





**1. Do ponto de vista do seu segmento, que cuidados devem ser tomados ou que diretrizes devem ser observadas para a promoção da livre concorrência no setor?**

A livre concorrência no setor GLP só será possível quando houver **convergência entre órgão regulador, ANP, e nossa legislação**. **A insegurança jurídica, a existência dos velados artifícios econômicos visando favorecimento ilícito das Distribuidoras**, desestimulam investidores e investimentos dos REVENDEDORES em melhoria na prestação de bons serviços aos consumidores.

- ✓ **Transparência** na capacidade de **oferta e preço praticado pelas refinarias nacionais e importadores**. O investidor ao consultar a Petrobras sobre os preços e condições de oferta do GLP é encaminhado a Liquigás para maiores informações, uma Distribuidora concorrente de mercado.
- ✓ **Fim dos preços diferenciados** aplicados no GLP.
- ✓ Uma **política clara e acessível no cálculo dos impostos** praticados no setor seja na compra direta nas refinarias, seja nos processos de importação.
- ✓ **Fim do sistema atual de quotas utilizado pela ANP** com uso dos recipientes que são comercializados aos consumidores.



- ✓ **Liberação do acesso à retirada do GLP nas refinarias**, hoje limitado em terminais de uso exclusivo das Distribuidoras.
- ✓ **Acesso e esclarecimentos na operacionalidade do GLP importado através dos terminais portuários e dutos.**
- ✓ Agilizar, facilitar, desburocratizar o processo de abertura de novos distribuidores, especialmente na **emissão dos Alvarás Ambientais**.
- ✓ Monitoramento e **intervenções do MME e CNPE em processos de homologações de equipamentos e produtos para o setor GLP.**
- ✓ **Liberação do envase dos recipientes dos consumidores**, independente da propaganda estampada no botijão.
- ✓ **Tratamento isonômico entre os agentes econômicos** com a restrição de agentes não autorizados (**aplicativos, supermercados, etc**)
- ✓ **Fim das Centrais de Destroca.**



- ✓ **Restrição das Distribuidoras atuarem diretamente na venda ao consumidor** final gerando uma prática predatória no mercado (**definição dos limites que caracterizam consumidor e grandes consumidores**, definidor na Lei 9.478, de 6 de agosto de 1997).
- ✓ Rigidez no processo de fiscalizações. **Extinção ou limitação da emissão de notas fiscais sem identificação do consumidor**, por consequência, do destino do GLP.
- ✓ **Campanhas educativas** focadas na legalidade, orientando sobre aspectos legais para atividade revenda como a prática da **venda casada** gerada pela oferta dos brindes, risco de abastecer **mercado ilegal** (terceiros) e crime por **sonegação fiscal**.
- ✓ Autorização **da revenda de GLP para venda fracionada** em suas bases.
- ✓ **Acessibilidade de grupos de revendedores poderem se unir no processo de aquisição do GLP nas refinarias ou importadores** para abastecimento de seus tanques na venda fracionada.
- ✓ **Abertura das aplicações do GLP sem restrições de uso.**
- ✓ **Equiparação do ICMS nas relações interestaduais como medida emergencial.**
- ✓ **Revendas de GLP poderem comprar recipientes novos diretamente de fabricantes.**



2. Quais os benefícios e custos para o consumidor decorrentes das restrições regulatórias à verticalização da cadeia produtiva, incluindo a participação societária, a titularidade dos ativos, entre outros fatores de relação comercial, tais como: a **participação da distribuidora nas operações de revenda e a responsabilidade pela requalificação do botijão de GLP?** Se possível, indicar números para os benefícios e custos apontados.

No cenário atual temos um **produtor** atuando com preços acima de qualquer cotação internacional praticando um preço no equivalente ao **P13 Kg de R\$ 26,20**. As Distribuidoras praticam um valor médio de venda do P13 de **R\$ 53,00** (à vista) ao setor Revenda, uma **margem de lucratividade média de 100%**.

