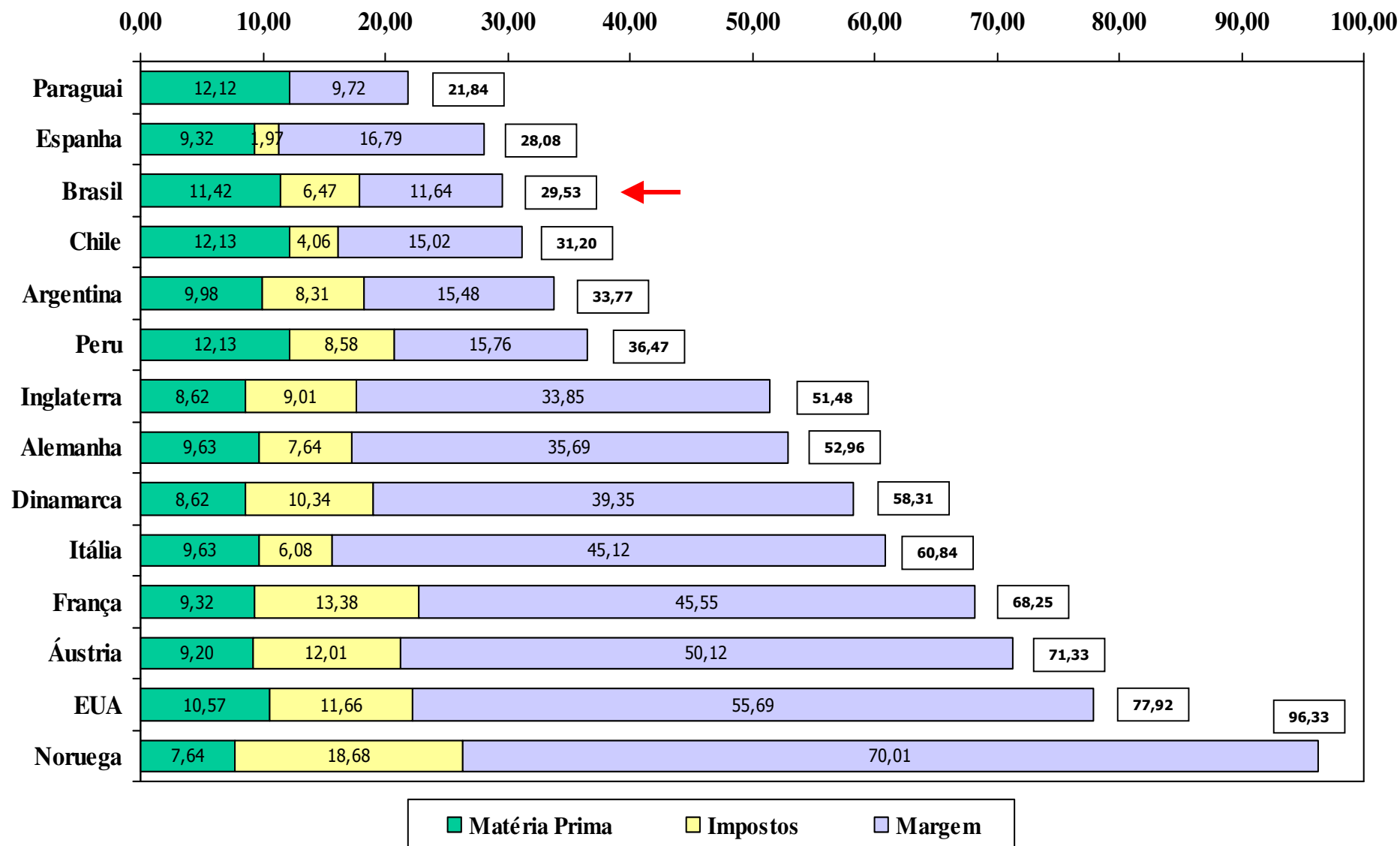
Porque o preço do botijão subiu:

