

Distribuidora de botijão de gás



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	7
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	17
Entidades em Geral.....	17
Normas Técnicas.....	17
Glossário.....	18
Dicas de Negócio.....	22
Características Específicas do Empreendedor.....	22
Bibliografia Complementar.....	23
Planejamento Financeiro.....	23
Produtos e Serviços - Sebrae.....	24
Sites Úteis.....	24
Fontes de recursos.....	25

1. Apresentação de Negócio

O gás de cozinha é o nome popular do gás liquefeito de petróleo (GLP), que é a parte mais leve do petróleo. Ele é envasado em botijões de aço, onde é mantido sob pressão na forma líquida. O GLP pode ser armazenado em recipientes de 2 a 90 kg e distribuído para indústria, comércio e residências. O botijão de 13 kg (P 13) é o mais utilizado no consumo residencial.

A distribuidora de botijões de gás é quem comercializa o GLP. Além de vender os botijões, é indicado que realize entregas dos produtos e os instale, muitas vezes levando o botijão de gás vazio.

A Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) usa o termo "distribuidor de gás" para se referir às empresas que realizam a aquisição, armazenamento, envasamento, transporte, comercialização, controle de qualidade e assistência técnica ao consumidor. O distribuidor recebe o GLP das refinarias e abastecem as revendas ou vendem diretamente para a indústria e comércio. Segundo dados do governo, mais de 177 bases localizadas em 24 estados e no Distrito Federal dão suporte à operação (Fonte: <https://www.gov.br/anp> - em 2022).

O termo "revendedor de gás" é conferido às empresas que realizam a revenda varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP), compreendendo as atividades de aquisição, armazenamento, transporte e comercialização em recipientes transportáveis, com capacidade de até 90 quilogramas. O "revendedor" adquire o botijão de GLP do distribuidor e o revende para famílias, restaurantes, pequenas indústrias, entre outros. De acordo com os dados oficiais, no Brasil atuam cerca de 70 mil revendedores de GLP (Fonte: <https://www.gov.br/anp> - em 2022).

A distribuição de GLP no Brasil surgiu em 30 de agosto de 1937, quando um imigrante austríaco que há muitos anos estava radicado no país fundou, na cidade do Rio de Janeiro, a Empresa Brasileira de Gás a Domicílio Ltda., inaugurando a venda de gás engarrafado. Inicialmente, o gás que foi comercializado no Brasil era o propano. Esse gás era empregado no acionamento dos motores dos dirigíveis (Zepelins). A extinção deste meio de transporte gerou um grande estoque do produto.

Em 1938, o capital da empresa foi aberto e surgiu a Ultragas S/A, que passou a atuar em todo o país. A expansão ocorreu após a Segunda Guerra Mundial, com a ampliação das bases operacionais da empresa e a criação da rede Ultralar, com inúmeras lojas que comercializavam fogões e botijões.

Naquele tempo a maioria da população usava fogão à lenha e o consumo de gás de cozinha era insignificante. Atualmente está presente em todos os municípios brasileiros sendo mais acessível que água encanada, energia elétrica e rede de coleta de esgoto. O gás de cozinha é considerado item de primeira necessidade e o botijão é trocado a cada compra. O consumidor entrega o seu cilindro vazio e recebe outro, cheio e lacrado.

É importante ressaltar que o objetivo destes tópicos é fornecer uma visão geral do negócio, como se posiciona no mercado e responder as principais perguntas na área. Para saber como elaborar um Plano de Negócios, procure a Unidade do Sebrae mais próxima ou clique:

https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.

nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\$File/2021.pdf

2. Mercado

Segundo a ANP, o GLP é o produto derivado de petróleo de consumo mais popular no Brasil, disponível em 100% do território nacional e sendo utilizado em 100% dos domicílios, fazendo do Brasil o 7º mercado em consumo residencial do mundo. Em 2021, a demanda total de GLP no Brasil foi de 7,4 milhões de toneladas em botijão e a granel. Foram 33,9 milhões de vasilhames de 13 kg vendidos mensalmente (Fonte: <https://www.sindigas.org.br> – em 2022).

Atualmente, o mercado de distribuição de botijões de gás conta com uma rede de 20 distribuidoras autorizadas. Os quatro maiores grupos econômicos (Ultragaz 23,9 Nacional Gás 21,31 %, Supergasbras 20,63 % e Liquigás 19,59 %), e controlam quase 85% do mercado. A rede de 20 distribuidoras autorizadas conta com 177 bases de distribuição de GLP autorizadas pela ANP e mais de 58 mil revendedores ativos, que geram 380 mil empregos diretos e indiretos e recolhem 7,8 bilhões de impostos.

O modelo nacional para o mercado de GLP está estabelecido em duas partes: no início da cadeia, a Petrobras é a principal supridora, seja por produção em refinarias ou importação. Na segunda parte da cadeia, está regulada a livre concorrência de distribuidores e revendedores. Estes competem para entregar o produto a uma ampla rede de revendedores, que por sua vez o vende ao consumidor final, seja residencial, comercial ou industrial. O preço do GLP é totalmente livre nos elos da cadeia, da refinaria ao consumidor final.

Em uma visão macro, as distribuidoras de gás de grande porte, que no Brasil são poucas, controlam o mercado desse segmento. Isso porque a ANP restringe o número de botijões de gás às marcas de cada uma dessas distribuidoras. Não há espaço para a inserção de novos empreendimentos de grande porte e com marca própria. A única opção é atuar como representante de uma grande distribuidora já consolidada no mercado.

