

10

verdades
sobre o
preço do GLP



SindiGas

Distribuição e revenda de GLP são serviços de utilidade pública



1

No Brasil, de acordo com o IBGE, 95% dos lares utilizam o GLP para cocção.

O setor de GLP é considerado um serviço de utilidade pública, assim como luz, água e telefone.

No entanto, não há concessão do governo para funcionamento das distribuidoras e revendas de GLP, sendo necessário cumprir as normas estabelecidas pela ANP.

Atualmente são 20 distribuidoras autorizadas pela ANP, garantindo maior concorrência entre os agentes do mercado.

O mercado de GLP é uma atividade regulada



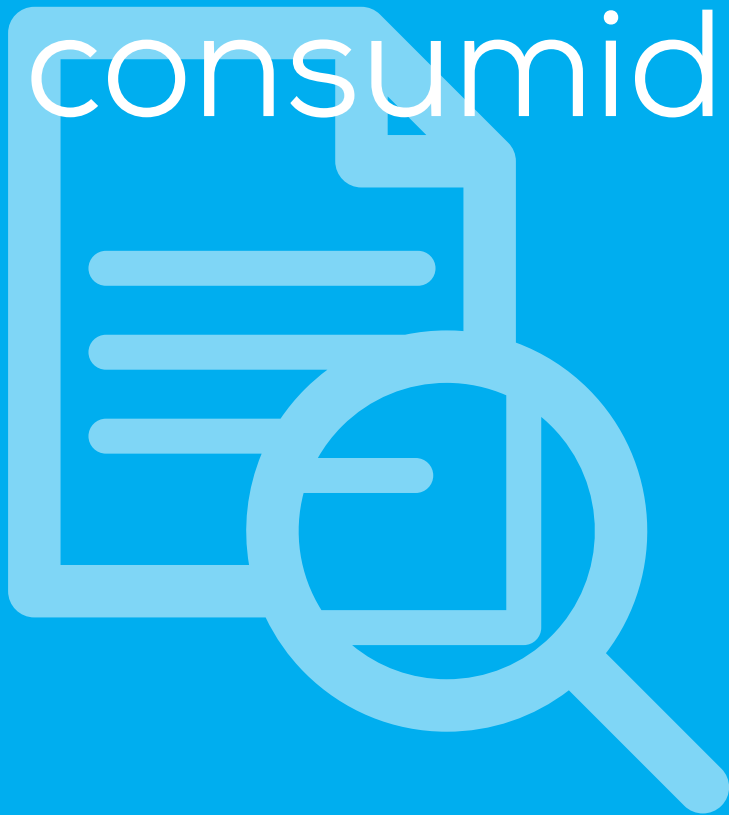
A ANP estabelece os requisitos mínimos para as empresas que se propõem a atuar no mercado de GLP, visando garantir a segurança do consumidor e a regularidade do abastecimento em todo o território nacional. Além disso, o Inmetro avalia as distribuidoras, especialmente em relação à qualidade do botijão, e fiscaliza os sistemas de medição do GLP a granel.

Preço do produtor não é determinado pelo **governo**

3

Na década de 90 iniciou-se a desregulamentação dos preços dos combustíveis, que foi concluída em 2001. Assim, desde janeiro de 2002, o GLP não goza de qualquer subsídio ou subvenção em nosso país, com liberação dos preços nas refinarias, importadoras e centrais produtoras, sendo que a Petrobras continua respondendo por quase todo o suprimento.

