



Observância às normas concorrenciais

Todas as atividades desenvolvidas no âmbito do Sindigás obedecem às normas previstas no seu Manual de Obediência às Normas de Defesa da Concorrência

Audiência Pública sobre o preço do GLP para uso residencial

Sindicato Nacional das Empresas
Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo

Presidente do Sindigas: Sergio Bandeira de Mello

SINDIGÁS e o Setor de GLP no Brasil



AmazonGas
Servindo Melhor!

COPAGAZ
É GÁS? COPAGAZ

FOGÁS
CONFORTO, SEGURANÇA E QUALIDADE

gaslog
ENERGIA INTELIGENTE, DO SEU JEITO.

LIQUIGÁS
BR PETROBRAS

NACIONALGÁS
PARAGÁS

SUPERGASBRAS
A GENTE INOVA, SUA ENERGIA SE RENOVA

ULTRAGAZ



10º maior mercado mundial de GLP

34,4 milhões

De botijões entregues porta a porta mensalmente

12 botijões

De até 13kg entregues por segundo no Brasil

19 distribuidoras e **72 mil**

Revendas autorizadas pela ANP em todo o Brasil

Alto grau de concorrência

Mercado livre

Sem tabelamento de preço

100%

Municípios atendidos pelo GLP

98,2%

das famílias brasileiras utilizam GLP

R\$ 5,8 bilhões

Em impostos recolhidos

SINDIGÁS e o Setor de GLP no Brasil



31 empresas de
requalificação e **5**
fabricantes de botijões

+ 1,0 Milhão
Recipientes de 13kg
requalificados por mês

R\$ 700 Milhões
Manutenção e novos
recipientes em 2018

7,3 milhões
Toneladas de Gás
comercializadas em 2018
(botijões e granel)

150.000
Empresas abastecidas
com GLP

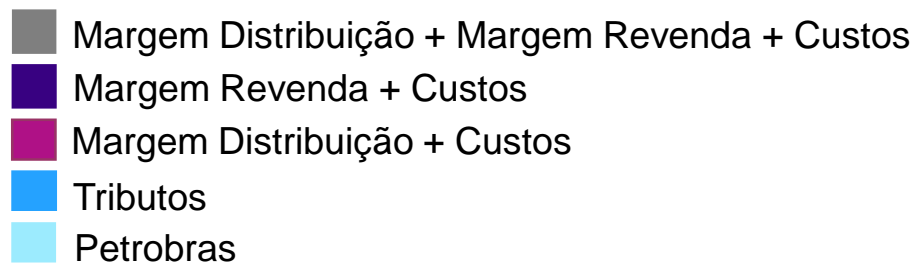
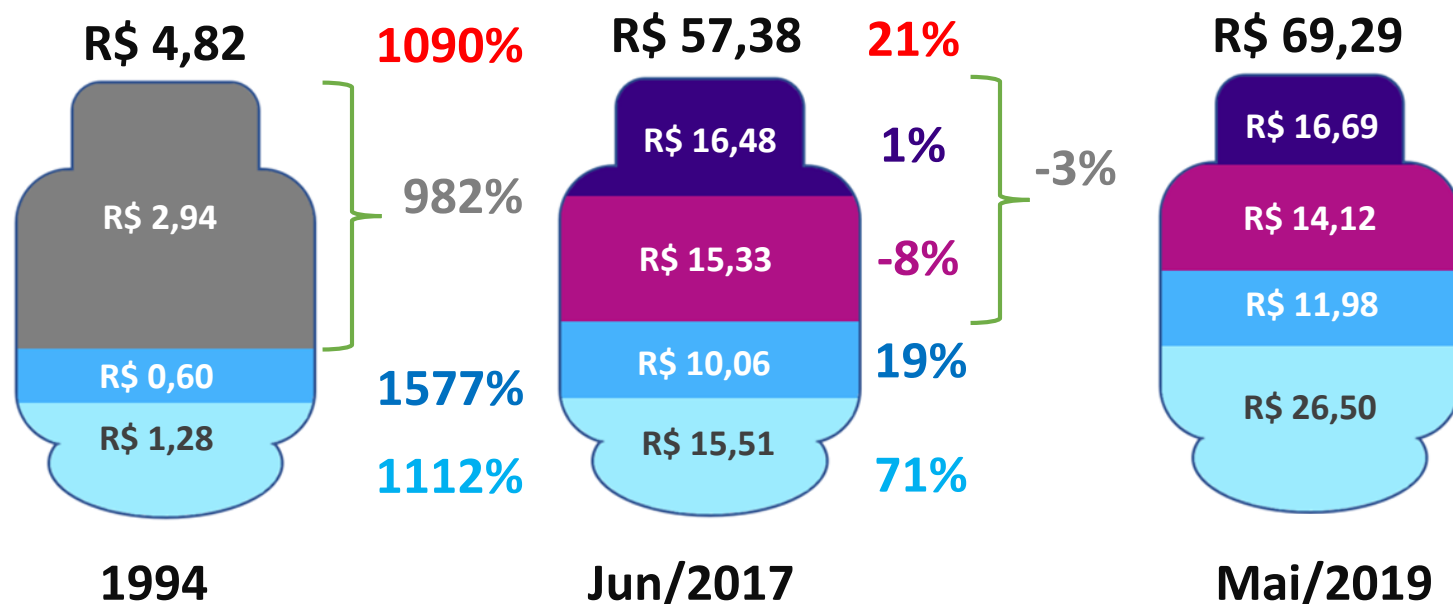
27%
Participação na
Matriz Energética
Residencial

