

JEAN CARLOS ALBERINI

BASE DE DISTRIBUIÇÃO DE DERIVADOS DE PETROLEO

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção ao Grau de Especialista em Projetos Empresariais Públicos e Privados. Departamento de Economia, Centro de Pesquisas Econômicas/CEPEC da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Marcelo Curado

CURITIBA
2005

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	01
DEDICATÓRIA.....	02
LISTA DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS.....	03
1- OBJETO PRINCIPAL DO PROJETO.....	04
2- ESTRUTURA DO SETOR DE DISTRIBUIÇÃO DE PETRÓLEO NO BRASIL.....	04
2.1 – Logística de distribuição de derivados.....	04
3- ASPECTOS QUALITATIVOS DO MERCADO.....	06
TABELA 1 – DISTRIBUIÇÃO DE POSTOS PELO BRASIL.....	06
TABELA 2 – NÚMERO DE POSTOS E VOLUME EM M ³ MOVIMENTTADOS NO ANO NO BRASIL – CLASSIFICAÇÃO POR ESTADOS.....	07
GRÁFICO 1 – COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS E MARGENS NO SETOR.....	08
3.1 – Market-share do setor de distribuição, gasolina e diesel.....	09
GRÁFICO 2 – DISTRIBUIÇÃO DE GASOLINA.....	09
GRÁFICO 3 – DISTRIBUIÇÃO DE DIESEL.....	10
4 – ASPECTOS ESPECÍFICOS DO PROJETO PARTE I.....	11
4.1 – Abordagem inicial, possibilidade de implantação, análise locacional.....	11
4.2 – Identificação de oportunidade de negócio.....	11
4.3 – Caracterização do mercado de distribuição de combustíveis, área de atuação Petrox do Brasil.....	12
5- ASPECTOS SÓCIOS ECONÔMICOS, CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA...12	
5.1 – Cidade de Curitiba e região metropolitana.....	12
5.2 – Indicadores sociais.....	13
TABELA 3 – PERFIL DOS ESTUDANTES DE CURITIBA.....	13
TABELA 4 – CONFIGURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO.....	14
5.3 – Número de veículos por habitante.....	14
6- CONFIGURAÇÃO DOS PRODUTOS COMERCIALIZADOS.....	15
6.1 – Produtos comercializados, aspectos técnicos do produto.....	15
6.1.1 – Diesel.....	15
6.1.2- Gasolina.....	16

6.1.3- Alcool.....	16
7- IDENTIFICAÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS.....	17
7.1 – Segmentação de mercado da Petrox do Brasil.....	17
8- DIMENSIONAMENTO DO MERCADO POTENCIAL.....	18
TABELA 5- POTENCIAL DE CONSUMO POR SEGMENTO, NA REGIÃO GEOGRÁFICA DA PETROX DO BRASIL	18
8.1- Sistema preços no mercado de Curitiba e Região Metropolitana.....	19
8.2- Análise das barreiras de entrada no setor de distribuição de combustível em Curitiba e Região Metropolitana.....	19
8.3- Mercado concorrente, empresas líderes (Market-share)	20
8.4 – Grau de concentração da concorrência, perfil das 4 maiores do setor.....	22
8.5 – As maiores distribuidoras com capital nacional.....	23
8.6 – As distribuidoras com capital internacional.....	23
9- SISTEMA DE FORNECIMENTO DE PRODUTO PARA REVENDA.....	24
10-ASPECTOS ESTRUTURAIS DA EMPRESA , CAPACIDADE FÍSICA DE ARMAZENAMENTO.....	25
10.1- Área construída, planta de produção metragen local.....	25
10.2- Estrutura de armazenagem e recebimento de produto (capacidade em m ³).....	25
TABELA 06- EVOLUTIVO DE VENDAS ANUAIS.....	26
TABELA 07 – ESTRUTURA DE ARMAZENAGEM.....	26
TABELA 08 – CAPACIDADE DE ARMAZENAMENTO EM M ³	27
11 – CRONOGRAMA DE BOMBEIOS.....	28
11.1 – Movimentação, planejamento e comercialização.....	28
11.2 – Estrutura de distribuição.....	29
12 – ANÁLISE FINANCEIRA DO PROJETO, ANÁLISE DO FLUXO DE CAIXA.....	29
12.1- Demonstrativo de investimento, inversões de Capital.....	29
TABELA 9 – CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO DO PROJETO.....	30
12.2 – Projeção de custos do Projeto.....	31
13- PROJEÇÃO DOS RESULTADOS.....	31
CONCLUSÃO.....	33
REFERENCIAS.....	36

AGRADECIMENTOS

Agradeço...

A Deus, primeiramente, pela iluminação das idéias precisas para concretizar esse trabalho e pela força para continuar e concluir esse curso.

A minha mãe, Zilda Alberini, pelo apoio moral e incentivo e principalmente pela confiança passada nos momentos de desânimo.

A Cia Brasileira de Petróleo Ipiranga pela disponibilidade de acesso a alguns dados fundamentais para conclusão deste trabalho.

Ao Sr. Walter Luiz Rigotti, pelo apoio técnico em informações cruciais no decorrer do projeto.

A minha esposa Camila, pela prestabilidade e auxílio nos momentos de dificuldades e alegrias.

Em fim a todos que de forma direta ou indireta me ajudaram a concluir este projeto.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a todas as pessoas que acreditam no meu potencial intelectual e profissional, principalmente a minha mãe, pela certeza de minhas possibilidades.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – DISTRIBUIÇÃO POSTOS PELO BRASIL.....	06
TABELA 2 – NUMERO DE POSTOS E VOLUME POR M ³ MOVIMENTAOS NO ANO, NO BRASIL – CLASSIFICAÇÃO POR ESTADO.....	07
TABELA 3 – PERFIL DOS ESTUDANTES CURITIBA.....	13
TABELA 4 – CONFIGURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO.....	14
TABELA 5 – POTENCIAL DE CONSUMO POR SEGMENTO, NA REGIÃO GEOGRAFICA DA PETROX DO BRASIL.....	18
TABELA 6 – EVOLUÇÃO DE VENDAS ANUAIS.....	26
TABELA 7 – ESTRUTURA DE ARMAZENAGEM.....	26
TABELA 8 – CAPACIDADE DE ARMAZENAGEM EM M ³	27
TABELA 9 – CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO DO PROJETO.....	30

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – COMPOSIÇÃO DOS CUSTOS E MARGENS NO SETOR.....	08
GRÁFICO 2 – DISTRIBUIÇÃO DE GASOLINA.....	09
GRÁFICO 3 – DISTRIBUIÇÃO DE DIESEL.....	10
GRÁFICO 4 – CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS LÍDERES.....	22

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – ESTRUTURA LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO NO BRASIL.....	05
QUADRO 2 – COMPOSIÇÃO DO PREÇO GASOLINA.....	24
QUADRO 3 – COMPOSIÇÃO DO PREÇO DO DIESEL.....	24

INTRODUÇÃO

Desde a década de 90 o governo vem promovendo a abertura de segmentos industriais à competição externa, retirando o Estado, enquanto agente produtor de bens e serviços de alguns setores e revendo monopólios em áreas controladas durante longo período por empresas estatais. A mudança de prioridade pelo estado brasileiro vem de uma alteração de prioridades. Os recursos financeiros do Estado, há muito escassos, vinham, antes da década de 90, sendo dirigidos prioritariamente para investimentos em infra-estrutura, um papel que esta sendo gradativamente desempenhado pelo setor privado. Por outro lado as chamadas áreas sociais, como educação e saúde tinham suas prioridades diminuídas. Os recursos obtidos com as concessões e privatizações têm sido empregados no saneamento das finanças públicas e as necessidades adicionais de investimento lideradas pelo capital privado, de forma a permitir ao governo realizar investimentos em áreas de maior alcance social ou onde a presença do Estado seja essencial.