Estrutura de Custos	Jul/94 (R\$/P13)	Jan/03 (R\$/P13)	Var. Nominal Custos P13 Jul/94 - Jan/03	Var. Real IGP-DI	Var. Real IPCA
Ex-Refinaria	1,28	12,50	876,6%	174,2%	289,9%
Tributos	0,60	6,59	998,3%	208,4%	338,5%
Margem Bruta	2,94	9,89	236,4%	-5,6%	34,3%
Preço de Venda	4,82	28,98	500,7%	68,8%	140,0%



Composição Preço GLP

Matéria Prima x Impostos x Margem – Valor em R\$ por 13 Kg de GLP



Carga Tributária

(fonte ANP)

Mês: Julho de 2003

Estados	Tributo			Preço de Venda	Carga Tributária s/ R\$ Venda		
	Federal	Estadual	Total		Federal	Estadual	Total
Brasil	2,29	4,18	6,47	29,34	8%	14%	22%
Acre	2,34	6,31	8,65	35,30	7%	18%	25%
Alagoas	2,20	3,56	5,76	29,31	8%	12%	20%
Amapá	2,20	4,13	6,33	33,51	7%	12%	19%
Amazonas	2,34	5,27	7,61	29,35	8%	18%	26%
Bahia	2,20	3,63	5,83	29,20	8%	12%	20%
Ceará	2,36	5,44	7,80	29,67	8%	18%	26%
Distrito Federal	2,27	3,97	6,24	33,24	7%	12%	19%
Espírito Santo	2,37	4,26	6,63	28,70	8%	15%	23%
Goiás	2,27	3,59	5,86	28,58	8%	13%	21%
Maranhão	2,36	5,33	7,69	31,29	8%	17%	25%
Mato Grosso	2,44	6,52	8,96	37,33	8%	21%	29%
Mato Grosso do Sul	2,27	3,91	6,18	30,07	6%	10%	17%
Minas Gerais	2,49	4,89	7,38	28,56	9%	17%	26%
Pará	2,36	5,31	7,67	30,11	8%	18%	25%
Paraíba	2,36	5,14	7,50	30,29	8%	17%	25%
Paraná	2,23	4,00	6,23	29,08	8%	14%	21%
Pernambuco	2,20	3,53	5,73	28,46	8%	12%	20%
Piauí	2,36	5,03	7,39	30,33	8%	17%	24%
Rio de Janeiro	2,24	3,54	5,78	27,24	8%	13%	21%
Rio Grande do Norte	2,36	6,10	8,46	28,70	8%	21%	29%
Rio Grande do Sul	2,18	3,73	5,91	30,31	7%	12%	19%
Rondônia	2,18	3,79	5,97	30,97	7%	12%	19%
Roraima	2,34	5,57	7,91	32,84	7%	17%	24%
Santa Catarina	2,29	3,80	6,09	30,64	7%	12%	20%
São Paulo	2,23	3,77	6,00	28,76	8%	13%	21%
Sergipe	2,36	5,10	7,46	30,66	8%	17%	24%
Tocantins	2,27	3,85	6,12	31,42	7%	12%	19%

Fonte : Site ANP - Preços Consolidados GLP.



Preço de Referência

(Cálculo do ICMS – fonte ANP – Jul/03)