Mesmo assim, existe um bom espaço para o surgimento de distribuidores de pequeno porte, desde que o empreendedor obtenha uma vinculação com marca de distribuição consolidada no mercado nacional. Desta forma, deve-se buscar a viabilidade de abrir uma distribuidora que atue com venda direta aos consumidores e com fornecimento para pequenos revendedores.

Devido ao risco intrínseco ao negócio, recomenda-se a realização de pesquisa de mercado para avaliar a demanda e a concorrência. Lembrando que a ANP disponibiliza mensalmente dados do mercado GLP, com destaque para os relatórios o consumo no Brasil. Seguem sugestões de outras fontes para pesquisa:

- Fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado-alvo.
- Pesquisa em guias especializados e em revistas sobre o setor. Trata-se de um instrumento fundamental para obter uma análise da concorrência, selecionando concorrentes por bairro, faixa de preço e especialidade.

- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho.
- Participação em seminários especializados.

3. Localização

A definição do local para instalação de uma revendedora de botijões de gás deve se basear na formatação que o empreendedor queira dar a sua empresa. Tanto no que tange ao volume de vendas em seu ponto de distribuição (venda direta), como em relação às vendas com entrega em domicílio.

O ponto escolhido deve permitir a facilidade de visualização da revendedora de botijões de gás pelos clientes, bem como possibilitar rápidos deslocamentos nas entregas de botijões de gás nos domicílios dos consumidores. Além disso, deve ser distante de ambientes de aglomeração de pessoas (escolas, igrejas, hospitais).

Deve ser avaliada também a questão de espaço, pois será necessário contar com locais específicos para o armazenamento dos botijões de gás cheios e outro espaço para botijões vazios.

Alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet?
- O ponto é de fácil acesso, conta com estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e serviços de transporte coletivo nas redondezas?
- O local está sujeito a inundações ou próximo de zonas de risco?
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?
- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura?
- Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva?
- As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
- O pagamento do IPTU referente ao imóvel encontra-se em dia?
- A legislação local permite o licenciamento das placas de sinalização?

4. Exigências Legais e Específicas

O contador pode se informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha desse prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais

indicados por empresários com negócios semelhantes.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis, para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

Registro de empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual da Fazenda;
- Prefeitura do Município, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal);
 - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal, no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
 - Corpo de Bombeiros Militar;
 - Visita à prefeitura da cidade na qual se pretende montar a empresa revendedora de botijões de gás para fazer a consulta de local e a emissão das Certidões de Uso do Solo e do Número Oficial;
 - Obtenção do Alvará de Licença Sanitária – adequar as instalações ao Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal, a fiscalização cabe à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Nos planos estadual e municipal fica a cargo, respectivamente, das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso);
 - Preparar e enviar o requerimento ao chefe do DFA/SIV do seu estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos;
 - Cumprimento dos normativos abaixo:
 - Lei nº 11.097, de 13 de janeiro de 2005 – dispõe sobre a introdução do biodiesel na matriz energética; altera as Leis nºs 9.478, de 06 de agosto de 1997, 9.847, de 26 de outubro de 1999 e 10.636, de 30 de dezembro de 2002 e dá outras providências.
 - Lei nº 8.176, de 08 de fevereiro de 1991 – define crimes contra a ordem econômica e cria o Sistema Nacional de Estoques de Combustíveis.
 - Lei nº 9.048, de 18 de maio de 1995 – torna obrigatória a existência de instrumentos de medição de peso nos postos de revenda de gás liquefeito de petróleo para uso doméstico.
 - Lei nº 9.478, de 06 de agosto de 1997 – dispõe sobre a política energética nacional, as atividades relativas ao monopólio do petróleo, institui o Conselho Nacional de Política

Energética e a Agência Nacional do Petróleo – “Lei do Petróleo”.

- Lei nº 9.847, de 26 de outubro de 1999 – dispõe sobre a fiscalização das atividades relativas ao abastecimento nacional de combustíveis, de que trata a Lei nº 9.478, de 06 de agosto de 1997; estabelece sanções administrativas e dá outras providências.
- Portaria ANP nº 297, de 11 de novembro de 2003 – estabelece os requisitos necessários para a autorização de exercício da atividade de revenda de gás liquefeito de petróleo (GLP) e a sua regulamentação.
- Portaria CNP nº 395, de 29 de outubro de 1982 – cria o Mapa de Controle de Movimento Mensal de Recipientes de GLP, cheios, e estabelece normas para o seu preenchimento.
- Portaria DNC nº 27, de 16 de setembro de 1996 – estabelece condições mínimas de segurança das instalações de armazenamento de recipientes transportáveis de GLP.

Para ser empreendedor nesse segmento é necessário obter autorização junto a ANP. Segue abaixo a lista dos documentos previstos na Portaria ANP nº 297/03, que podem ser enviados pelo Correio ou entregues diretamente na ANP, de forma que se obtenha a autorização para ser um revendedor de GLP:

- Requerimento - Disponível no site da ANP e que também pode ser solicitado, por telefone, junto ao Centro de Relações com o Consumidor (CRC) da ANP (tel. 0800 970 0267).
- Ficha Cadastral - Disponível no site da ANP ou solicitada através do CRC, cujo formulário deverá ser encaminhado devidamente preenchido e assinado com a firma do representante legal da empresa, reconhecida em cartório.
- Comprovante de inscrição e de situação cadastral no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), referente ao estabelecimento, matriz ou filial, que pretenda exercer a atividade de revenda de GLP.
- Cópia autenticada do documento de inscrição estadual - Constando a razão social, o CNPJ e o endereço da empresa.
- Cópia autenticada do estatuto ou contrato social arquivado na Junta Comercial e, quando alterado, de sua mais recente consolidação - No estatuto ou no contrato social, deve estar previsto o exercício da atividade de revenda de GLP.
- Cópia autenticada do alvará de funcionamento, expedido por Prefeitura Municipal - Contemplando a atividade de revenda de GLP.
- Cópia autenticada do Certificado de Vistoria do Corpo de Bombeiros, que contemple a habilitação para a atividade de revenda de GLP, contendo a capacidade de armazenamento das instalações, em quilogramas de GLP, ou a classe de armazenamento, de acordo com a Portaria DNC nº 27/96.
- Após o envio da documentação, a ANP realiza a análise de todos os documentos

recebidos e, para o candidato a revendedor que atendeu às exigências, será publicada no Diário Oficial da União (DOU) a autorização para o exercício da atividade de revenda de GLP.

- Nos casos em que, após a análise da documentação, for constatado pela ANP que ela não atendeu integralmente às exigências, será enviado ofício com a descrição das pendências a serem sanadas.
- O empreendedor interessado em pleitear autorização para ser uma revenda de GLP deve proceder à construção das instalações necessárias, conforme previsto na legislação específica citada acima. No entanto, a simples construção dessa estrutura não implica que o estabelecimento já possa funcionar. O início das atividades da revenda somente poderá ocorrer após a autorização da ANP, com a publicação no Diário Oficial da União.
- A construção do imóvel deverá seguir os procedimentos normais requeridos para as obras civis, atentando ao registro junto ao Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (CREA), emissão da Reserva Técnica (RT), indicação do engenheiro responsável, bem como do responsável pelo projeto arquitetônico.

A ANP determina também os requisitos necessários para o exercício da atividade de revenda de gás GLP e a sua regulamentação. Veja a seguir algumas das obrigações dos revendedores:

1. Exibir os preços praticados em painel de preços na entrada do ponto de revenda de GLP;
2. Prestar assistência técnica ao consumidor, quando solicitado;
3. Treinar seus empregados quanto ao manuseio e à comercialização corretos de recipiente transportável de GLP;
4. Dispor, no ponto de revenda de GLP, de balança decimal em funcionamento, aprovada e verificada pelo Inmetro, para verificação do peso do recipiente transportável de GLP pelo consumidor;
5. Exibir em quadro de aviso, na entrada do estabelecimento, em local visível e de modo destacado, com caracteres legíveis e de fácil visualização, conforme modelo da ANP, as seguintes informações: razão social, nome fantasia, número do CNPJ, número da autorização da ANP, área de armazenamento (classe ou kg), identificação da ANP, número do telefone do Centro de Relações com o Consumidor, horário e dias de funcionamento, e telefone de assistência técnica ao consumidor.

A lista completa de obrigações dos revendedores de GLP pode ser consultada na Resolução ANP 51/2016.

Vale ressaltar que, geralmente, as distribuidoras de gás oferecem aos revendedores algum treinamento ou suporte para abertura do negócio.

5. Estrutura

A estrutura física de uma revendedora de botijões de gás deve prever a disponibilidade de espaços específicos para o armazenamento de botijões de GLP cheios e vazios, bem como de espaço destinado às operações administrativas.

A área de armazenamento deve ser dividida em duas partes, sendo uma destinada ao estoque dos botijões cheios e outra para o estoque dos botijões vazios, conforme regras específicas, tratadas no tópico “Organização do Processo Produtivo”.

Os botijões de GLP devem ser armazenados sobre piso plano e nivelado, concretado ou pavimentado, que suporte carga e descarga. A área de armazenamento deve estar em local ventilado, ao ar livre, podendo ou não receber cobertura. Quando coberta, deve ter pé direito entre 2,60 m e 3,00 m (no caso de empilhamento máximo permitido de 4 botijões – conforme descrito na NBR 15514). A estrutura e a cobertura devem ser construídas com produto resistente ao fogo, tendo a cobertura menor resistência mecânica do que a estrutura que a suporta. A delimitação da área de armazenamento deve ser através de pintura no piso ou por meio de cerca de tela metálica, gradil metálico ou elemento vazado de concreto, cerâmica ou outro material resistente ao fogo, para assegurar ampla ventilação.

É preciso considerar também a caracterização do ponto de revenda, que deve estar de acordo com a sua opção de vínculo ou não com distribuidora de GLP. Caso a revenda seja vinculada, deverá utilizar as cores, logomarcas e placas características daquela marca, de acordo com as permissões constantes do contrato celebrado com a distribuidora. Caso seja uma revenda independente, não é permitido o uso de cores ou marcas que caracterizem ou se assemelhem a marca de distribuidoras. O cliente deve ser capaz de perceber facilmente a opção da revenda.

A ANP não exige ou estabelece critérios específicos de caracterização. Para atender à legislação, basta que a revenda seja claramente identificada através de pinturas, faixas ou outros meios, de acordo com sua opção. Assim, o empreendedor pode criar a própria identidade visual da revendedora.

Quanto à estrutura da área administrativa, deve contar com uma área mínima de 40 m², que acomode o mobiliário, microcomputadores, impressora, telefone, entre outros itens.

Os veículos que comercializam os botijões de GLP também devem estar identificados conforme a Resolução ANP nº 26/2015, permitindo que o cliente possa visualizar sem dificuldades a revenda que forneceu o produto (especialmente para entregas em domicílio) e a distribuidora de origem, no caso de vendas vinculadas. Leia a Resolução aqui.