Embora o setor de distribuição e comercialização de derivados fosse o único a não estar englobado pela legislação monopolista, a regulamentação do Estado através inicialmente do CNP – Conselho Nacional do Petróleo e mais tarde substituído pelo DNC – Departamento Nacional de Petróleo e a forte dependência de um único fornecedor, fizeram com que não se pudesse falar em livre mercado, mais sim um oligopólio fechado de empresas distribuidoras, dentre elas multinacionais de grande peso fortemente atreladas ao controle estatal. O DNC permitiu então a abertura de novos postos revendedores e distribuidoras que

surgiram às centenas muitas delas, embora cadastradas, eram empresas fantasmas realizando negócios ilícitos que desarrumaram totalmente o mercado, promovendo ações na justiça contra o pagamento de impostos e misturando outras substâncias á gasolina com o intuito de aumentar os lucros pelo não pagamento dos impostos. Os postos de gasolina não eram mais obrigados a comprar o combustível da distribuidora que representavam facilitando a fraude.

Após a criação da ANP – Agência Nacional do Petróleo (‘Lei do Petróleo” de agosto de 1997 regulamentada em decreto de janeiro de 1998) o governo toma ações para coibir os abusos. Paulatinamente portarias da ANP vão liberando o mercado com a permissão de produção de combustíveis pelas petroquímicas, sua importação direta e liberação dos preços nas refinarias. A regulação torna mais exigente o cadastramento de distribuidoras (o número delas reduziu-se de mais de 400 na abertura de mercado para 240 em novembro de 2002), torna obrigatória a compra de combustíveis na distribuidora que o posto revendedor representa, há controle dos solventes hidrocarbonetos comercializados.

O mercado de combustíveis movimenta aproximadamente R\$ 70 bilhões de Reais ano gerando uma receita de impostos de aproximadamente R\$ 35 bilhões. Em muitos estados da Federação, a arrecadação do ICMS sobre os combustíveis é uma das principais fontes de recursos da secretarias da fazenda. Mais de 28.000 postos revendedores empregam centenas de milhares de pessoas nos atendimentos de abastecimento de combustível, serviços de borracharia, troca de óleo e lojas de conveniência sendo ainda células urbanizadoras em regiões ao longo de estradas estaduais e federais, agregando desenvolvimento econômico e social a diversas pequenas cidades do interior do país.

1 OBJETIVO PRINCIPAL DO PROJETO

Este projeto objetiva desenvolver um instrumento de avaliação, que permita mensurar a viabilidade financeira, econômica, comercial e operacional de uma base de distribuição de petróleo, a ser instalada na cidade de Araucária (PR).

2 A ESTRUTURA DO SETOR DISTRIBUIÇÃO DE PETRÓLEO NO BRASIL

2.1 Logística de distribuição de derivados

A cadeia de distribuição de petróleo no Brasil é complexa e grandiosa. Está constituída de Produtores, distribuidores e consumidores. O perfil da produção ainda é concentrado em um monopólio estatal, sendo que nos últimos anos houve uma gradual abertura, possibilitando inclusive a importação de derivados.

A sustentabilidade e viabilização das operações de distribuição de derivados de petróleo no Brasil é representada por uma complexa rede logística, que, distribui utilizando-se de vários modais sendo rodoviário, ferroviário, hidroviário, dutos e cabotagem, atendem a todo território nacional

Os centros produtores são constituídos de 13 Refinarias , 03 centrais Petroquímicas e Usinas e Destilarias , que faz a distribuição através de 63 bases primárias (recebem diretamente o produto) e 56 bases secundárias (recebem o produto das bases primárias).

No Brasil hoje há 22 mil postos de distribuição, clientes retalhistas e grandes consumidores. A ilustração abaixo permite uma melhor visualização da rede logística de distribuição



Fonte: Internet www.sindicom.com.br

3 ASPECTOS QUANTITATIVOS DO MERCADO

Atualmente no mercado brasileiro há 22 mil postos de distribuição de derivados situado nas várias regiões do país, a distribuição de postos pelo Brasil está explicitado na tabela abaixo:

TABELA 1 – Distribuição Postos pelo Brasil

PRINCIPAIS ESTADOS	NÚMERO DE POSTOS	PERCETUAL
São Paulo	5.536	25%
Minas Gerais	2.839	13%
Rio Grande do Sul	2.087	9%
Paraná	1.826	8%
Rio de Janeiro	1.572	7%
Santa Catarina	1.139	5%
Outros Estados	6.993	32%
TOTAL DE POSTOS BRASIL	21.992	100

Fonte: Dados obtidos SINDICOM – Sindicato das Revendedoras de Derivados de Petróleo

A tabela 1 demonstra a estrutura de distribuição através de postos espalhados pelo país evidenciando a estrutura de distribuição e demonstrando que o estado de São Paulo é o maior estado brasileiro n.º postos, no entanto observa-se também que a distribuição não é centrada sendo que a grande maioria dos postos estão espalhados pelo território nacional.

Atualmente no Brasil os mais de 22 mil postos movimentam anualmente aproximadamente 58 milhões de m³. O estado de São Paulo o maior em termos de movimentação de combustível no Brasil. A tabela segue demonstrativos em termos de volume a movimentação anual.