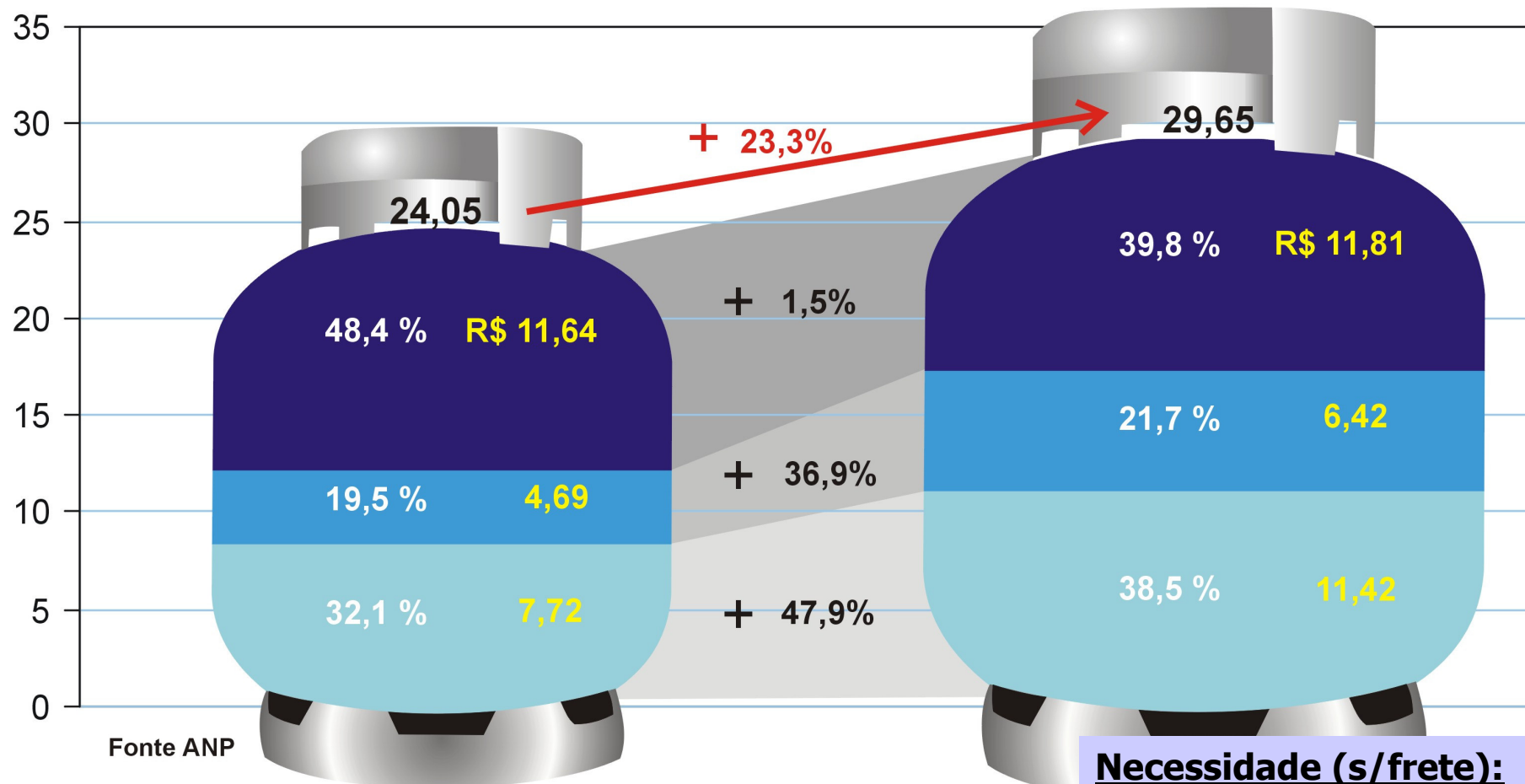
Estado	Preço Base Tributo R\$/13kgs (Pauta Fiscal Estadual)	Preço Consumidor R\$/13kgs (ANP)	Diferença
Rio Grande do Norte	36,38	28,70	7,68
Paraná	33,35	29,08	4,27
São Paulo - interior	32,00	28,76	3,24
Ceará	32,45	29,67	2,78
Mato Grosso do Sul	32,38	30,07	2,31
Tocantins	32,50	31,42	1,08