As Distribuidoras atuam com uma margem quase líquida, todos os custos no processo de comercialização ficaram ao setor revenda, ou a revenda retira o gás na Distribuidora ou paga o frete a parte.

A revenda, elo direto com o consumidor, carrega um **custo oneroso com a destroca** dos vasilhames, assume altos **encargos com a entrega varejista**, custo com **taxas bancárias** das vendas realizados por cartão e **encargos com os prazos dados** na venda ao consumidor.

**A oferta do GLP** ao setor Revenda **é limitada, sem ter opções**, a Revenda se **torna refém** das imposições do mercado Distribuidor. Com preço médio de venda de **R\$ 65,00 não consegue arcar com seus custos operacionais**, o que vem ocasionado o fechamento e desinteresse de investimentos no setor.



Este cenário vem se agravando com a intervenção das **Distribuidoras**, com endosso da ANP, vem buscando o **controle das vendas diretas ao consumidor**, seja pela forma de aplicativos, por atuações direcionadas e predatórias de atacadistas, visando sempre um controle final. A **revenda esta limitada a entrega do GLP sob as condições impostas pela sua Distribuidora**. Além do caráter social dos microempresários REVENDEDORES de GLP, a verticalização por efeito cascata traz prejuízos à economia popular quando a precificação média do produto final está entregue em mãos unicamente das 05 (cinco) maiores Distribuidoras autorizadas, operante no País.

No processo de **requalificação**, temos a planilha exibida pelo segmento **Distribuidor com custos e elevadas despesas de manutenção** Sua **autenticidade fica questionável**, uma vez que as citadas Oficinas de Manutenção são restritas e controladas pelas Distribuidoras de GLP. Os números podem ser conseguidos através de pesquisa imparcial de campo, que irão deter maior fidelidade.



**3. Quais os benefícios e custos para o consumidor decorrentes das restrições regulatórias à venda direta para a revenda varejista e os demais agentes do mercado, tais como: a comercialização direta por produtores/importadores a revendedores/TRR e a obrigatoriedade de que TRR compre apenas de distribuidores? Se possível, indicar números para os benefícios e custos apontados.**

Para cada segmento autorizado pela ANP, uma característica específica. No caso do GLP, a recepção através de dutos, o armazenamento, a granel e o transvazamento e o envasilhamento submetem-se a técnicas e expertises específicas, para suprirem os Revendedores e GLP granel para Grandes Consumidores, que possuem no GLP como insumo essencial para sua indústria.

Por outro lado, as **Distribuidoras de GLP não possuem, expertises, nem tampouco estão ramificados o suficiente no território nacional para suprir os consumidores** brasileiros com o GLP fracionado. Está será a maior economia que o Consumidor passará a aproveitar, visto que é a única solução viável para resgatar o livre comércio e o resíduo do GLP que sempre fica depositado no vasilhame no ato de sua devolução, para troca por um cheio de GLP.

O Transportador-Revendedor-Retalhista (**TRR**) desde o nascedouro possui características similares aquelas das Distribuidoras de Combustíveis. No setor GLP, o cuidado é para amanhã, não tenhamos simplesmente trocados os **agentes dominantes, de Distribuidoras por TRR.**



4. Qual sua sugestão de **aprimoramento regulatório para a promoção da livre concorrência no setor**, a redução de custos de transação ou mitigar outros efeitos negativos sobre o preço dos combustíveis?

A livre concorrência de fato somente existirá quando os **Agentes Econômicos regulados pela ANP tiverem as mesmas oportunidades de aquisição dos produtos através das fontes produtoras.**

Embora seja um processo lento para efetivação dessa realidade, uma vez quebradas as barreiras impostas pelo Órgão Regulador e outros, as barreiras econômicas que são naturais serão ultrapassadas.