Preço do GLP não é tabelado para o consumidor final

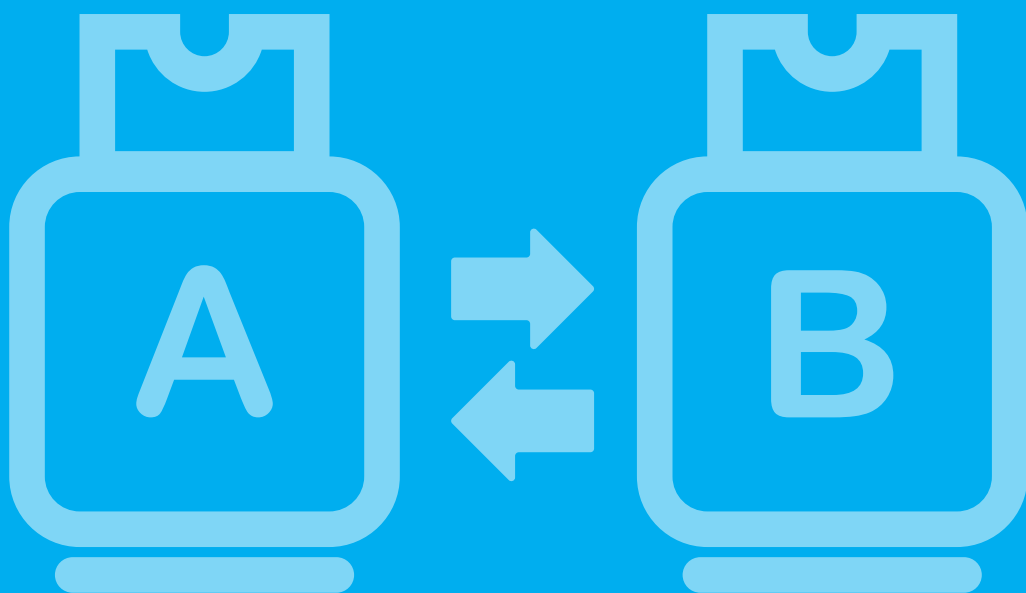


Mesmo antes da última regulamentação em 2002, o preço ao consumidor final não era e não segue tabelado.

No entanto, existe um monitoramento de preço semanal e mensal feito pela ANP.

Cabe ao consumidor pesquisar preço e serviço.

Consumidor tem poder de mercado com a portabilidade



O consumidor tem o direito da portabilidade de vasilhame, o que significa que ele pode trocar de marca de vasilhame sem burocracia nem custos adicionais. Em uma primeira compra, o consumidor paga pelo vasilhame e pelo conteúdo (GLP), e, em uma segunda compra, o consumidor pagará apenas pelo gás, independentemente de qual marca ele comprar. Desta forma, não há um custo de saída para o consumidor que decidir trocar de marca, estimulando a competição no setor, que conta com cerca de 69 mil revendedores.

Preço flutua. Depende do mercado externo

A stylized line art illustration in light blue on a dark blue background. It features several vertical rectangular shapes representing buildings of varying heights. A thick, jagged line graph is overlaid on the buildings, starting from the left and trending upwards towards the right, symbolizing market fluctuations or economic growth.

6

Com a nova política de preço da Petrobras para o GLP embalado em botijões até 13kg, que teve início de 07/06/2017, o GLP passou a ter seu preço atrelado aos mercados internacionais, cujas cotações flutuam diariamente, para cima e para baixo. Parcela significativa da demanda de GLP no Brasil é importada. Logo, há uma influência direta no mercado nacional.

Matéria-prima: importante parcela do preço final



35%

7

O valor pago pelo consumidor final é composto por 3 itens:

- 1) Preço do GLP na refinaria;
- 2) Carga tributária; e
- 3) Margem bruta da distribuição e revenda.