Composição do Preço do Botijão

Abril 2002

Abril 2003



■ Margem Distribuição
■ Tributos
■ Petrobrás

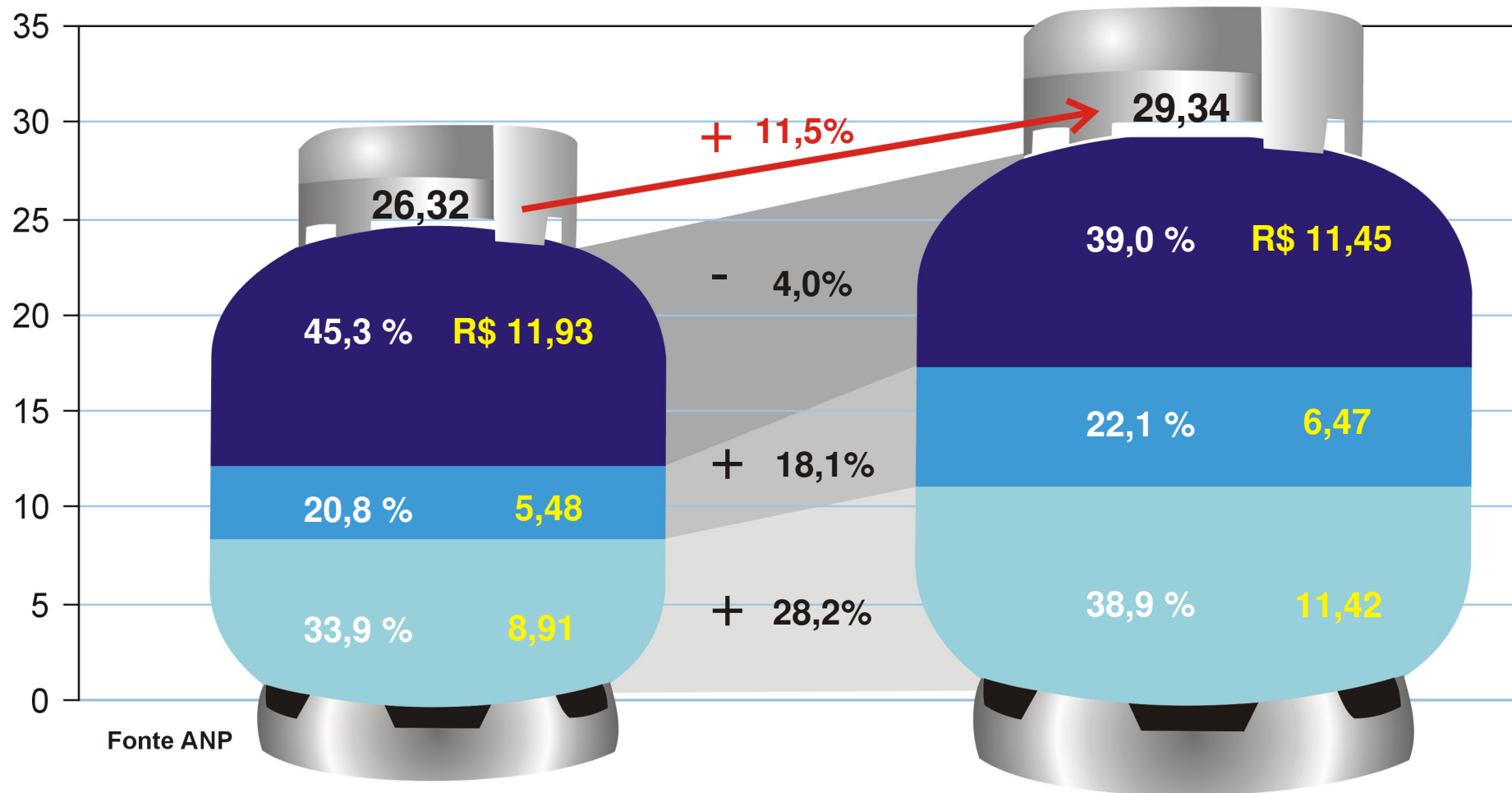
Necessidade (s/frete):

