

LIQUIGÁS

BR PETROBRAS

LIQUIGÁS

BR PETROBRAS

Prêmio GLP Inovação 2014

purogás

Categoria: Aplicações do GLP



Purogas – categoria: Aplicações do GLP

Breve histórico da empresa

Sobre a Liquigás

A Liquigás, uma empresa do Sistema Petrobras, é líder no mercado de botijões de gás de até 13 kg e uma das maiores distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) do Brasil. Fornece gás para uso doméstico em embalagens de 5, 8, 13 e 45 kg, atendendo mensalmente a cerca de 8,5 milhões de residências, por meio de uma rede com mais de 4.800 revendedores. No segmento de GLP a granel, oferece produtos e serviços para diversos setores, como comércio, indústria, agronegócios e condomínios, atendendo a mais de 35.000 clientes no Sistema de Medição Individualizada e 20.000 nos mais diversos segmentos da economia brasileira. A empresa conta atualmente com cerca de 3.200 funcionários e investe constantemente em tecnologia e inovações para garantir ao consumidor final um produto de qualidade..

O trabalho diário da Liquigás é fornecer com segurança, qualidade e agilidade produtos e serviços altamente especializados, atendendo às mais variadas necessidades de abastecimento, desde o GLP utilizado nas residências até instalações a granel para as grandes indústrias. Sempre com foco em segurança, eficiência, qualidade, rentabilidade, responsabilidade social e ambiental e respeito aos seus clientes.

LIQUIGÁS, UMA EMPRESA DO SISTEMA PETROBRAS

A Liquigás, fundada em 1953, foi adquirida pela Petrobras Distribuidora S.A. (BR) em agosto de 2004 e, em novembro de 2012, após uma reorganização societária, passou a ser subsidiária direta da Petrobras S.A.. Desde a integração ao Sistema Petrobras, a Liquigás consolidou sua liderança no mercado de botijões de 13 kg - os mais usados em residências para o cozimento de alimentos - e sua posição como uma das maiores distribuidoras de GLP no país. Conta atualmente com aproximadamente 3.200 funcionários.

Em agosto de 2014, a Liquigás completou dez anos de integração ao Sistema Petrobras, cumprindo o papel de levar a marca Petrobras até milhões de residências brasileiras e também ao comércio, indústria, agronegócio e vários outros setores.

Hoje são 23 unidades de engarrafamento, 19 depósitos de armazenamento e uma ampla rede com cerca de 5.000 revendedores que permitem à Liquigás atender mensalmente mais de 8,5

LIQUIGÁS



milhões de residências nos pontos mais distantes do Brasil, exceto Roraima, Amazonas e Acre, com alto grau de qualidade e segurança.

Além de gás para uso doméstico, a Liquigás fornece produtos e serviços para todos os setores da indústria, agronegócio, comércio e condomínios, abastecendo mais de 50.000 clientes em todo o país.

Problemas e Oportunidades

Tradicionalmente no mercado de aerossóis no Brasil, a qualidade requisitada para aplicação no segmento de Cuidados e Higiene Pessoais extrapolam as condições técnicas para fornecimento de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) como propelente, fato este que invariavelmente nos leva a realizar importações de produtos ou tecnologias.

No caso de uso dos Gases Liquefeitos de Petróleo, no qual são largamente utilizados o Propano, Iso-Butano e Butano (PIB), o modal de importação, envolve o traslado inclusive da própria embalagem, o que indubitavelmente onera o custo final para o consumidor brasileiro.

Uma das vias de importação para uso dos Gases Liquefeitos de Petróleo - Propano, Iso-Butano e Butano (PIB), bastante utilizada é a Argentina, a qual já respondeu (ano de 2010) por mais de 95% das embalagens de desodorantes no Brasil, cujo segmento corresponde a aproximadamente metade do mercado total de embalagens de aerossol.