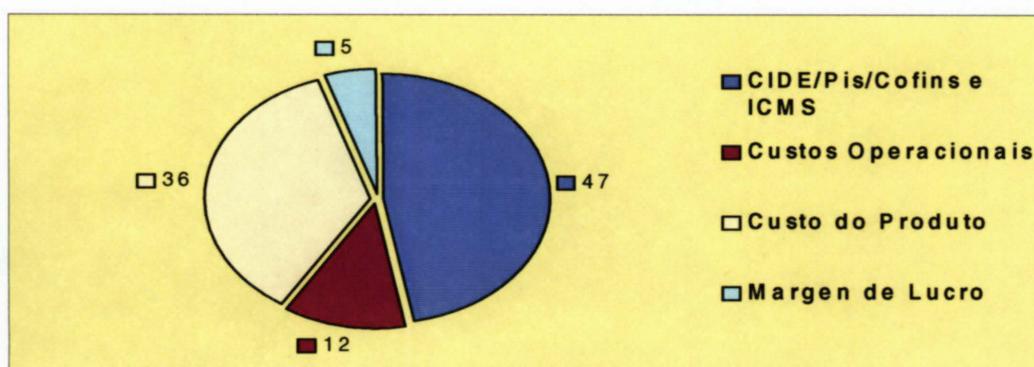
TABELA 2 - Número de postos e volume em m³ movimentados no ano no Brasil, classificação por estado:

PRINCIPAIS ESTADOS	VOLUME ANUAL EM m ³	PERCETUAL
São Paulo	15.925.954	27%
Minas Gerais	6.757.443	12%
Rio Grande do Sul	4.488.013	8%
Paraná	4.329.461	7%
Rio de Janeiro	4.839.934	8%
Santa Catarina	2.592.552	4%
Outros Estados	19.174.768	33%
TOTAL BRASIL 2003	58.108.143	100

Fonte: Dados obtidos SINDICOM - Sindicato das Revendedoras de Derivados de Petróleo

A tabela 2 demonstra que apesar de São Paulo concentrar maior número de postos e volume de movimentação configuração nacional é bastante descentralizada, demonstrando a boa estrutura de distribuição.

Gráfico 1 - Composição dos custos e margens no setor

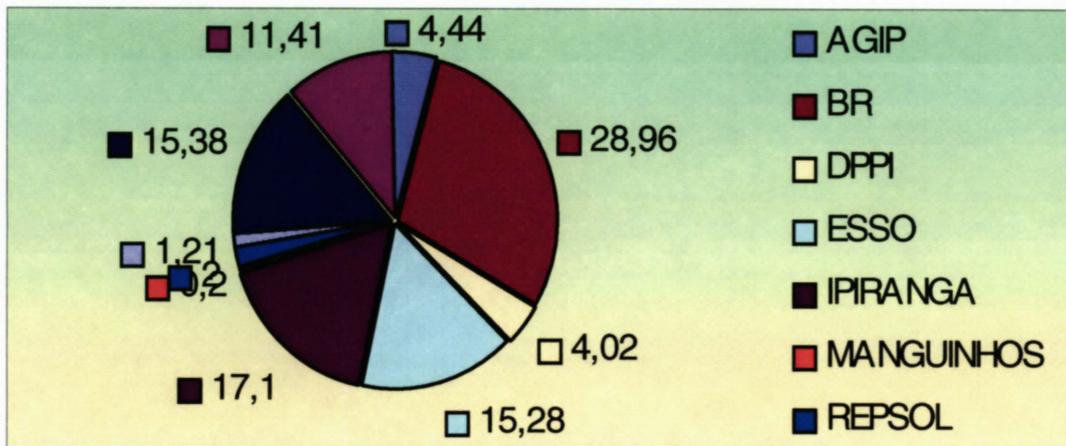


Fonte: Elaboração Própria com dados colhidos no Gazeta Mercantil

Os tributos na cadeia de distribuição pode chegar a 40% da composição do preço original. Tamaña taxaço abre caminho para práticas de sonegação especificamente pelo fato de o produto ser facilmente adulterado dificilmente verificado pela fiscalizaço. Demonstrado no gráfico acima, incidência de impostos na composição de preços é bastante visível e chega a 47% dos custos, seguidos pelo custo do produto, a composição da receita marginal média gira em torno de 5%.

3.1 MARKET SHARE do setor de distribuição, gasolina e diesel

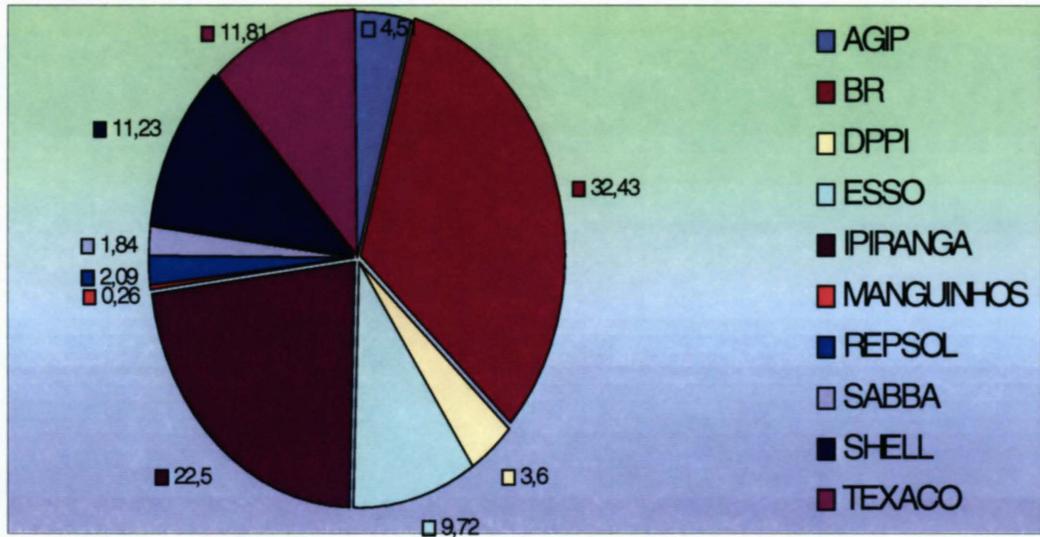
Gráfico 2 - Distribuição de Gasolina



Fonte: Elaboração Própria com dados colhidos no Gazeta Mercantil

No gráfico 2 observa-se que 29% do mercado de gasolina no Brasil é da BR Distribuidora do grupo PETROBRAS, seguidos pela CIA. IPIRANGA e ESSO.

Gráfico 3 - Distribuição de Diesel



Fonte: Elaboração Própria com dados colhidos no Gazeta Mercantil

A predominância das duas maiores distribuidoras no mercado nacional de combustível também é demonstrada no mercado de diesel onde a BR Distribuidora domina com a participação de 32% do mercado nacional.

4 ASPECTOS ESPECÍFICOS DO PROJETO PARTE I

4.1 Abordagem inicial, possibilidade de implantação, análise locacional

As transformações ocorridas na década de 90, onde houve uma abertura do mercado de distribuição, colabora diretamente para a implantação do projeto. A região pretendida apresenta grande oportunidade de negócios, dado a sua localização estratégica.

A cidade de Araucária foi apontada como sendo a mais viável para instalação de uma unidade distribuidora, visto que a região possui estrutura favorecida em função da área ser projetada para tal fim. Na cidade está instalada Refinaria da Petrobras, sendo a que a área é beneficiada com toda a sua estrutura de dutos e aparatos logísticos, o que torna o projeto passível de implantação.