Recomenda-se o apoio de profissionais qualificados e com amplo conhecimento dessa área comercial e de design para a elaboração do layout do espaço. Lembrando que o empreendedor pode contar com consultorias SEBRAETEC para o design de layout e fachadas e/ou proposição de identidade visual corporativa.

6. Pessoal

O número necessário de profissionais está relacionado ao porte do negócio. Para iniciar um empreendimento de distribuição de botijões de gás de pequeno porte, o empreendedor deve

contar, no mínimo, com um quadro de funcionários de quatro pessoas, sendo:

- Uma pessoa para atuar na recepção e no atendimento dos pedidos via telefone, coordenando a ordem e montando rotas de entregas, visando a dinamizar o processo de atendimento dos clientes e procurando atender satisfatoriamente às suas expectativas;
- Duas pessoas para a área de entregas, atuando em motos ou outros veículos automotores;
- Uma pessoa para o controle do estoque e armazenamento, visando a manter sob rigorosa ordem os botijões de GLP.

Além desse quadro fixo, a empresa pode contar com um quadro variável de entregadores terceirizados. Com isso, será possível otimizar o trabalho nos períodos com maior procura pelo produto, evitando assim custos altos com a manutenção de quadro fixo de funcionários.

Independentemente do posto que o proprietário do negócio for ocupar, é muito importante a sua supervisão em todas as operações da empresa, tanto na parte de compras, armazenamento e entregas, como na gestão administrativo-financeira da empresa.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender às expectativas dos clientes;
- Agilidade e presteza no atendimento;
- Capacidade de apresentar e vender os serviços da empresa;
- Motivação para crescer juntamente com o negócio.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores dessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e os treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Os equipamentos básicos necessários para a montagem de uma empresa de distribuição de gás, considerando-se um empreendimento de pequeno porte, são os seguintes:

- Equipamentos da área operacional:
- Motocicletas, com estrutura metálica para transporte de botijões de gás;
- Veículo utilitário para transporte de maior número de botijões ou de cilindros maiores;
- Extintores de incêndio;
- Equipamento de detecção de vazamento de GLP, exclusivamente para revendedoras que irão trabalhar com armazenamento de GLP de Classe III ou superiores (mais informações no tópico Organização do Processo Produtivo).

Materiais para escritório:

- Arquivo;
- Cadeira;
- Computador com acesso à internet;
- Impressora;
- Máquina calculadora;
- Mesa;
- Telefone.

O empreendedor também deve adotar recursos tecnológicos como software de gerenciamento de estoque, controle de vendas, gestão comercial, viabilizando a gestão integrada da empresa.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por meio de, entre outros, dos três seguintes indicadores importantes de desempenho:

- Giro dos estoques: é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente, é medido em base mensal ou anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Observação: quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Portanto, quanto maior o giro dos estoques, menor será a necessidade de área para armazenagem de estoque e menores serão os custos com armazenamento.
- Cobertura dos estoques: é a indicação do período em que o estoque consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

- **Nível de serviço ao cliente:** é o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha. Demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas pela ausência de mercadoria em estoque ou por não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando a gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa, acrescido de uma margem de segurança. Por exemplo: se o fornecedor leva dez dias para entregar a mercadoria a partir da data do pedido, considere seu estoque mínimo para suprir a demanda de seus clientes por 13 dias, sendo de três dias a margem de segurança para atrasos, extravios da carga, alteração da demanda entre outros imprevistos que podem surgir.

A distribuidora de gás pode operar tanto com vendas no atacado (revendedores de grande porte) quanto no varejo (vendas avulsas). Mas o produto a ser comercializado será sempre o mesmo, ou seja, GLP.

Assim, o que se altera é o formato ou o tamanho dos botijões de gás, que podem acondicionar um volume variado de GLP. Por exemplo, 2 kg, 5 kg, 8kg ou 13 kg, entre outras medidas de gás por recipiente.

De acordo com a Resolução ANP nº 51/2016, o revendedor independente de GLP não deve exibir identificações visuais de nenhuma marca. Apenas poderá informar todas as marcas com as quais trabalha. Por sua vez, os revendedores vinculados deverão identificar, por meio de placas, pintura ou outros elementos, de forma clara e destacada ao consumidor, a distribuidora a que são vinculados. E poderão comprar e vender botijões somente dessa distribuidora.

Devem ser realizadas consultas aos distribuidores que fornecem para a região em que se pretende abrir a revenda de botijões de gás e avaliar as condições de trabalho. Revendedores independentes têm a liberdade de comparar preços e poder comprar de qualquer distribuidora. Enquanto os revendedores vinculados compram de uma única distribuidora, mas em troca podem se aproveitar da marca e de outras facilidades oferecidas pela rede.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização do processo produtivo deve seguir regras extremamente rígidas, pois se trata de um produto que exige cuidado.

Quanto ao processo de armazenamento, deve ocorrer em espaço contínuo, destinado aos recipientes transportáveis de GLP cheios, parcialmente utilizados e vazios, compreendendo os corredores de inspeção, quando existirem, conforme denominações e características definidas pela norma brasileira ABNT NBR 15514.

O processo de revenda, propriamente dito, inicia-se com o pedido do cliente. Neste ponto, é necessário que o funcionário responsável seja apto ao atendimento de clientes e colete as

informações do endereço corretamente. É fundamental também manter um canal de contato com a carteira de clientes, tanto residenciais como de outros segmentos. A presença nas redes sociais, com perfis bem articulados e que tragam informações relevantes ao público, ajuda a fixar o nome da revenda na preferência dos compradores e permite que mais pessoas conheçam o negócio.