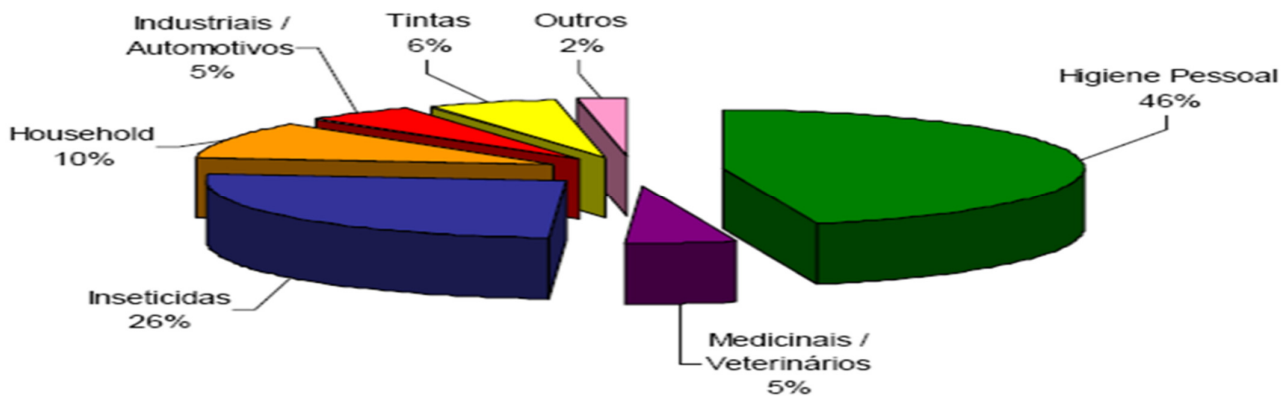


Fig.01: fonte ABAS 2010

Nas aplicações de aerossóis, temos usos como inseticidas, tintas, utilidades domésticas, para indústrias, automotivos, veterinários entre outros e como grande demanda de aplicação, os itens de Cuidados e Higiene Pessoal.

A quantidade per capita utilizada em países ditos de primeiro mundo, ou seja, com culturas e economicamente desenvolvidos e industrializados, chega até a quatorze embalagens em aerossol por habitante por ano. Por diversas razões, entre elas os custos por terem propelentes importados, e por até então, falta de opção de produto propelente com a qualidade suficiente e necessária em território nacional, o nosso consumo per capita de embalagens em aerossol beira as três latas por habitante por ano.

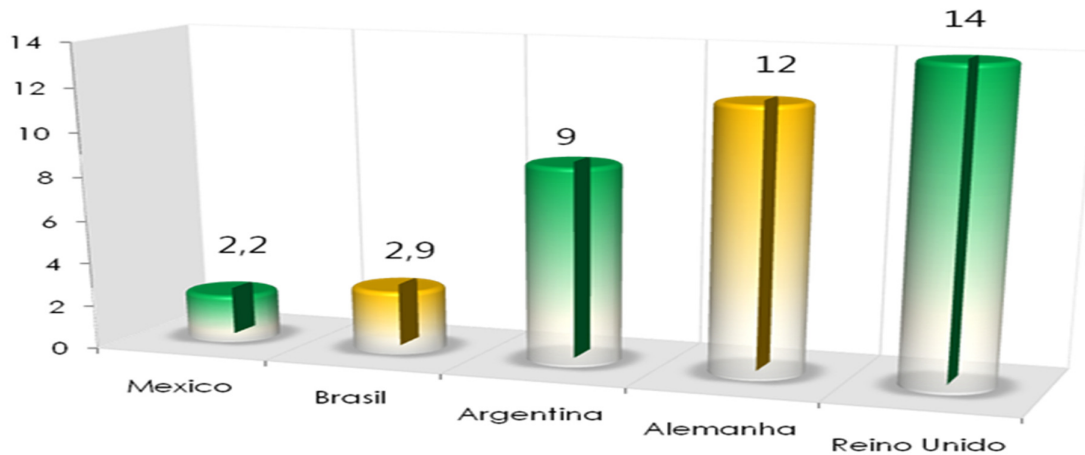


Fig.02: Fonte ABAS, consumo per capita anual de embalagens aerossol.