4.2 Identificação da oportunidade de negócio

Além das evidências de viabilidade, em função das instalações físicas, outro fator que é levado em consideração para a instalação da Unidade de distribuição de derivados de petróleo no município de Araucária (PR), é a proximidade de Curitiba, a capital e região

metropolitana, além das estradas adjacentes que servem toda a região sul. Os custos de transporte serão positivamente beneficiados, em função das facilidades de acesso ao mercado local, objetivo primário do projeto.

4.3 Caracterização do mercado de distribuição de combustível ,área de atuação da PETROX do Brasil

A empresa a ser criada será denominada PETROX do Brasil Ltda., sendo a sua constituição social composta por 03 (três) sócios com respectivas faixas de participação.

A área de atuação geográfica da PETROX do Brasil Ltda., será o estado do Paraná, terá um raio de atuação concentrado inicialmente em Curitiba e região metropolitana. A empresa na sua fase inicial terá um perfil de atuação varejista atendendo ao mercado local .

5. ASPECTOS SÓCIOS ECONOMICOS , CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA

5.1 Cidade de Curitiba e Região metropolitana

A cidade de Curitiba, conforme dados do IBGE possui uma renda percapta estimada em R\$ 7.3 mil anuais e um PIB de aproximadamente R\$ 10,8 Bilhões .

A cidade apresenta níveis sociais acima da média nacional, possui uma boa estrutura viária com ruas bem sinalizadas e em boas condições.

5.2 Indicadores Sociais

Segundo dados do governo do estado na educação o número de estudantes matriculados apresenta-se :

TABELA 3 – Perfil dos Estudantes de Curitiba

Grau de instrução	N.º de alunos matriculados
1º Grau	250.378
2º Grau	96.158
3º Grau	60.681

Fonte: IPARDES

TABELA 4 – Configuração do Mercado de Trabalho

CONTINGENTE DE EMPREGADOS POR SETOR	SETOR
47%	Industria
33%	Serviços
12%	Comercio
8%	Outros

Fonte: IPARDES

Conforme dados da tabela 4, a maior concentração de trabalhadores está na indústria, seguida pelo serviços. A área industrial de Curitiba está localizada em região segregada denominada cidade industrial, que representa uma parcela importante de arrecadação do estado.

5.3 Número de veículos por habitante

O Paraná possui 8,3% da frota nacional de veículos, sendo que na cidade de Curitiba hoje circulam, segundo dados do DENATRAM entre veículos leves e pesados 864.492 veículos. Com uma população estimada em 2 milhões de pessoas podemos deduzir que a frota média por habitante está em 0.43 veículos/hab. índice considerado baixo.

6. CONFIGURAÇÃO DOS PRODUTOS COMERCIALIZADOS

6.1 Produtos comercializados, aspectos técnicos do produto

O projeto denominado PETROX do Brasil Ltda. Iniciará suas atividade com a comercialização de quatro produtos básicos:

- Gasolina
- Diesel
- Álcool
- Marcadores e Aditivos

6.1.1 Diesel

Produto obtido através da extração primária do petróleo , o seu uso é mais intensivo em veículos de carga. O óleo diesel é utilizado em motores de combustão interna e ignição por compressão como o utilizado em caminhões.

6.1.2 Gasolina

A PETROBRAS produz e oferece às companhias distribuidoras a gasolina pura, que se encontra sem a adição do álcool anidro. Devido à Lei Federal, o álcool é acrescentado à gasolina num percentual sendo atualmente definido pelo Ministério da Agricultura e Abastecimento. Esta mistura, é efetuada nas distribuidoras, antes de chegar aos postos combustíveis. No que diz respeito à característica de octanagem (medida de resistência à detonação da gasolina), as gasolinas brasileiras são equivalentes às correspondentes americanas e européias. As gasolinas comum e aditivada possuem o mesmo valor de octanagem, com apenas uma diferença entre elas, que é a presença de um aditivo do tipo "detergente dispersante.

6.1.3 Álcool

Álcool é um produto derivado da cana-de-açúcar, obtido através de um processo de fermentação industrial, este produto é utilizado no Brasil produzido com tecnologia nacional.

7 IDENTIFICAÇÃO DA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

7.1 Segmentação de mercado da Petrox do Brasil Ltda.

A empresa Petrox do Brasil Ltda., segmentou o seu mercado para uma melhor estratégia de ação dividindo em 3 grupos de consumidores:

- CONSUMO CIDADE
- CONSUMO FROTA
- CONSUMO EMPRESARIAL

Cidade : Consumo de veículos de pequeno porte, carros de passeio, pequenos utilitários, motocicletas e outros nesta categoria. A distribuição e venda para este segmento de mercado se dará através dos postos distribuidores, com ou sem bandeira própria.

Consumo Frota: Consumidores principalmente de deixes e outros derivados, veículos de carga, ônibus, microônibus, transportadoras e outros nesta categoria. Atenderá de forma direta através de contrato os clientes com determinada escala de consumo mensal a ser definida nas projeções de vendas conforme o mercado potencial.

Consumo Empresarial: Será focado principalmente em indústrias, empresas que consomem em grande escala, principalmente para uso nas atividades e equipamentos que utilizam o combustível fóssil nos processos de fabricação.

8. DIMENSIONAMENTO DO MERCADO POTENCIAL

A tabela 5 a seguir demonstra em números absolutos o potencial do mercado a ser explorado, ou seja qual o volume máximo a ser explorado identificado em cada uma das segmentações.

TABELA 5 - Potencial de consumo por segmento, na região geográfica da Petrox do Brasil

SEGMENTO	CONSUMO POTENCIAL MÊS EM m3	CONSUMO POTENCIAL ANUAL EM m3
Consumo Cidade	84.038	1.008.453
Consumo Frota	6.076	72.909
Consumo Empresarial	52.000	624.000
TOTAL DO MERCADO POTENCIAL	142.114	1.705.362

Fonte: Elaboração Própria com base no n.º de veículos

8.1 Sistemas de preços no mercado de Curitiba e região metropolitana.

Podemos considerar que o setor de comercialização de derivados de petróleo na área pretendida pelo projeto é caracterizado por dois tipos de situação, 1º o setor de distribuição propriamente dito pode ser considerado um oligopólio, pois grande parte do mercado está nas mãos de algumas distribuidoras, 2º situação é representada pelo mercado de revenda do produto, onde há um grande n.º de vendedores para um número definido de compradores gerando um equilíbrio na oferta e procura, sendo o preço sensível as reação da oferta.

A concorrência no setor de distribuição de derivados de petróleo na Grande Curitiba é bastante acirrada, são aproximadamente 15 distribuidoras para um mercado estimado ao ano em 2.200 bilhões de litros. Por se tratar de um setor onde o produtor central é um monopólio, no caso a Petrobras, o sistema de preços é um tanto rígido, mantida a política nacional e o sistema de cotação do produto no mercado externo. Ao nível da distribuição no entanto, a sistema de aquisição de produtos é o mesmo e os preços de compra dos produtos irá variar especificamente dada a escala, podendo ganhar competitividade, quanto ao prazo de pagamento.