Postos	= R\$2,00
Revendedores	= R\$3,95
Distribuidoras	= R\$5,62
Total	= R\$11,57

Composição do Preço do Botijão

Julho 2002

Julho 2003



- Margem Distribuição
- Tributos
- Petrobrás



GLP e Gás Natural

(fontes ANP, CEG e Comgás)

Custos por Giga Cal

	GLP R\$/Gcal		CEG GN R\$/Gcal	
Petrobrás	79,09	38%	32,94	11%
Tributos (PIS-COFINS-ICMS)	41,82	20%	41,18	14%
Margem Distribuição	85,45	42%	220,00	75%
Preço Médio Venda	206,36	100%	294,12	100%

Conclusões:

1. A parcela Margem Distribuição em relação ao preço de venda é de 75% no GN e 42% no GLP.
2. A carga tributária incidente sobre o GLP é de 20 %. Sobre o GN é de 14%.
3. O preço ao consumidor do GN 43% mais caro em relação ao GLP.
4. O preço de compra do GLP é 2,4 vezes maior em relação ao GN.



Redução do Preço de GLP

- **Apoio à iniciativa do Presidente Lula.**
- **O preço alto do botijão é prejudicial para:**
 - A população de baixa renda que necessita do produto.
 - A segurança do consumidor, pela troca por outros energéticos não adequados à cocção (álcool, querosene, etc.)
 - A rentabilidade das Distribuidoras e Revendedores.
 - O meio ambiente: retorno à lenha.



Grau de Competição

Grau de Competição

- Concentração de Mercado:**

Portugal	5 empresas	100,0%
Noruega	5 empresas	100,0%
Tailândia	5 empresas	100,0%
Hungria	5 empresas	97,9%
Espanha	5 empresas	97,9%
Suécia	5 empresas	97,6%
Índia	5 empresas	97,0%
Malásia	5 empresas	96,9%
Reino Unido	5 empresas	96,7%
França	5 empresas	95,4%
Coréia do Sul	5 empresas	87,7%
Venezuela	5 empresas	85,5%
Brasil	5 empresas	83,5%
Rep. Checa	5 empresas	80,6%
Turquia	5 empresas	80,1%
Argentina	5 empresas	71,0%

Finlândia	4 empresas	100,0%
Marrocos	4 empresas	98,0%
Romênia	4 empresas	92,0%
Bélgica	4 empresas	86,8%
Peru	4 empresas	80,0%

Chile	3 empresas	100,0%
Canadá	1 empresa	70,0%

Grau de Competição

Market Share das Líderes por Estado - Mercado de P13

	1992			2000		
	Líder	Mkt Share	Cias	Líder	Mkt Share	Cias
Acre	Fogás	93,4%	2	Fogás	74,9%	2
Rondonia	Fogás	100,0%	1	Fogás	67,1%	2
Amazonas	Fogás	89,3%	2	Fogás	69,0%	2
Roraima	Fogás	83,6%	2	Fogás	82,3%	2
Amapá	Butano	83,1%	2	Butano	60,2%	2
Pará	Butano	68,7%	3	Butano	58,3%	6
Tocantins	Onogás	29,1%	7	Butano	43,9%	7
Maranhão	Butano	100,0%	1	Butano	65,3%	5
Piauí	Butano	84,2%	3	Butano	49,6%	4
Ceará	Butano	86,6%	2	Butano	66,7%	4
R G Norte	Butano	68,4%	2	Butano	52,8%	5
Paraíba	Butano	94,2%	2	Butano	57,6%	5
Pernambuco	Butano	67,2%	3	Butano	39,2%	5
Alagoas	Butano	84,1%	3	Butano	41,0%	5
Sergipe	Ultragaz	53,8%	2	Butano	42,3%	6
Bahia	Ultragaz	55,7%	5	Ultragaz	43,2%	10
Espírito Santo	Butano	46,5%	5	Supergasbrás	25,6%	8
Rio de Janeiro	Supergasbrás	55,6%	8	Supergasbrás	39,7%	10
Minas Gerais	Supergasbrás	31,2%	9	Supergasbrás	21,7%	10
São Paulo	Ultragaz	34,0%	10	Ultragaz	30,2%	11
Paraná	Agipliquigás	28,1%	5	Agipliquigás	25,3%	10
Santa Catarina	Agipliquigás	46,4%	4	Agipliquigás	34,5%	8
R G do Sul	Agipliquigás	45,2%	4	Agipliquigás	43,5%	7
M Grosso do Sul	Copagaz	39,6%	7	Copagaz	47,0%	8
Mato Grosso	Copagaz	55,5%	7	Copagaz	33,4%	8
Goiás	Onogás	29,4%	9	Supergasbrás	20,4%	8
Distrito Federal	Supergasbrás	42,3%	4	Supergasbrás	27,5%	7