350.000
Empregos diretos
e indiretos



Mercado extremamente competitivo

Composição do preço do botijão - evolução da margem



- ❑ 19 distribuidoras e 72 mil revendas cadastradas na ANP;
- ❑ Margens brutas da distribuição e da revenda englobam todos os custos operacionais;
- ❑ Diferentemente de outros energéticos, é entregue porta a porta;
- ❑ São alguns componentes destas margens:
 - Frete;
 - Logística de abastecimento;
 - Custos de instalação e infraestrutura;
 - Manutenção constante dos botijões (requalificação), dentre outros.
- ❑ Muito mais do que gás, as distribuidoras e as revendas vendem serviço de entrega.

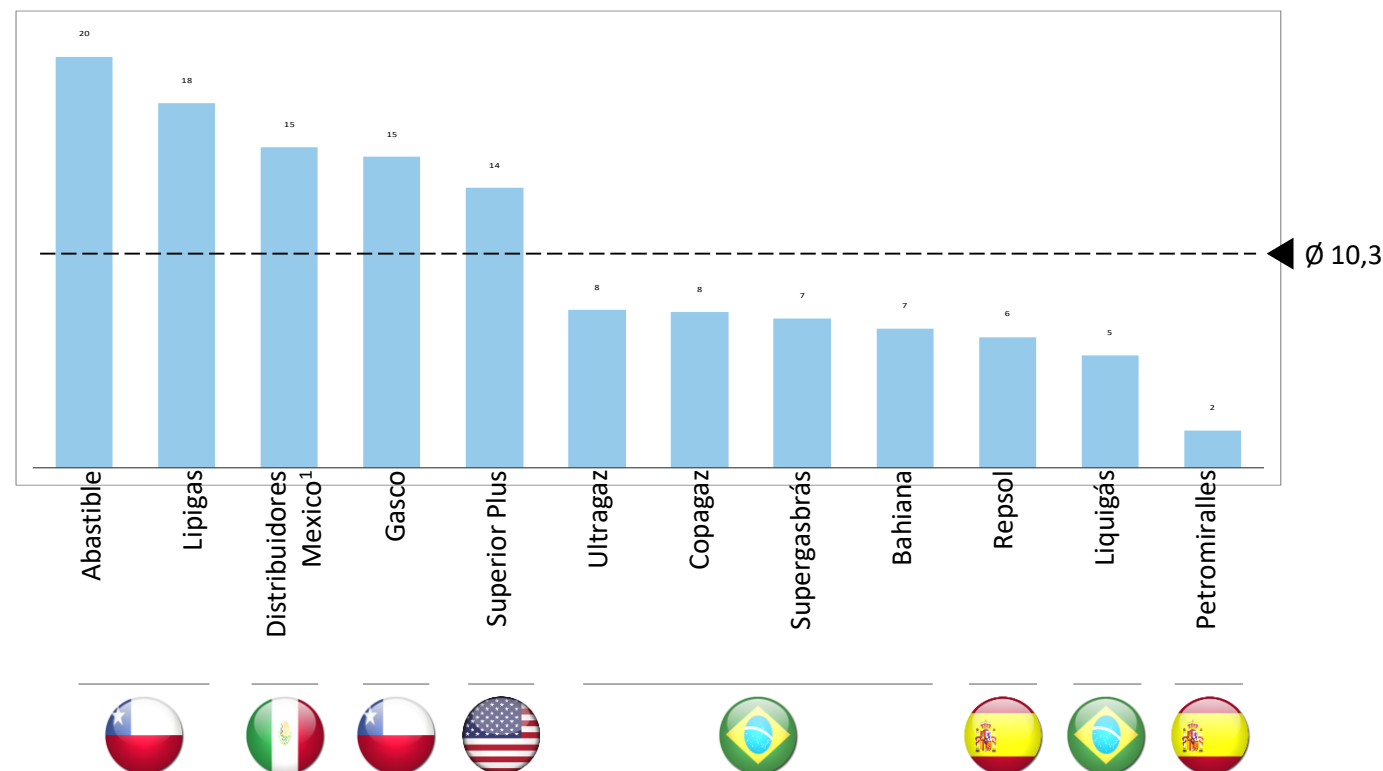
Em termos de margem EBITDA, as empresas de GLP no Brasil apresentam um nível competitivo entre elas, com patamar abaixo da média internacional



- As margens das empresas brasileiras estão abaixo da média das empresas internacionais indicando que **há pouco espaço para redução de margens** da indústria nacional

- As margens EBITDA apertadas das empresas brasileiras evidenciam o **alto nível de concorrência da indústria** atual