A falta de opção em propelente advindo de GLP em território nacional é consequência de falta de interesse do nosso principal fornecedor de derivados de petróleo, cujos volumes históricos para Gases Liquefeitos de Petróleo utilizados como propelentes não eram atrativos, e até hoje não existem processos específicos para tratamento ou melhoramentos dos Gases Liquefeitos de Petróleos para serem usados como propelentes, tais como desodorização, hidrogenação, lavagem de gases,...entre outros.

O mercado de aerossóis no Brasil, há seis anos movimentava cerca de 450.000.000 (quatrocentos e cinquenta milhões) de latas de aerossol por ano, incluso a produção nacional e o volume importado, isso nos proporcionava um consumo per capita em torno de duas latas e meia por habitante por ano.

Com o crescimento deste mercado, com as novas tecnologias, novos produtos e novas aplicações a expansão declarada era clara, e faltava um propelente adequado á qualidade requerida.

Foi onde a Liquigás Distribuidora iniciou o Projeto PUROGAS, voltado a defender os interesses e divisas nacionais, frente à larga margem já alcançada pela importação de propelentes a partir do GLP, e disponibilizar melhores oportunidades a clientes que apostavam no Brasil e em sua capacidade de produzir um propelente a partir do Propano e Butano em quantidade, qualidade e que pudessem fazer frente aos processos existentes nas fontes exportadoras, especialmente Argentina e Alemanha por exemplo.

LIQUIGÁS

BR PETROBRAS



Fig.03: Marco do Projeto PUROGAS

Plano de Ação, Objetivos, Metas e Estratégias

O Plano de Ação simples e objetivo facilitaram as tomadas de decisão para que o Projeto PUROGAS tomasse forma e vida.

A estatística e análises de dados gerenciais indicavam um crescimento na ordem de dois dígitos, o mercado também indicava forte interesse de marcas conhecidas e respeitadas mundialmente de entrarem no mercado brasileiro, e devido ao tamanho e potencial até de instalarem fábricas e produção por aqui.

Nosso objetivo era oferecer um propelente nas especificações que atendessem as exigências cosméticas e medicinais, algo até o ano de 2011, inexistente ao mercado nacional a partir de uma fonte ou distribuidora brasileira.

No projeto constante para o desenvolvimento do Plano de Ação, a construção de uma base contendo as mais variadas baterias de filtros, em sua maioria dedicada às funções necessárias para que o produto final fosse um GLP sem umidade e sem compostos a base de enxofre, além de isentos de impurezas. Para quantificar a indicação do “sem presença”, entenda-se como leituras, valores ou referências abaixo do limite técnico disponível atualmente para detecção.

Por se tratar de produto inédito ao mercado, a meta inicial (primeiro ano de funcionamento) compreendia apenas volumes da própria carteira Liquigás de clientes, com trabalhos que envolviam a demonstração do diferencial do PUROGAS em relação a todos outros produtos até

então ofertados, e que essa qualidade estaria a prova para quaisquer testes, e que a Liquigás é capaz de cumprir com as especificações solicitadas, por mais exigentes que sejam.

Buscamos obter certificações e homologações de marcas formadoras de opinião no mercado de cosméticos, ao mesmo tempo em que era desgastante pela quantidade e detalhamentos das solicitações, era prazeroso poder demonstrar o desempenho real e surpreendente do PUROGAS, algo jamais ofertado ao mercado, e agora disponível e feito no Brasil.

Embora houvesse planos de divulgação do PUROGAS ao mercado, uma das melhores vias de marketing, foram as referências pessoais de clientes que aos poucos foram ganhando confiança no produto, em termos de garantia de fornecimento, cumprimento das especificações, completa rastreabilidade da cadeia, análises precisas com repetibilidade e confiabilidade nos resultados constantes nos certificados emitidos. As documentações foram itens obrigatórias, pois a planta de produção do PUROGAS, está localizada em uma unidade certificada nas normas ISO 9.001, ISO 14.001 e OSHAS 18.001, assim como está certificado o laboratório responsável pelo controle do processo PUROGAS.