Grau de Competição

- **Pontos Relevantes:**

- Mercado nacional é um dos mais competitivos do mundo.
- Parecer do Prof. Gesner Oliveira, ex-presidente do CADE e estudioso do assunto, confirma o fato.
- O grau de competição verifica-se no varejo (mais de 100.000 pontos de venda) e não no número de Cias.
- Número de Cias no Brasil é compatível com a demanda de tecnologia, investimentos e com a prática do mercado internacional.
- O patamar de margens e a rentabilidade das Distribuidoras e Revendas confirmam o alto grau de competição do Setor de GLP.



Grau de Competição

- **Abertura de mercado – competitividade e livre concorrência:**
 - O mercado brasileiro é aberto para toda empresa que tiver condições técnicas e financeiras de atender aos requisitos previstos na legislação.
 - Cerca de 70% dos custos operacionais são fixos. A maior fragmentação pressiona o preço para cima.
 - A atividade de GLP exige:
 - Investimentos em instalações, equipamentos, armazenamento, veículos e, principalmente, botijões.
 - Oferecer treinamento de pessoal e know-how adequado.
 - Considerar deveres e riscos envolvidos, pois o GLP é um produto altamente inflamável.
 - Uma empresa que não tenha condições de fazer todos esses investimentos estará colocando em risco os consumidores e a comunidade.



Grau de Competição

Poder de mercado na distribuição de GLP:

- Indicadores adotados pelos órgãos de defesa da concorrência e ANP:
 - Grau de concentração: não é particularmente elevado.
 - Barreiras à entrada: exigências restringem-se aos requisitos mínimos para garantir a segurança do setor.
 - Facilidade de entrada e expansão em regiões em que preços estiverem acima do nível competitivo: contestabilidade do mercado mantém pressão sobre a margem das distribuidoras.
 - Forte rivalidade entre empresas:
 - contínuas alterações de market shares nos Estados desde o início da liberalização - distribuidoras passaram a buscar ampliação de parcelas de mercado em regiões fora de seu âmbito tradicional de atuação.



Grau de Competição

Poder de mercado na distribuição de GLP:

- Outros “termômetros” da possível existência de comportamentos anticoncorrenciais:
 - Preço.
 - Rentabilidade.

- Margens de lucro sobre a receita líquida GLP x GN:
(dados da revista Valor 1000 - Maiores Empresas – Edição 2003)
 - Melhores performances no GLP: Copagaz 7% e Agip 5,2%.
 - Gás canalizado: Comgás 24%, CEG 21%, Bahia Gás 15% e Gasmig 14%.



Qualidade & Segurança **(Respeito à Marca)**



Marca – Direito do Consumidor

- **Vínculo da marca e liberdade de escolha:**
 - Diferentemente do que ocorre em outros países, no Brasil o consumidor tem direito, garantido pela legislação, de escolher no ato da compra a marca de sua preferência. Portanto, não está vinculado a uma marca.
 - O “GLP” não é igual para todas as marcas: existe o diferencial competitivo , ligado à excelência do serviço realizado.
 - Princípio que dá certo em todo o mundo.
 - Previsto em Lei:
 - Lei de Propriedade Industrial (nº 9.279 de 14/05/1996)
 - Estimula a concorrência, pois as empresas se vêem obrigadas a investir em qualidade do produto.