Após o pedido, procede-se à etapa de transporte para realizar a entrega ao cliente. O transporte é uma das etapas que, geralmente, representa custos de peso no processo de revenda de gás. Por isso, é muito importante buscar o gerenciamento eficiente desse processo, de modo que as decisões sejam tomadas objetivando sempre a redução de custo e, também, a agregação de valor ao cliente. É importante considerar a seleção adequada do tipo de veículo a fim de reduzir custos e aumentar a satisfação do cliente. A utilização de softwares e aplicativos para definição das melhores rotas de entregas também deve ser considerada, com o objetivo de atender ao maior número de clientes com a menor distância percorrida.

A etapa final consiste na entrega e instalação do botijão. Assim, é imprescindível que o funcionário, devidamente uniformizado, seja orientado a proceder segundo as normas de segurança e fornecer as informações e a assistência necessárias ao cliente.

Considerando as especificidades que esse ramo de negócio requer, será imprescindível que o empreendedor conte com assessoria de profissional altamente qualificado e conhecedor de todas as normas emanadas pela ANP.

10. Automação

O nível de automação não é tão expressivo, devido à simplicidade do processo. No entanto, é importante que o empreendedor invista em automação, visando a dinamizar toda a sua área administrativa, financeira, comercial e operacional. Ressalta-se que a empresa é uma parte integrante da vida do empresário, portanto, conhecer todos os seus atos e fatos será de fundamental importância, já que uma empresa bem gerida estará bem encaminhada rumo ao sucesso empresarial.

O empreendedor pode instalar softwares livres, ou de custo acessível e compatível com uma microempresa. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o aplicativo possui funcionalidades, como:

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;

- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da empresa.

11. Canais de Distribuição

O principal canal de distribuição de uma revendedora de botijões de gás será a oferta de seu produto aos possíveis consumidores, de forma direta, seja por televendas, vendedores externos, sites ou aplicativos.

12. Investimentos

O investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua auto sustentação. Pode ser caracterizado como investimento fixo, investimento pré-operacional e capital de giro.

O investimento fixo compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;

- Investimentos pré-operacionais são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários de profissionais e outros;

- Capital de giro é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, gerados pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Para uma distribuidora de botijões de gás de pequeno porte o empreendedor deverá dispor um investimento inicial estimado em aproximadamente R\$ 60.000 (sessenta mil reais), capaz de fazer frente aos seguintes itens de investimento:

Itens	
R\$	
Reforma do local	
R\$ 10.000,00	
Mobiliário para a área administrativa	
R\$ 9.000,00	
Veículos	
R\$ 25.000,00	
Estoque inicial	
R\$ 6.000,00	
Capital de giro	
R\$ 10.000,00	
Total	
R\$ 60.000,00	

Para a instalação da área de armazenamento e do escritório da empresa de distribuição de botijões de gás, o ideal é que o espaço escolhido seja um terreno vazio, o que irá facilitar

bastante a alocação da área de armazenamento dos botijões de GLP cheios, em uso e vazios, obedecendo aos critérios e especificações legais definidos pela ANP.

Vale lembrar que os valores acima são estimativas, que variam de acordo com a região e com o tipo de equipamento.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, no qual os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também devem ser considerados neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o SEBRAE para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, que permitem analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando os segmentos de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades-chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir a fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive bancos) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode reduzir muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se os prazos médios recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão de obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem, somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva. Ou seja, será necessário manter dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso, um aumento de vendas implica também aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado com a finalidade de complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário com o objetivo de honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa, deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Para uma revendedora de botijões de gás, a necessidade de capital de giro é baixa,

correspondendo a uma média de 20% do investimento inicial. Isso porque os desembolsos para fornecedores podem ser parcelados e programados conforme a previsão de receita.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos produtos ou serviços quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas estão o que chamamos de custos fixos e variáveis.

Os custos variáveis são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Tais como:

- Transporte e outros custos de entrega;
- Insumos nas prestações destes serviços;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas;
- Despesas com vendas.

Os custos fixos são os gastos que permanecem constantes, independentemente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida ou vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio. Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de um revendedora de botijão de gás que fazem parte de suas atividades iniciais:

Salários *	
R\$ 8.000,00	
Aluguel, taxa de condomínio, segurança, IPTU **	
R\$ 5.000,00	
Luz, telefone e acesso à internet	
R\$ 500,00	
Manutenção de software	
R\$ 200,00	
Produtos para higiene e limpeza	
R\$ 100,00	
Contador	
R\$ 900,00	
Propaganda e publicidade da empresa	
R\$ 300,00	
Total	
R\$ 15.000,00	

O cuidado na administração e a redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como pontos fundamentais a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo a mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

Seguem algumas formas de agregar valor ao negócio:

- Firmar parcerias com empresas e pequenas indústrias;
- Oferecer serviços de pequenos reparos como vazamentos em botijões, substituição do registro regulador de gás para o fogão, substituição de mangueiras condutoras de gás até o fogão, dentre outros;
- Entregar rapidamente os botijões de gás;
- Realizar entregas fora do horário comercial;
- Divulgar projetos de utilização de GLP
- Oferecer acessórios para fogão e equipamentos a gás, tanto na entrega quanto no ponto de revenda.

16. Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma revendedora de botijões de gás. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em comércios e residências.
- Anunciar em jornais de bairro e rádios comunitárias;
- Montar um website com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Distribuir brindes como imãs de geladeira com calendário e o número do televentas;
- Distribuir brindes em datas comemorativas;
- Oferecer incentivos a fidelidade do cliente.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de REVENDEDORA DE BOTIJÃO DE GÁS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4784-9/00 como a atividade de exploração de comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP) em botijões, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 11,61%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida, conforme o caso. Na esfera federal, poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como no que se refere às facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Encontro Técnico do

GLP http://www.gasescombustiveis.com.br/encontroglp/inscricao_bd_esp.php

Seminário Sobre Segurança com GLP, GNV, Monóxido de Carbono e Gases

Industriais [http://www.fundacentro.gov.br/cursos-e-eventos/detalhe-do-](http://www.fundacentro.gov.br/cursos-e-eventos/detalhe-do-evento/2019/9/seminario-sobre-seguranca-com-glp-gnv-e-gases-industriais)

[evento/2019/9/seminario-sobre-seguranca-com-glp-gnv-e-gases-industriais](http://www.fundacentro.gov.br/cursos-e-eventos/detalhe-do-evento/2019/9/seminario-sobre-seguranca-com-glp-gnv-e-gases-industriais)

Seminário Biental sobre Gás Natural 2019 <https://www.ibp.org.br/eventos/seminario-sobre-gas-natural-2019/>

Fórum Gás e Desenvolvimento do Estado de

Sergipe <http://www.anp.gov.br/arquivos/acesso-informacao/eventos/forum-sergipe.pdf>

32nd World LPG Forum & European Congress <http://www.anp.gov.br/agenda-de-eventos/32nd-world-lpg-forum-european-congress>

Oil & Gas TechWeek <http://www.ogtechweek.com.br/>

Agenda de Eventos cadastrados na ANP <http://www.anp.gov.br/agenda-de-eventos>

Agenda de eventos promovidos pelo Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e

Biocombustíveis <https://www.ibp.org.br/eventos/>

19. Entidades em Geral

ANP - Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis

CTGAS-ER Centro de Tecnologia do Gás & Energias Renováveis

Inmetro - Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial

Sindicas - Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo

SNDC - Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar

características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT.

As seguintes normas são aplicáveis à distribuição de GLP em botijões:

NBR 13794 de 1997: Registro para recipientes transportáveis para 45 kg e 90 kg de GLP;

NBR 14536 de 2000: Registros para recipientes transportáveis para 20 kg de GLP;

NBR 15526 de 2007: Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução;

NBR 8473 de 2001: Regulador de baixa pressão para GLP com capacidade até 4 kg/H;

NBR 8613 de 1999: Mangueiras de PVC para instalações domésticas de GLP;

NBR 8614 de 1999: Válvulas automáticas para recipientes transportáveis para 2 kg, 5 kg e 13 kg de GLP;

NBR 8866: Seleção Visual das Condições de Uso para Recipientes Transportáveis de Aço para Gás Liquefeito de Petróleo (GLP).

Segundo o Manual de Segurança para Revendedores de GLP também se aplicam as seguintes normas (Fonte: <https://www.gov.br/anp> - em 2022):

ABNT NBR 5410: 2004 Instalações elétricas de baixa tensão;

ABNT NBR 8460: 2003 Recipiente transportável de aço para gás liquefeito de petróleo (GLP) Requisitos e métodos de ensaios;

ABNT NBR 9441: 1998 Execução de sistemas de detecção e alarme de incêndio;

ABNT NBR 10636: 1989 Paredes divisórias sem função estrutural Determinação da resistência ao fogo;

ABNT NBR 15186: 2005 Base de armazenamento, envasamento e distribuição de GLP Projeto e construção;

ABNT NBR IEC 6007914 Equipamentos elétricos para atmosferas explosivas Parte 14: Instalação elétrica em áreas classificadas (exceto minas).

21. Glossário

Área de Armazenamento: local destinado para armazenamento de lote(s) de recipientes transportáveis de GLP, cheios, parcialmente utilizados e vazios, compreendendo os corredores de circulação, quando existirem, localizado dentro de um imóvel.

Área de armazenamento de apoio: local onde se armazenam recipientes transportáveis de GLP para efeito de comercialização direta ao consumidor ou demonstração de aparelhos e equipamentos que utilizam GLP, situado dentro do imóvel onde se encontra(m) a(s) área(s) de armazenamento de recipientes transportáveis de GLP.

Autoridade competente: órgão, repartição pública ou privada, pessoa jurídica ou física constituída de autoridade pela legislação vigente, para examinar, aprovar, autorizar e/ou fiscalizar áreas de armazenamento de recipientes transportáveis de GLP, com base em legislação específica.

Balsa: flutuantes fabricados em metal, usados para o armazenamento de recipientes transportáveis de GLP.

Botijão: recipiente transportável, com massa líquida de GLP de até 13Kg (inclusive), fabricado conforme ABNT NBR 8460.

Centro de destroca de recipientes transportáveis de GLP: local que se destina à destroca de recipientes transportáveis de GLP, entre as empresas distribuidoras.

Cilindro: recipiente transportável, com massa líquida de GLP acima de 13Kg e até 90Kg (inclusive), fabricado conforme ABNT NBR 8460.

Corredor de Circulação: espaço totalmente desimpedido, destinado à circulação e evacuação de pessoas, localizado entre lotes de recipientes contíguos e entre estes os limites da área de armazenamento.

Distância Mínima de Segurança: distância mínima necessária para os limites do imóvel, passeios públicos, bombas de combustíveis, equipamentos e máquinas que produzem calor, outras fontes de ignição, bocais e tubos de ventilação de tanques de combustíveis e locais de reunião de público, para segurança dos usuários, dos manipuladores dos recipientes, das edificações existentes no imóvel ou em imóveis vizinhos e do público em geral, estabelecida a partir dos limites da(s) área(s) de armazenamento.