MARGEM EBITDA DE EMPRESAS NACIONAIS VS. INTERNACIONAIS
% MÉDIO ENTRE 2015 E 2017



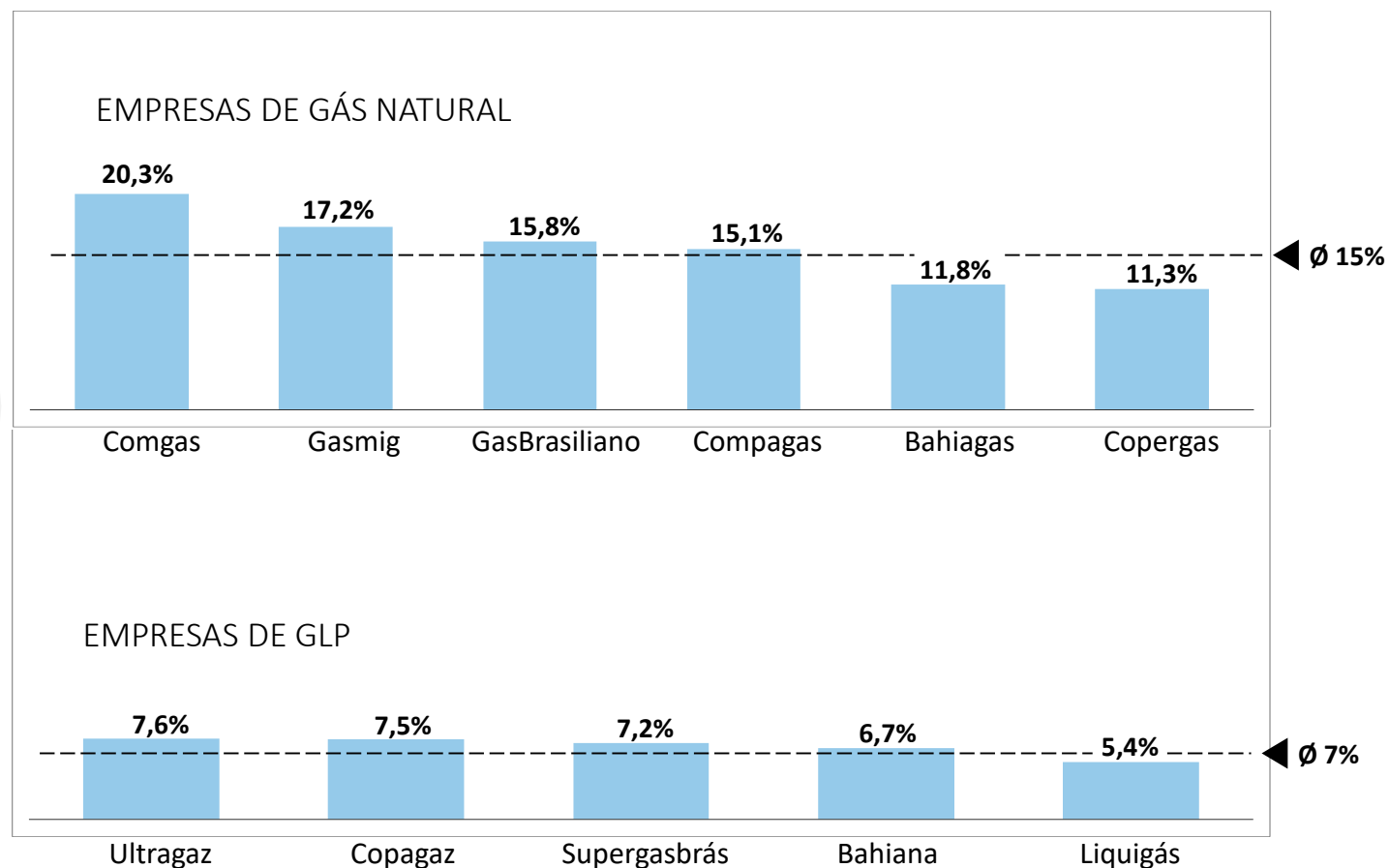
Nota: (1) Estimativa feita com base nos dados obtidos na entrevista com especialistas do mercado de GLP no México
Fonte: Análise Accenture Strategy; Demonstrações Financeiras das empresas; Capital IQ