Marca Estampada no Corpo do Botijão

- **Garantia de segurança:**

- Fundamental para garantia ao consumidor na identificação dos responsáveis pelo fornecimento do produto e serviços – especialmente no caso do GLP pela questão da segurança.
- Importante para manutenção e melhoria dos padrões de qualidade da Indústria.
- Evita o retorno ao baixo padrão de qualidade anterior ao “Projeto Liberdade com Responsabilidade”.



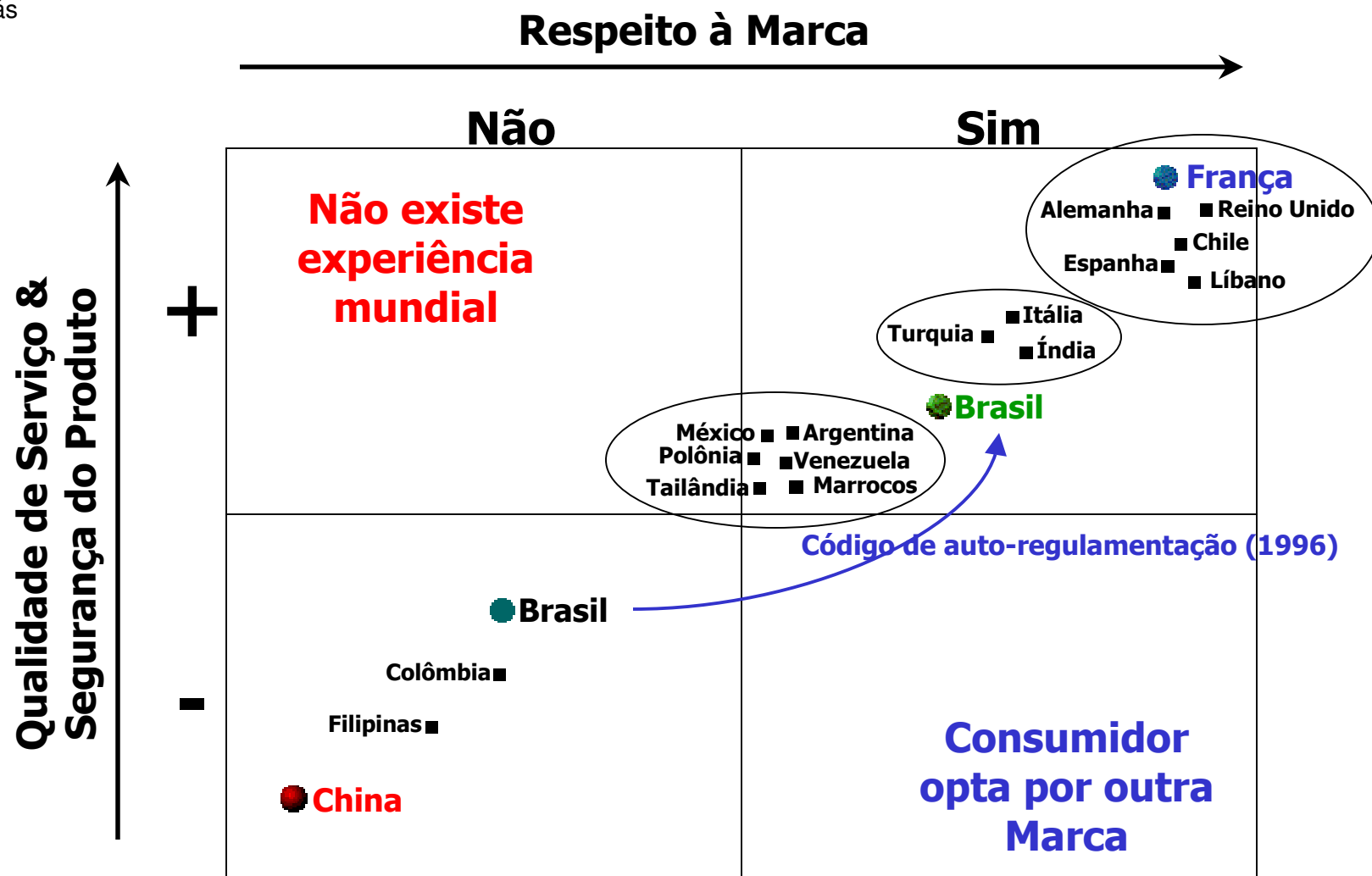
Resumo

- **Causas do preço elevado:**
 - Paridade internacional.
 - Elevada carga tributária.
- **Indústria opera com elevado grau de competição.**
- **Legislação – alinhada com:**
 - Boas práticas internacionais.
 - Lei de Marcas e Patentes.
 - Código de Defesa do Consumidor.
- **Marca estampada no botijão:**
 - Direito do consumidor.
 - Garantia de segurança e bons serviços.
- **Percepção do Consumidor:**
 - Única demanda está relacionada à preço elevado.
 - 98% do mercado é atendido sem problemas e de acordo com legislação vigente.



Novos Horizontes e Desafios?

Marca x Qualidade e Segurança



A Marca é a Garantia de Segurança do Consumidor.

Qualidade e Segurança

China:

- ✓ Centenas de empresas.
- ✓ 90% é "pirata", 3 maiores detêm menos de 10%.
- ✓ Ausência de marca gravada no botijão.
- ✓ Enchimento ilegal: menos peso no cilindro e transvase.
- ✓ Cilindros obsoletos e com manutenção precária.
- ✓ Número elevado de acidentes.
- ✓ Centenas de Revendas multíflax e ilegais.
- ✓ Normas de segurança não são respeitadas.
- ✓ Novo decreto (2003): propriedade dos botijões p/ as Empresas e aumenta exigências para novos entrantes.