Distribuidor de GLP: pessoa jurídica autorizada pela ANP ao exercício da atividade de distribuição de GLP, nos termos da regulamentação específica;

Edificação: Construção localizada dentro dos limites do imóvel, feita de materiais diversos (alvenaria, madeira, metal etc.) de caráter relativamente permanente, que ocupa determinada área de um terreno, limitada por paredes e teto, que serve para fins diversos como, por exemplo, depósito, garagens fechadas, moradia etc., onde existe permanência e/ou circulação constante de pessoas.

Eletrostática: parte da física que estuda as propriedades e o comportamento de cargas elétricas em repouso. No caso desse estudo é uma espécie de pintura feita em ambientes adequados, normalmente estufa, o que permite a aplicação de uma tinta especial e com secagem em altas temperaturas, sendo de difícil danificação.

Engarrafamento de gás: ato de engarrafar o gás em um tubo, botijão, que possibilite o transporte e uso do gás que está dentro de determinado recipiente

Empilhamento: colocação, em posição vertical, de um botijão de GLP sobre o outro, desde

que assegurada sua estabilidade.

Expositor: equipamento que pode ser removível, com capacidade máxima de armazenamento de 1.560Kg de GLP, construído em metal ou outro material resistente ao fogo, destinado, exclusivamente, a acondicionar recipientes transportáveis de GLP expostos para comercialização e os equipamentos exigidos pela legislação, tais como balança, extintor(es), material para teste de vazamento e placa(s).

Fileira: disposição em linha de recipientes transportáveis de GLP, um ao lado do outro e na posição vertical, empilhados ou não.

Fonte de ignição: energia mínima necessária, introduzida na mistura combustível/comburente, que dá início ao processo de combustão. As formas de ignição mais comuns são: chamas, superfícies aquecidas, fagulhas, centelhas e arcos elétricos.

GLP: conjunto de hidrocarbonetos com três ou quatro átomos de carbono (propano, propeno, butano e buteno), podendo apresentar-se isoladamente ou em mistura entre si e com pequenas frações de outros hidrocarbonetos, conforme especificação da ANP;

Inflamável: Diz respeito a um determinado produto com grande possibilidade de inflamar, ou seja, é um produto que pode pegar fogo com facilidade e com enorme dificuldade de ser contido quando em chamas.

Limite da área de armazenamento: linha fixada pela fileira externa de recipientes transportáveis de GLP, em um lote externo de recipientes, acrescida da largura do corredor de circulação, quando houver.

Limite do lote de recipientes: linha fixada pela fileira externa dos recipientes transportáveis de GLP, em um lote de recipientes.

Layout: disposição de mobiliário segundo uma estruturação estudada anteriormente, de forma a aproveitar ao máximo os espaços definidos para receber referido mobiliário;

Locais de reunião de público: espaço destinado ao agrupamento de pessoas, em imóvel de uso coletivo, público ou não, com capacidade superior a 200 pessoas, tais como: estádios, auditórios, ginásios, escolas, clubes, teatros, cinemas, parques de diversão, hospitais, supermercados, cultos religiosos e salões de usos diversos.

O recuo deve ser contado a partir do limite da área de armazenamento até a edificação onde as pessoas se reúnem. Áreas em frente ou mesmo dentro do terreno onde a edificação se encontra não devem ser consideradas quando da aplicação deste recuo.

Edificações de aglomeração de pessoas construídas depois do posto de revenda ter se instalado também são considerados quando da aplicação deste recuo.

Lote de Recipientes: conjunto de recipientes transportáveis de GLP, sem que haja necessidade de corredor de circulação entre eles, com área máxima equivalente à superfície ocupada por 120 recipientes de massa líquida, igual a 13Kg (até 20 m²).

Massa líquida: quantidade nominal pré-estabelecida, em quilogramas, para comercialização de GLP em recipientes transportáveis, estampada em suas alças ou em seu corpo.

Polietileno: Substância obtida pela polimerização do etileno, termoplástica, translúcida, flexível, com importantes e variadas aplicações.

Propano: Uma espécie de gás, denominado hidrocarboneto saturado, gasoso, incolor, com cheiro característico, encontrado no gás de petróleo;

Oficina de inutilização de recipientes transportáveis de GLP: local que se destina à inutilização de recipientes transportáveis de GLP, impróprios para uso.

Oficina de requalificação e/ou de manutenção de recipientes transportáveis de GLP: local que se destina aos trabalhos de requalificação e/ou manutenção de recipientes transportáveis de GLP.

Paletes para recipientes transportáveis de GLP: equipamento fabricado em metal ou outro material resistente ao fogo, usado para armazenamento, movimentação e transporte de recipientes transportáveis de GLP, cheios, vazios, novos ou parcialmente utilizados.

Parede resistente ao fogo: parede construída com o objetivo de proteger o público em geral e as edificações próximas de um incêndio na área de armazenamento ou o(s) recipiente(s) da radiação térmica de fogo próximo.

Passeio público: calçada ou parte da pista de rolamento, neste último caso separada por pintura ou elemento físico, livre de interferências, destinada à circulação exclusiva de pedestres e, excepcionalmente, de ciclistas. NOTA: Recuos não são considerados passeio público. São áreas pertencentes ao imóvel.

Pontão: flutuantes fabricados em metal, usados para o armazenamento de recipientes transportáveis de GLP e outros combustíveis líquidos.