Ao comparar margens EBITDA de empresas de GLP com as de gás natural, fica evidente que a indústria de GLP já trabalha com margens reduzidas



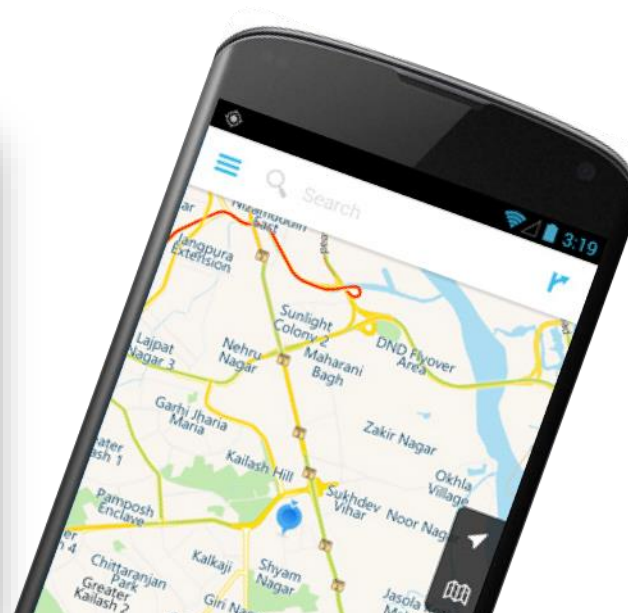
Empresas de **GLP** no Brasil têm uma margem EBITDA de **~50% do valor da margem EBITDA** das empresas de **gás natural**