Implementação



Fig.04: conjunto de filtros e colunas de filtragem

O Projeto PUROGAS envolveu todas as áreas da Liquigás Distribuidora, em razão da inovação e apresentação ao mercado de um item solicitado, porém com todos os requisitos igualmente novos. Tais como classificação contábil, fiscal, tributária, logomarca, veículos dedicados, motoristas treinados para esta finalidade, consultores de vendas especializados, atividades laboratoriais de análises cromatográficas, análises de enxofre, pressão de vapor, teor de umidade entre outras atividades, além de treinamentos específicos a todos envolvidos na cadeia do PUROGAS.

A TI na melhor adequação ao sistema SAP, com módulos específicos para o PUROGAS, com banco de dados para rastreabilidade, guarda e emissão dos certificados de análise do processo e das cargas despachadas.

Por resultado do planejamento eficiente, produto inovador e favorável ao crescimento do país, as licenças ambientais de projeto, instalação e operação saíram conforme cronograma.

Um dos desafios na montagem, foi o fato que parte das instalações destinadas ao PUROGÁS, deveria integrar-se á instalações já existentes, e por questões operacionais, em pleno funcionamento, sem programação de parada.



Fig.05: Tanque de PUROGÁS.

Nota-se que qualquer resíduo pode vir a ser um contaminante, e gerar odores não desejáveis, por isso cuidados redobrados com relação à limpeza de linhas e equipamentos foram e são tomados nas instalações PUROGÁS, assim como em instalações em clientes que utilizam este produto e nos veículos que o transportam.

LIQUIGÁS

BR PETROBRAS



Fig.06: veículo de entrega granel dedicado ao PUROGAS.

As homologações junto aos exigentes clientes são sempre realizadas a partir de vários lotes colhidos em vários pontos, e em diferentes ocasiões, pondo em prova a repetibilidade da eficiência do processo de retirada de umidade, compostos com enxofre e impurezas, além da eficácia instrumental na precisão dos resultados analíticos.



Fig.07: instrumento analítico de processo.



Fig.08: Veículo Bi-VPG em trabalho de entrega de PUROGAS para indústria de cosméticos.

Indicadores de desempenho

O mercado nacional por volta de 2010 movimentava anualmente cerca de 450.000.000 (quatrocentos e cinquenta milhões) de embalagens em aerossol, hoje em meados de 2014, este número está em torno de 1.000.000.000 (um bilhão) de embalagens em aerossol ao ano.

Os resultados em venda do PUROGAS já ultrapassam os 200% (duzentos por cento) dos valores iniciais, com reconhecimento mundial da qualidade, confiabilidade e precisão analítica dos resultados em razão dos processos de homologação de fornecimento realizado em algumas sedes de multinacionais europeias e norte-americanas.

O percentual de mercado das embalagens importadas da Argentina está discretamente reduzindo, aumentando conseqüentemente a fração brasileira, deixando assim pecúlio nacional em solo nacional.

Participantes:

- 1- Thomaz Lucchini Coutinho – Liquigás Distribuidora SA
- 2- Roberto Rodrigues – Liquigás Distribuidora SA
- 3- Rodrigo Solha Pazzini de Freitas – Liquigás Distribuidora SA
- 4- Rogerio Teramoto – Liquigás Distribuidora SA
- 5- Jose Roberto Kaschel Vieira – Liquigás Distribuidora SA
- 6- Milton Hatsuo Kudo – Liquigás Distribuidora SA
- 7- Alyne Freitas da Silva Bordalo Rodrigues- Liquigás Distribuidora SA
- 8- Lucas Vellozo de Sousa – Liquigás Distribuidora SA
- 9- Gislainy Gonçalves Dantas - Liquigás Distribuidora SA