Recipientes transportáveis de GLP: recipientes para acondicionar GLP que podem ser transportados manualmente ou por qualquer outro meio, com capacidade até 0,5m³ (500L), em conformidade com a ABNT NBR 8460, podendo ser classificado de acordo com 4.1.

Revendedor de botijão de gás: nome que caracteriza e populariza a atividade de revenda do GLP, englobando tanto revendedores independentes quanto vinculados;

Revendedor de GLP independente: revendedor autorizado pela ANP que optou por não exibir marca comercial de distribuidor e que adquire e vende recipientes transportáveis de GLP cheios de um ou mais distribuidor, sem poder, entretanto, ostentar marca(s) comercial(is) de qualquer distribuidor;

Revendedor de GLP vinculado: revendedor autorizado pela ANP que optou por exibir marca comercial de distribuidor e que adquire e vende recipientes transportáveis de GLP cheios de um único distribuidor do qual ostenta sua(s) marca(s) comercial(is).

(Fonte: <https://www.gov.br/anp> - em 2022)

22. Dicas de Negócio

O empreendedor precisa estar presente integralmente nas atividades da empresa, principalmente no início, quando a cultura organizacional está sendo formada e os processos operacionais ainda não estão amadurecidos.

O ambiente da empresa deve ser limpo e organizado. De preferência, o ponto comercial deve estar localizado em uma região segura e com fácil acesso por transporte público.

O empreendedor, dentro de sua capacidade criativa, deverá validar conceitos de divulgação inovadores, de forma que consiga manter o seu empreendimento em evidência no mercado perante os consumidores atuais e dar tratamento especial a potenciais consumidores futuros.

A empresa deve primar pelo compromisso com o horário assumido no momento da venda em relação à entrega em domicílio. Para isto, é fundamental que se utilizem veículos (moto ou veículo utilitário) em boas condições mecânicas e operacionais.

Outro ponto de diferenciação é a oferta de pequenos serviços de reparos nas residências dos clientes, ou mesmo nos ambientes comerciais, tais como vazamentos em botijões, substituição do registro regulador de gás para o fogão, substituição de mangueiras condutoras de gás até o fogão, dentre outros.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor do segmento de distribuição de botijões deve ter algumas características básicas, tais como:

- Ter conhecimento específico sobre o processo logístico de distribuição de botijões. Este conhecimento pode ser adquirido em participação em cursos sobre a área ou ainda ter conhecimento prático por ter trabalhado no segmento.
- Ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores, parceiros e governo;
- Ser empreendedor com visão de futuro, antecipando tendências e movimentos de mercado.
- Atuar sempre amparado na legislação que disciplina esse setor, além de se resguardar em relação ao risco de se trabalhar com um produto altamente inflamável. Por isso, nunca acredite que seu conhecimento seja completo, isto porque se trata de um segmento altamente complexo e que um simples descuido poderá provocar desastres irreparáveis.
- Ser uma pessoa que sempre busca melhorar o nível de seu negócio, tanto com a participação em cursos específicos sobre distribuição de gás e relacionados à segurança no manuseio de GLP transportáveis, quanto de gestão empresarial.
- Participar de palestras sobre gás de uma forma geral e sobre novas matrizes energéticas, ou seja, todo assunto que se relacionar a área de petróleo, pois é desse produto

que advém o produto que sua empresa comercializa etc., e também cursos voltados à gestão e planejamento de prestação de serviços.

- Ser uma pessoa extremamente criativa, sempre com capacidade de sugerir ou mesmo criar formas inovadoras no estilo de prestação de serviços de fornecimento e entrega de gás, tendo como foco e objetivo estar sempre à frente de seus concorrentes.

24. Bibliografia Complementar

Nota Técnica nº 027/2019/SDR. Análise econômica do comportamento dos preços de GLP nos mercados nacional e internacional, com foco no GLP de uso residencial no Brasil. 2019. Disponível em: <http://www.anp.gov.br/arquivos/central-conteudos/nt/nota-tecnica-SDR-027-2019.pdf> Acesso em setembro de 2019.

25. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não bastam vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou do tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Princípio da Entidade

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial; isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não se separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas

Assim como a maioria dos negócios, a revenda de botijões de gás possui despesas fixas e variáveis que deverão ser honradas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reservas/Provisões

No caso de revendedoras de botijões de gás, a necessidade de provisões para troca de veículos devido à depreciação é parte do modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

Empréstimos

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

26. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos on line e gratuitos - Portal de Educação a Distância Sebrae

Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa.

Iniciando um Pequeno e Grande Negócio - É um programa que orienta o empreendedor a organizar suas ideias e recursos e indica um roteiro com os principais aspectos a serem considerados no processo de abertura de um negócio. Como resultado, o IPGN orienta a elaboração de um plano de negócio - documento que tem como objetivo planejar detalhadamente a estruturação e abertura do negócio.

Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

27. Sites Úteis

Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis <https://www.ibp.org.br/>.

ANP – Agência Nacional de Petróleo. Disponível em: <http://www.anp.gov.br>.

PETROBRAS - Petróleo Brasileiro S/A. Disponível em: <http://www.petrobras.com.br>.

SINDIGAS - Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo. Disponível em: <http://www.sindigas.com.br>.

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA TRANSPORTADOR E REVENDEDOR DE GÁS LIQUEFEITO DE PETRÓLEO – MG. Disponível em: <http://www.sirtgas.com.br/>.

28. Fontes de recursos

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito a serem utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o SEBRAE pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Mais informações podem ser obtidas na página do SEBRAE na web. Consulte também:

Proger Urbano Capital de Giro

Cartão BNDES

Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