MARGEM EBITDA DE EMPRESAS DE GLP E GÁS NATURAL NO BRASIL
MÉDIA 2015 A 2017



Inovações

- ❑ A cada compra, o consumidor pode solicitar o seu botijão da revenda que quiser, da marca que preferir;
- ❑ Os pedidos por GLP podem ser feitos das mais variadas formas: telefones, sites, aplicativos para celulares e tablets. As ferramentas de busca aumentam a eficiência logística;
- ❑ O consumidor também pode trocar de capacidade de embalagem, ou marca, em uma portabilidade inigualável: rápida, sem burocracia e sem custos;
- ❑ Lançamento do botijão de 10kg.





- ☐ **Marca estampada no botijão**
- ☐ **Responsabilidades objetiva das distribuidoras** quanto à qualidade, quantidade e manutenção dos cilindros.
- ☐ **Garantia do consumidor** ter por toda a vida um cilindro em perfeito estado para utilização

Brasil é reconhecido como um dos mercados mais seguros do mundo.

O GLP não configura na lista dos 50 principais produtos e serviços que são alvos de queixas dos consumidores, segundo o PROCON SP.



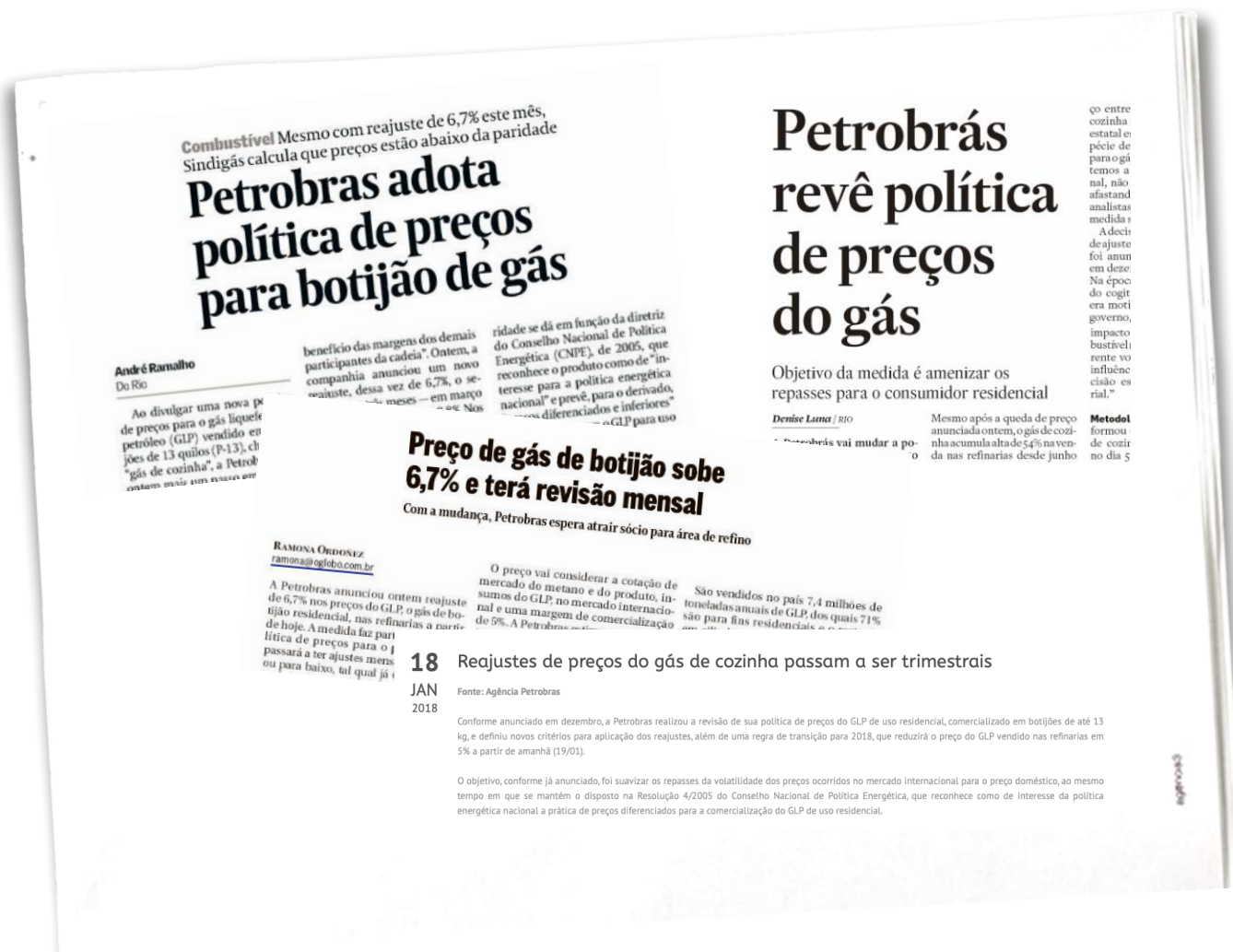
Petrobras e sua nova política de preço



1997 - Abertura do mercado e o fim do monopólio

Políticas de Governo e Marcos infralegais detalhados

Midstream segue monopólio devido a falta de marco regulatório para atração do investimento privado



Anúncio da nova política de preço em jun/2017

Petrobras anuncia reajustes trimestrais em jan/18

Garantia de políticas públicas são fundamentais

Falta de transparência na formação do preço

Preços diferentes para o mesmo produto

Política de preços no produtor

❑ Necessidade de infraestrutura

Artificializando preço o Estado deve ser responsável por todo investimento.