Brasil:

- ✓ 15 Grupos, 6 detêm 95%.
- ✓ 3% não segue a legislação.
- ✓ Marca gravada no botijão.
- ✓ Enchimento própria marca (97% do mercado).
- ✓ Requalificação a cada 10 ou 15 anos.
- ✓ Transporte manual.
- ✓ Redução do número de acidentes desde 96.
- ✓ Poucas Revendas Multibandeira.
- ✓ Bom padrão de segurança do produto.

França:

- ✓ 4 Grupos detêm 90% do mercado.
- ✓ Ausência de "piratas".
- ✓ Marca gravada nos botijões.
- ✓ Enchimento da própria marca.
- ✓ Requalificação a cada 15 anos.
- ✓ Teste a cada enchimento.
- ✓ Transporte por meio de pallets.
- ✓ Revendas exclusivas (mandataires).
- ✓ Normas rígidas de segurança.

Benchmarking

Reino Unido



França



Questão

"Como fornecer um produto de primeira necessidade à população de baixa renda, a preços acessíveis e, ao mesmo tempo, remunerar de forma justa os agentes do sistema: Petrobrás, Governo (tributos), Distribuidoras e Revendas?"



O Melhor Caminho

- Operar com preços livres em todos os elos da cadeia.
- Aprovar as novas Portarias da ANP relativas à Distribuição e Revenda.
- Revisar a legislação vigente nos quesitos de qualidade e segurança.
- Garantir fiscalização efetiva do órgão regulador (marca, peso, qualidade e segurança).
- Reduzir a carga tributária (inclusão do botijão de 13 kgs na cesta básica).
- Substituir o atual Programa Auxílio-Gás por sistema mais abrangente de subsídio para a população de baixa renda.
- Implementar um fundo de estabilização para minimizar volatilidade do câmbio e do preço internacional.
- Caminhar em direção ao padrão de qualidade e segurança dos mercados mais desenvolvidos.