Para a promoção da livre concorrência sugerimos como medida inicial:

**Primeiro:** Abertura do mercado para novos agentes com o fim das restrições regulatórias com a **revisão/revogação das Resoluções:**

**Resolução ANP 49 de 30.11.2016**

- ✓ **Retirada do capital mínimo** para abertura Companhia Distribuidora, as exigências devem ser limitadas na sua capacidade de atender as normas de segurança.
- ✓ Equiparação do setor **Distribuidora, sem distinção da finalidade granel ou envasado.**



✓ **Retirada da exigência de quotas e seus limites**, limitando as informações da aquisição (qualidade, quantidade e preço).

✓ **Fim do conceito de marca utilizada nos recipientes**, com a padronização única do recipiente quanto à cor, alertas de segurança, lacre e selo de identificação a prova de fogo.

✓ **Retirada das Centrais de Destroca – CD's** que elevam o custo operacional das vendas.

✓ Definição do **emprego da rastreabilidade** dos botijões seja através de **carimbo**, chip ou outro sistema que possibilita identificar quem envasou e seu destino.

Sistema **RFID** permite monitoramento online, com informações sobre data fabricação do recipiente, validade, quem envasou, para qual revenda foi comercializado, sua tara, quantidade de GLP envasado, retornado, etc...



✓ **Limitação da atuação das Distribuidoras junto à venda varejista.**

✓ **Regularização e cadastramento** de todas as empresas que utilizam **pit-stop** (máquinas de enchimento de recipientes de 20 Kg) visando conhecimento e monitoração da ANP.



## Resolução ANP 51 de 30.11.2016

- ✓ **Limitação do vínculo** ou opção de atuar de forma independente das revendas somente na identidade visual das revendas, sem restrições comerciais entre os agentes.
- ✓ Reformulação do conceito “**atividade revenda**”, que se caracteriza pela prática de armazenar, transportar e comercializar GLP (seja na forma venda direta, por meios eletrônicos, internet, plataformas virtuais ou vale gás).
- ✓ Limitação/ **definição da atividade revenda atacadista**, não podendo atuar com venda varejista e **emissão notas fiscais sem identificação do destinatário**.
- ✓ Limitação de **atuação da Revenda dentro do seu município**, visando a garantia de atendimento e suporte ao consumidor.



**Segundo:** Das Revisões das Resoluções que contrariam Leis Federais:

✓ **Lei 12.009/1999** (Motofrete)

✓ **Lei Nº 8.078/1990** (Código de Defesa do Consumidor)

Ausência da data de validade dos recipientes.

Ausência de alertas (produto inflamável)

Prejuízos ao consumidor com os resíduos

✓ **Lei Nº 9.478, DE 6.8.1997** - Lei do Petróleo.

Distribuidoras concorrem diretamente com o setor Revenda

Autoriza consumidor a envasar recipientes de GLP

✓ **Lei Nº 8.176 de 8.2.1991** (Define crimes contra a ordem econômica)

Permite agente não regulado atuar no setor.

✓ **Falta de transparência em dados que indiciam a pratica do cartel**, retorno público dos dados de consumo de cada Companhia por Estado.

✓ **Informações claras dos dados das Distribuidoras** sobre sua regularização como agente do setor.

✓ **Fim da limitação de capacidade de tancagem** de GLP das Distribuidoras.



Os incontáveis milhões de recipientes transportáveis de GLP que estão em 98% das residências brasileiras, pertencem aos consumidores que pagaram por eles (novos), e raramente recebem a manutenção equivalente ao recipiente novo conforme foi adquirido.



Uma maneira de solucionar, minimizar a questão dos custos seria a **estimulação de novas empresas de manutenção** com certificação e aprovação do Inmetro, a **exemplo** como existem tais empresas, (credenciadas pelo Inmetro) que **fazem manutenção e aferição em equipamentos medidores (bombas de Gasolinas) em Postos Revendedores de Combustíveis.**



## 6. Existem **alternativas comerciais** ao material usado para confecção **dos recipientes transportáveis de GLP**, com potencial redução de custos operacionais e logísticos?

Existem recipientes de **fibra e alumínio** com segurança maior do que aquelas do aço convencional aplicado no mercado nacional.