8.2 Análise das barreiras de entrada no setor de distribuição de combustível em Curitiba e região metropolitana

Por se tratar de um mercado que vem sendo estruturado e marcado por uma concorrência acirrada ultimamente, as chances de sucesso nesta área estará inteiramente ligado as questões de escala e logística de distribuição.

Portanto, podem ser considerados como barreiras a entrada a não observação de pressupostos considerados cruciais como a capacidade de manter escalas mínimas eficientes que garantam a sustentabilidade financeira do projeto. Também cabe ressaltar que o investimento em tecnologias que garantam a segurança, principalmente relacionados à questão ambiental, podem em função de seu alto custos inviabilizar o retorno financeiro.

O projeto deverá estar contemplando minuciosamente as questões de custos operacionais, sendo que a negligencia de qualquer quesito pode comprometer o resultado.

8.3 Mercado concorrente, empresa líderes (market-share)

O mercado local segue a configuração nacional tendo como empresas líderes 7 maiores distribuidoras sendo:

- CIA BRASILEIRA DE PETRÓLEO IPIRANGA
- ESSO DO BRASIL
- TEXACO
- SHELL

- BR DISTRIBUIDORA
- AGIP
- REPSOL

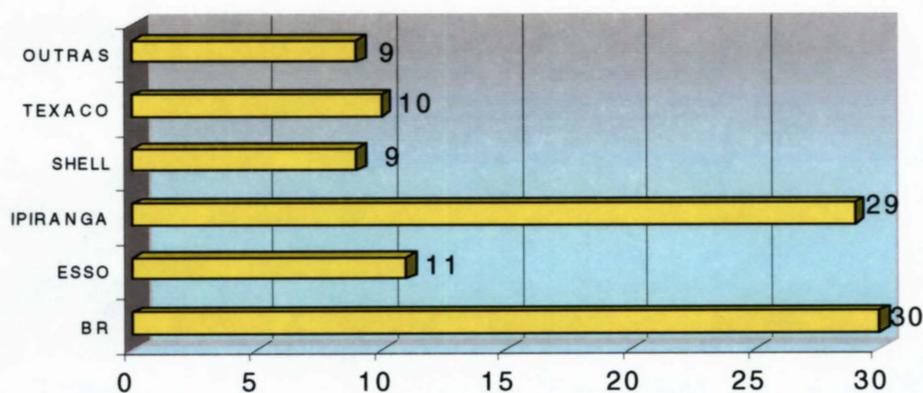
Sendo seguida em uma categoria outras de menor porte, que farão concorrência direta com a Petrox do Brasil Ltda

- ALE COMBUSTÍVEIS
- ARTE PETRO DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEIS
- CAOME DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEIS
- CIAPETRO DISTRIBUIDORA DE COMBUSTIVEL
- DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL SAARA
- ECOLÓGICA DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL
- FIC DISTRIBUIDORA DE DERIVADOS DE PETRÓLEO
- IDAZA DISTRIBUIDORA DE
- PONTUAL
- POTENCIAL
- ROSI HISSAM DEHAINI & CIA LTDA
- STORAGE PETRÓLEO LTDA.

8.4 Grau de concentração da concorrência, perfil das 4 maiores no setor

O perfil das empresas do setor no mercado de Curitiba está estruturado em grandes empresas tradicionais no mercado nacional seguindo a forma de mercado oligopolizado, compostas por empresas nacionais e internacionais. As empresas líderes são formadas pela

GRÁFICO 4 - CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS LÍDERES:



Fonte:

8.5 As maiores distribuidoras com capital nacional

- BR DISTRIBUIDORA
- CIA IPIRANGA

8.6 As distribuidoras com capital internacional

- TEXACO
- ESSO
- SHELL

A característica do produto neste setor é homogêneo, sendo diferenciado por uso de aditivos e marcadores especiais para diferenciação dos produtos, o fornecedor é único, sendo o monopólio estatal da PETROBRAS. Recentemente em virtude de algumas modificações no cenário nacional, a liberalização de importações de produtos já é uma prática entres essas empresas. Sendo que o volume importado está diretamente ligado as cotações e movimentações no mercado internacional.

Além de produtos similares como Gasolina, Diesel e Álcool, estas empresas também possuem um linha de lubrificantes com característica peculiares.

9 SISTEMA DE FORNECIMENTO DE PRODUTO PARA REVENDA



Fonte: PETROBRAS

Composição do preço de óleo diesel, Média de Preços do Mercado:

As ilustrações acima demonstram o nível de preços gerais praticados no mercado, após realização de estudos na grande Curitiba, constatou-se que a média praticada segue esta configuração.



10. ASPECTOS ESTRUTURAIS DA EMPRESA, CAPACIDADE FÍSICA DE ARMAZENAMENTO

10.1 Área construída, planta de produção, metragem local

A planta física em anexo, demonstra o panorama locacional do projeto, onde os dados foram obtidos após medições realizadas em loco . A área compreendida possui na sua totalidade 5.102,50 m² quadrados de área construída.

10.2 Estrutura de armazenagem e recebimento de produto (capacidade em m³

A Petrox do Brasil Ltda. Apresenta conforme planta física acima uma capacidade de movimentação mensal de 10. 000 m³, sendo a sua movimentação projetada em 5000m³. Segundo as estimativas de venda, vide quadro , a empresa trabalhará com média de ociosidade de 81.82% durante cinco anos. Após os cinco primeiros anos do projeto, a empresa pretende trabalhar com um sistema de sessão de espaço para armazenamento, para outras empresas a fim, a ser detalhado em projeto próprio.

TABELA 06- Evolutivo de vendas anuais

PRODUTO	2006	2007	2008	2009	2010
Oleo Diesel	10710	10965	11220	11271	11475
GASOLINA	7980	8170	8360	8398	8550
ALCOOL	2310	2365	2420	2431	2475
TOTAL	21000	21500	22000	22100	22500

Fonte: *Elaboração própria com dados coletados do projeto*

Na tabela 06 temos previsão de vendas para o período de 5 anos. Em função de mercado oligopolizado, os volume são constantes com participação no mercado bem definida.

Tabela 7 - Estrutura de Armazenagem

CAPACIDADE ARMAZENAGEM	EM M3
CAPACIDADE TOTAL MOVIMENTAÇÃO NO MÊS	10.000 M3
MOVIMENTAÇÃO MENSAL PROJETADA	5.000 M3

Fonte: Tabela elaboração própria, com dados obtidos de cálculos do projeto

A tabela 7 demonstra a capacidade instalada dos tanques no seu volume total , 10.000m3 e sua capacidade de movimentação projetada 5.000m3 conforme levantamento das previsões de venda.