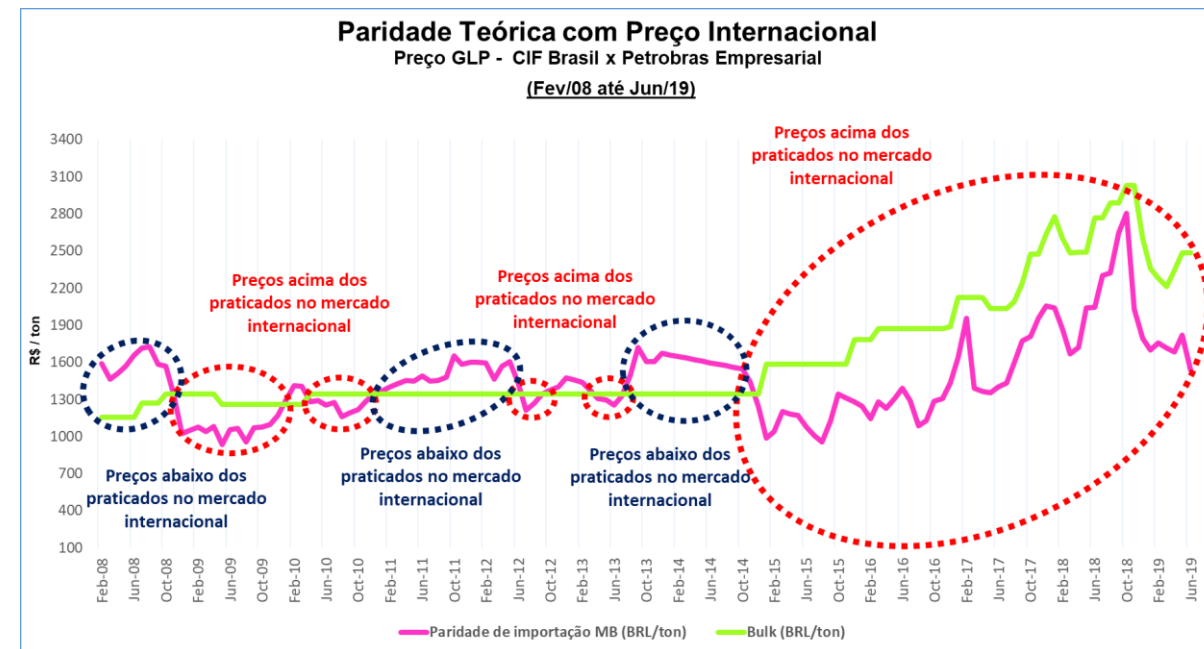
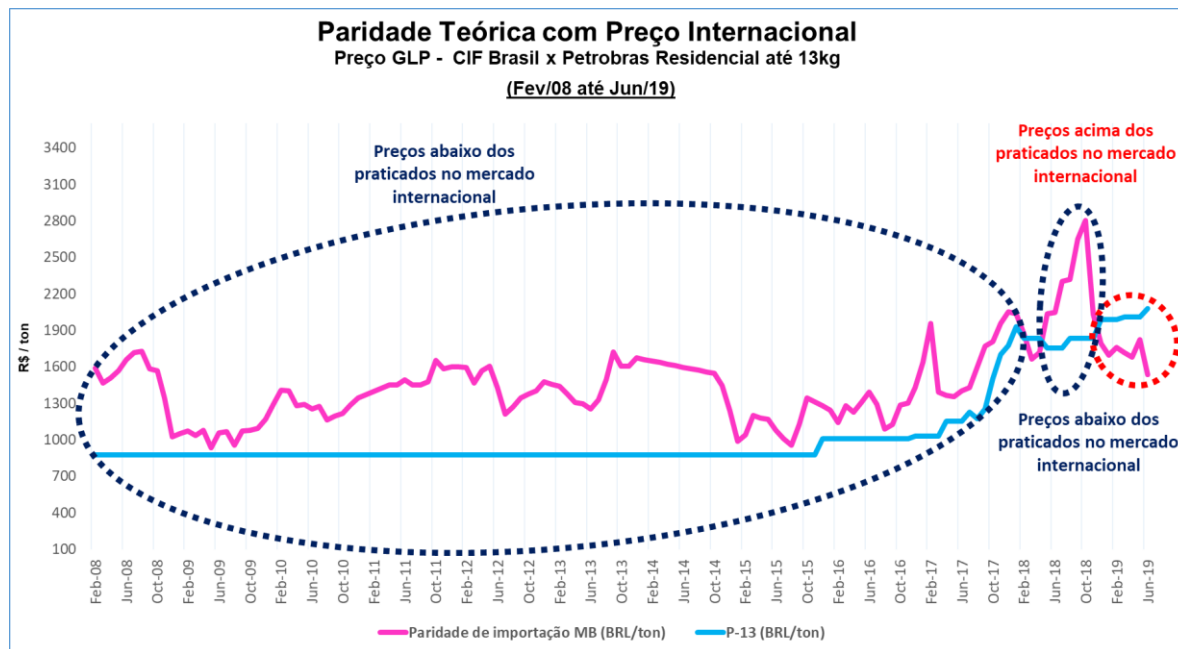


Sem artificializar preço, o capital privado realiza os investimentos



Periodicidade na variação de preço

Preços diferenciados



Reajustes Trimestrais da Petrobras

Flutuações periódicas que podem ou não representar o comportamento do preço internacional, com compensação futura.

Hoje o consumidor no Brasil paga preços acima do mercado internacional

Conclusão: não há prêmio, somente inibe competidores

Setor comercial e industrial subsidia preços do Botijão de até 13kg.

Setor empresarial não deveria pagar esta conta.

Próximos passos



☐ Foco no abastecimento primário

- **Fim das Diferenciações de preços** – art. 22, R. ANP 49/16 e R.CNPE n. 04/2005;
- **Fim das restrições ao uso** – art. 33, R. ANP 49/16;
- **Transparência do preço no monopolista;**
- **Políticas sociais** não devem ter cunho político eleitoral, mas sim de saúde pública.

Obrigado

Sindigas

+55 21 3078-2850

www.sindigas.org.br