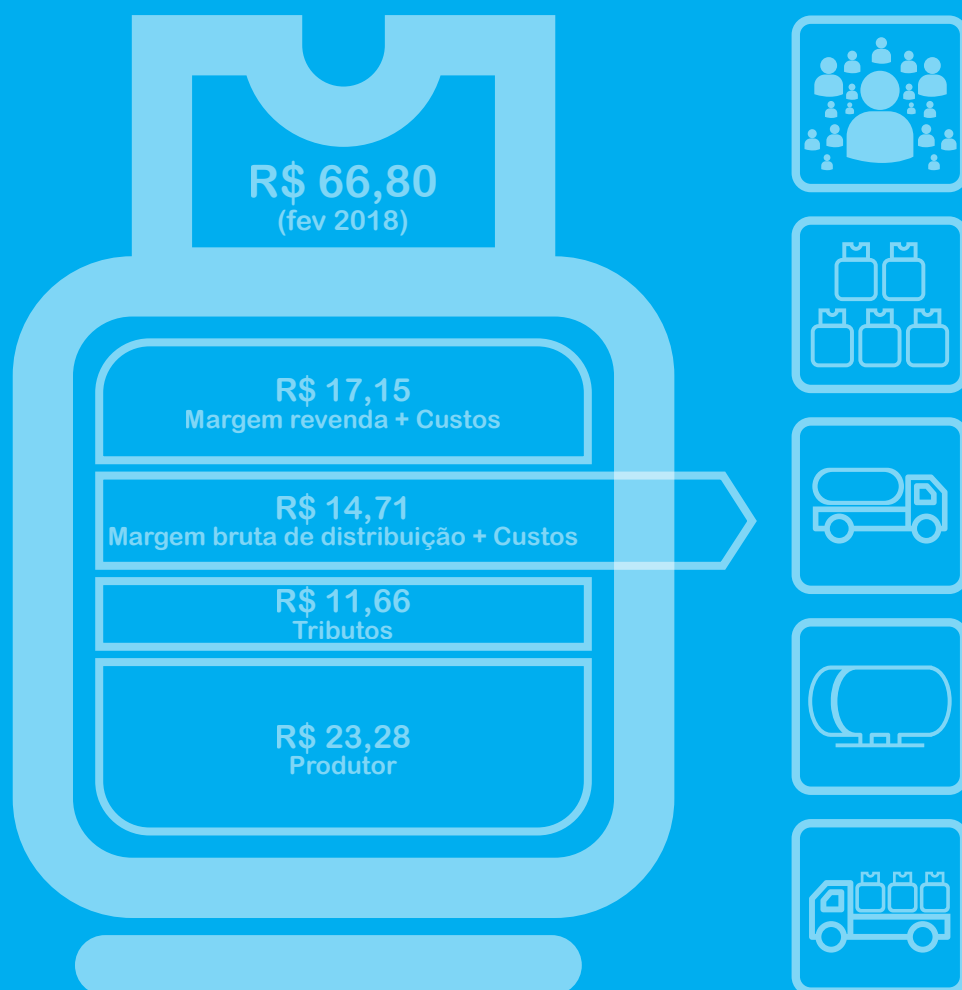
O valor do GLP na refinaria corresponde a cerca de 35% do preço do produto ao consumidor final.

Alta carga **tributária** para produto de relevância **social**

8

Recai sobre o GLP, além do PIS/COFINS (Federal), o ICMS (Estadual) que flutua de 12% a 18%, dependendo do Estado, o que é uma carga incompatível com outros gêneros de primeira necessidade como os produtos da cesta básica, tributados pelos governos estaduais e federal.

Margem bruta não é lucro



O botijão de gás, diferentemente de outros energéticos, é entregue porta a porta. As margens brutas englobam todos os custos operacionais da distribuição e da revenda do GLP, desde o instante em que ele é fornecido pelo produtor até o momento em que o consumidor final é atendido.

Frete, logística de abastecimento, custos de instalações e infraestrutura, manutenção constante dos botijões e redes de fornecimento a granel são alguns dos componentes destas margens.

Entrega
porta a porta
é o método
mais **eficiente**
de distribuição

10

Ao contrário de outros energéticos, o botijão é vendido embalado em um sistema pré-medido, com embalagem retornável e reciclável. A entrega porta a porta é mais barata do que se o consumidor fosse recarregar seu próprio gás.





Associado à



Empresas Associadas



Membros das Câmaras Temáticas



www.sindigas.org.br