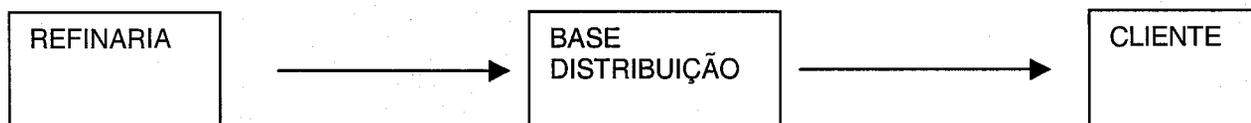
10.3 Capacidade de armazenagem em m³

Tabela 8 - Área de instalação, conforme planta acima, terá quatro tanques sendo:

PRODUTO	QUANTIDADE
TANQUE 01 – DIESEL	2.000
TANQUE 02 – GASOLINA	1.500
TANQUE 03 – ALCOOL HIDRATADO	200
TANQUE 04 – ALCOOL ANIDRO	200
CAPACIDADE FÍSICA INSTALADA	3.900

Fonte: Tabela elaboração própria, com dados obtidos de cálculos do projeto

O sistema de abastecimento de tanques se dará através de bombeamentos por dutos subterrâneos, diretamente interligados entre a base e a refinaria da Petrobras. Abaixo fluxograma explicativo:



11 CRONOGRAMA DE BOMBEIOS

O cronograma de bombeios demonstrado no quadro anexo nº prevê bombeios semanais diários e mensais, no entanto conforme a capacidade de utilização do tanque , o mesmo estará ocioso a maior parte do tempo, o cronograma de compra de produtos se dará com periodicidade mensal o que facilitará a programação de compra do produto em relação a preço e prazo.

11.1 Movimentação, planejamento comercial.

O quadro em anexo onde é demonstrado o evolutivo de vendas anuais, prevê crescimento de 2% ao ano em média nos primeiros 5 anos do projeto.

Em função das barreiras naturais de entrada no mercado a Petrox do Brasil entra com uma participação de 0,48% do mercado potencial. Vide quadro de evolução de vendas em anexo.

11.2 Estrutura de distribuição

A distribuição dos produtos até o cliente se dará por em sua totalidade pelo transporte rodoviário. A empresa inicialmente contará com 04 (quatro) caminhões tanques para entrega, estes veículos serão sublocados de transportadoras de terceiros não realizando nenhum investimento em frota própria.

12 ANÁLISE FINANCEIRA DO PROJETO AVALIAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

12.1 Demonstrativo de investimentos, Inversões de Capital.

Conforme demonstrativo de investimentos da tabela 9, o montante de desembolso previsto é de R\$ 3.986.000,00, a serem realizados conforme cronograma demonstrado na tabela:

TABELA 9 - Cronograma de desembolso do Projeto:

INVESTIMENTO	2006	2007	2008	2009	2010
Equipamentos	38.000	0	0	0	0
Montagem e Instalações	411.750	411.750	411.750	411.750	0
Móveis e utensílio	20.000	0	0	0	0
Obras Civis	230.000	150.000	100.000	0	0
Pré-operacional	45.000	36.000	0	0	0
Tecnologia	40.000	10.000	10.000	0	0
Veículos	60.000	0	0	0	0
Capital de Giro	1.600.000	0	0	0	0
TOTAL	2.444.750	607.750	521.750	411.750	0

Fonte: Elaboração própria com dados obtidos SINDICON

Os recursos para o projeto serão 100% próprios, não havendo financiamentos, os desembolsos estão programados conforme tabela acima, sendo que 61% do desembolso será primeiro ano do projeto.

2.2 Projeção de custos do projeto:

Fluxo de Caixa em anexo contempla os cinco primeiros anos do projeto levando em consideração o evolutivo de vendas mais a variação da inflação para as despesas fixas.

3 PROJEÇÃO DOS RESULTADOS:

Conforme a verificação dos anexos nº IV, podemos observar que o equilíbrio financeiro do projeto é possível demonstrando a sua viabilidade. O fato de os recursos serem próprios colaboram para um resultado ainda mais saudável.

Ao analisar as planilhas de projeção de resultados, conforme anexo nº V, conclui-se que apesar dos volumes financeiros movimentados serem vultuosos a margem líquida de lucro, Resultado Operacional Antes do Imposto de Renda (LAIR) revela um índice de 35% aa.

A estrutura de custos fixos em relação a receita é de 3% do faturamento bruto em média, mantendo-se constantes nos primeiros 5 anos do projeto.

A rentabilidade calculada sobre o investimento total é de 32.34%, no primeiro ano do projeto, a rentabilidade sobre as vendas ficou em 33.62% no primeiro ano de atividade.

O ponto de equilíbrio do projeto é de 26.27%, das receitas totais, montante perfeitamente administráveis haja visto que está abaixo dos 50% considerado aceitável para receitas totais.

Os acionistas do projeto exigem como taxa mínima de atratividade 20% anuais sobre o capital investido, índice este possível dentre os números apurados.

CONCLUSÃO

A futura empresa verificou a oportunidade de explorar 0,48% do mercado potencial, porém a sua capacidade operacional é grande permitindo aumento de comercialização sem gerar problemas com abastecimento, o que é uma característica positiva para o setor. A Petrox utilizará uma estratégia agressiva de conquista de clientes, fará uma abordagem direta através da visita direta aos clientes oferecendo como vantagem competitiva a sua flexibilidade na elaboração de contratos de fornecimento, fácil acesso a base de carregamento, serviço de atendimento personalizado.

Dentre outras estratégias que a empresa utilizará para conquista de novos clientes, que constará de seu plano de marketing, estará a vantagem de atuar com uma estrutura operacional e administrativa pequena sendo aí um importante ponto, pois o perfil da concorrência, que é composto de grandes empresas, não estão em condições de oferecer.

As perspectivas econômicas para economia Brasileira para período de 5 anos são positivas, no horizonte desenha-se probabilidades de crescimento sustentável e a diminuição das vulnerabilidades externas, o que colabora para um ambiente econômico tranquilo favorecendo as atividades da empresa. Produção crescente de petróleo nacional levando o país em curto espaço de tempo a auto suficiência, também colabora para as atividades de distribuição.

O que se pode deduzir após as análises do projeto é que o fato relevante que leva ao início das operações, é o emprego de capital próprio, minimizando os impactos financeiros do projeto .

REFERÊNCIAS

BUARQUE, Cristovam. **Avaliação Econômica de projetos**. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

HOLANDA, Nilso. **Planejamento e análise de projetos**. São Paulo: Hucitec, 1985.

CLEMENTE, Ademir. **Projetos Empresarias e Públicos: Atlas**, 1998

DUTRA, René Gomes. **Custos: uma abordagem prática**. Atlas: São Paulo: 1995

BRITO, Paulo . **Análise Viabilidade de Projetos de Investimentos: São Paulo: Atlas 2003**

www.sindicom.com.br – **Estatísticas de Produção**- 13/08/2005

www.sebrae.com.br - **Análise projetos** – 22/07/2005

ANEXOS

QUADRO DE INVERSÕES DE CAPITAL E DAS FONTES DE RECURSOS

1. DEMONSTRATIVO DOS INVESTIMENTOS (INVERSÕES DE CAPITAL OU DESPESAS DE CAPITAL) E DAS FONTES DE RECURSOS (DE FINANCIAMENTO)

	ANO				Total
	2006	2007	2008	2009	
INVESTIMENTOS					
Equipamentos	(38.000)	0	0	0	38.000
Montagem e instalações	(411.750)	(411.750)	(411.750)	(411.750)	1.647.000
Móveis e utensílios	(20.000)	0	0	0	20.000
Obras Cívicas	(230.000)	(150.000)	(100.000)	0	480.000
Pré-operacional	(45.000)	(36.000)	0	0	81.000
Tecnologia	(40.000)	(10.000)	(10.000)	0	60.000
Capital de giro	(1.600.000)				1.600.000
Veículos	(60.000)				60.000
TOTAL	(2.444.750)	(607.750)	(521.750)	(411.750)	0 (3.986.000)
FONTES DE FINANCIAMENTO					
Capital próprio	2.444.750	607.750	521.750	411.750	3.986.000
Capital de terceiros	0	0	0	0	0

ANEXO II
PROJEÇÃO DE CARGA ANUAL DE DEPRECIAÇÃO

2. PROJEÇÃO DA CARGA ANUAL DE DEPRECIAÇÃO

	2006	2007	2008	2009	2010
ITENS DO ATIVO FIXO					
Imóveis	164.700	164.700	164.700	164.700	164.700
Instalações					
Máquinas e equipamentos	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Móveis e utensílios	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Veículos					
TOTAL ANUAL	178.700	178.700	178.700	178.700	178.700

PROJEÇÃO DOS DESEMBOLSOS DE SALÁRIOS, ORDENADOS E ENCARGOS SOCIAIS

3. PROJEÇÃO DOS DESEMBOLSOS DE SALÁRIOS, ORDENADOS E ENCARGOS SOCIAIS		2006	2007	2008	2009	2010
SALÁRIOS (MÃO-DE-OBRA DIRETA)						
Operadores		50.808	50.808	50.808	50.808	50.808
	Encargos	57.413	57.413	57.413	57.413	57.413
Comercial		186.840	186.840	186.840	186.840	186.840
	Encargos	211.129	211.129	211.129	211.129	211.129
Administrativo		76.616	76.616	76.616	76.616	76.616
	Encargos	86.576	86.576	86.576	86.576	86.576
...						
SUBTOTAL		669.382	669.382	669.382	669.382	669.382
ORDENADOS (MÃO-DE-OBRA INDIRETA)						
Contador		42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Advogados		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
TOTAL		72.000	72.000	72.000	72.000	72.000
TOTAL GERAL GASTO MÃO-DE-OBRA		741.382	741.382	741.382	741.382	741.382

PROJEÇÃO DO CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

4. PROJEÇÃO DO CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

	CUSTOS				
	2006	2007	2008	2009	2010
GASOLINA	15.393.865	15.760.385	16.126.906	16.200.210	16.493.426
Quantidade	7.669	7.852	8.034	8.071	8.217
Taxa de Bombeio					
DIESEL	9.553.892	9.781.365	10.008.839	10.054.334	10.236.312
Quantidade	6.878	7.041	7.205	7.238	7.369
Taxa de Bombeio					
ALCOOL	5.706.541	5.842.411	5.978.281	6.005.455	6.114.151
Quantidades	5.834	5.973	6.112	6.139	6.251
DIESEL METROPOLINTAO	1.020.461	1.044.758	1.069.055	1.073.914	1.093.351
Quantidades	620	634	649	652	664
Despesas Comerciais	564.611	561.442	574.499	577.110	587.556
Fretes	630.000	645.000	660.000	663.000	675.000
CUSTO TOTAL DOS PRODUTOS	32.869.369	33.635.362	34.417.579	34.574.023	35.199.797

ANEXO V
PROJEÇÃO DAS ENTRADAS E SAÍDAS DE CAIXA

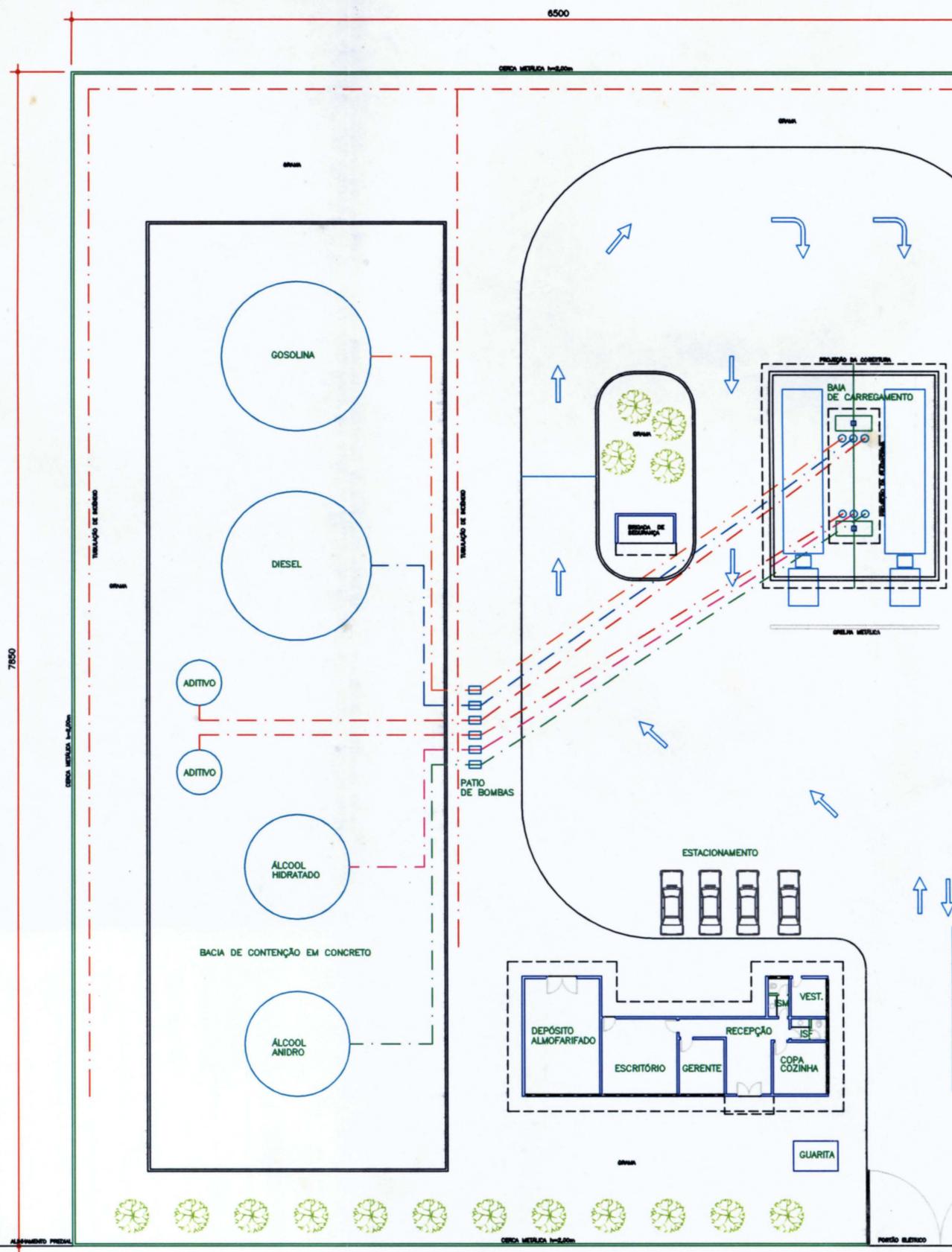
5. PROJEÇÃO DAS ENTRADAS E DAS SAÍDAS DE CAIXA

	2006	2007	2008	2009	2010
ENTRADAS (INGRESSOS)					
Vendas à vista	37.640.723	38.536.931	39.433.139	39.612.380	40.329.346
Vendas a prazo	0	0	0	0	0
Receitas não-operacionais	0	0	0	0	0
Valor residual do ativo fixo					
Valor residual do capital de giro					
Outras receitas					
TOTAL DAS ENTRADAS	37.640.723	38.536.931	39.433.139	39.612.380	40.329.346
SAÍDAS DE CAIXA	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
Compra de Produtos	32.869.369	33.635.362	34.417.579	34.574.023	35.199.797
Amortizações*					
Juros e outras despesas financeiras*	143.035	146.440	149.846	150.527	153.252
Pessoal Administrativo/salários	741.382	741.382	741.382	741.382	741.382
Pró-Labore	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
Combustível	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Veículos	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Viagens	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600
Despesas C Equip Segurança	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Despesas C consumo Operacio	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Manutenção Im Equipa Materiais	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Manutenção Mão de Obra OUTRAS	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
Segurança	42.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Limpeza	19.200	19.200	19.200	19.200	19.200
Comunicação	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Consumo Escritório	11.400	11.400	11.400	11.400	11.400
Material Informática	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400
Depreciação	178.700	178.700	178.700	178.700	178.700
Outras Despesas	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
TOTAL DAS SAÍDAS	34.377.086	35.146.484	35.932.108	36.089.232	36.717.731
SALDO DE CAIXA PROJETADO	3.263.637	3.390.447	3.501.031	3.523.148	3.611.615

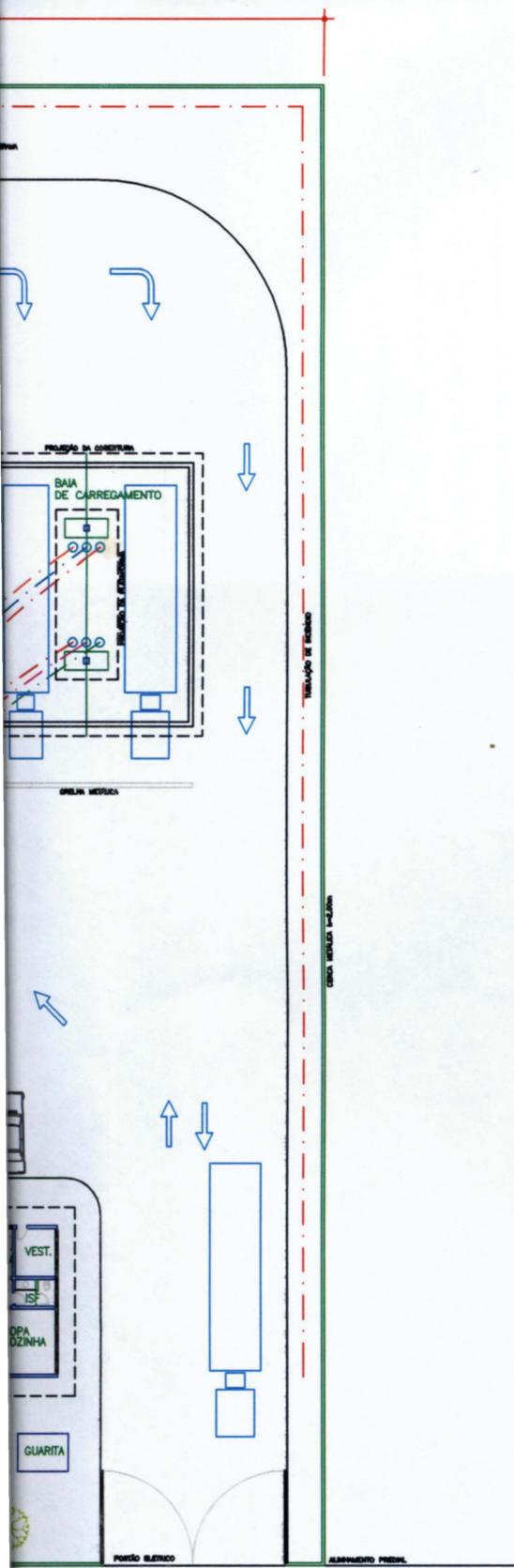
PROJEÇÃO DE RESULTADOS

6. PROJEÇÃO DE RESULTADOS

CONTAS	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
Receita bruta das vendas	37.640.723	38.536.931	39.433.139	39.612.380	40.329.346
- Impostos (IPI, ICMS, ISS, PIS)	2.145.521	2.133.481	2.183.097	2.193.020	2.232.712
Receita Líquidas da Vendas	35.495.202	36.403.450	37.250.042	37.419.360	38.096.634
Custo do Produtos vendidos	32.869.369	33.635.362	34.417.579	34.574.023	35.199.797
Resultado Operacional Bruto	2.625.833	2.768.088	2.832.463	2.845.337	2.896.837
Despesas	1.185.982	1.185.982	1.185.982	1.185.982	1.185.982
Depreciação	178.700	178.700	178.700	178.700	178.700
Receitas Não Operacionais	0	0	0	0	0
LAIR	1.261.150	1.403.406	1.467.780	1.480.655	1.532.154
IR e Contribuições	378.345	421.022	440.334	444.197	459.646
Lucro Líquido	882.805	982.384	1.027.446	1.036.459	1.072.508
(+) Depreciação	178.700	178.700	178.700	178.700	178.700
Resultado Líquido	1.061.505	1.161.084	1.206.146	1.215.159	1.251.208



IMPLANTAÇÃO GERAL
 ÁREA DO TERRENO = 5.102,50m²



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

TÍTULO

C E P E P P
DISTRIBUIDORA DE DERIVADO DE PETRÓLEO

ARQUIVO
01

01/01

ALUNO

JEAN CARLOS ALBERINI

DESENHO

CAD

VISTO

DATA

JAN/NEIRO/2005

CONFERIDO

ESCALA

1:250



PETROX DO BRASIL