A dificuldade da entrada destes produtos no mercado nacional, da instalação de novas fábricas no Brasil, se deve as **limitações regulatórias (INMETRO e ANP)** e **acordos internos**, que mantém um ciclo fechado o comercio de recipientes **entre Distribuidoras** e fabricantes locais.





## 7. Quais medidas poderiam ser adotadas para combater as revendas clandestinas de GLP?

**Primeira:** A venda de GLP clandestina, ao contrário do que se imagina, não é uma ação solitária, mas sim é o efeito de uma cadeia de irregularidades, que tem seu **início quando o resíduo em cada botijão de GLP se acumula na conta corrente dos estoques das Distribuidoras.**

Como não existe maneira de armazenar tais sobras, estas são empurradas no mercado de qualquer forma, normalmente de **forma predatória**, com valores muito abaixo de seus custos anunciados, uma realidade que não ocorrerá com a implantação do sistema de venda fracionada.

AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS - ANP  
COORDENADORIA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA  
SISTEMA DE LEVANTAMENTO DE PREÇOS

Síntese dos Preços Praticados - Brasil  
Resumo II - GLP R\$/13kg  
Período: 2019 - Julho

DADOS REGIÃO										
REGIÃO	Nº DE POSTOS PESQUISADOS	Preço ao Consumidor					Preço Distribuidora			
		PREÇO MÉDIO	DESVIO PADRÃO	PREÇO MÍNIMO	PREÇO MÁXIMO	MARGEM MÉDIA	PREÇO MÉDIO	DESVIO PADRÃO	PREÇO MÍNIMO	PREÇO MÁXIMO
CENTRO OESTE	1382	77,35	11,57	55	115	17,28	60,08	8,06	44	90
NORDESTE	2248	67,47	6,15	50	89	15,67	51,8	4,72	32	70
NORTE	1265	76,95	6,74	65	108	14,49	62,46	6,27	48	81
SUDESTE	5584	67,12	6,07	49,99	95	16,94	50,18	4,99	39	75
SUL	2623	69,83	5,85	50	90	17,5	52,34	5,67	37,02	69

Data de Emissão : 20/07/2019



**Segunda: Responsabilidade solidaria da distribuidora ou atacadista que atua no abastecimento das revendas.**

**Terceira: Controle do destino do GLP comercializado pelas revendas através de **envio eletrônico de notas de vendas eletrônicas como já é feito com a receita (sped fiscal)** para análise e medidas fiscalizadoras pontuais.**

**Quarta: Criação do posto de venda de GLP (**PV**), **vinculado e sob responsabilidade da revenda que o abastece**, com uma regulação que torne **viável sua atividade em áreas rurais e municípios distantes dos grandes centros.****

**Quinta: **Fiscalização integrada** entre agentes de fiscalização focada no combate a **sonegação fiscal.****

8. Outras alternativas de comercialização de GLP poderiam beneficiar o consumidor, tais como: a **comercialização em menores quantidades**, a não exclusividade de marca e a não cobrança inicial pelo botijão (recipiente)?



O comércio em recipientes de quantidade menores praticados pelas Distribuidoras, indiciam propaganda enganosa que visa o favorecimento específico da Distribuidora. Os preços por quilo ofertado nos recipientes com quantidade **inferior ao de 13 Kg são elevados, nunca seguem uma proporcionalidade justa**, considerando que estes recipientes são comprados pelos consumidores e que o custo de envasamento não sofre alterações que justifique tal prática.



Objetivando sempre o favorecimento específico de um pequeno grupo, com total aval da ANP, as Distribuidoras suspenderam as vendas dos recipientes de 2 Kg, conhecido popularmente como “**liquinhos**”. Estes recipientes desde seu lançamento no mercado gerou inúmeras aplicações, como o uso para lampiões, carrinhos de alimentação, equipamentos de soldas, etc. Alegando falta de segurança, as Distribuidoras se justificaram com a **substituição deste recipiente pelo de 5 Kg**, o que fere o **Código de Defesa do Consumidor**, pois os recipientes de 5 Kg, **além do peso a mais, têm dimensões diferentes**, que não permite a adaptação nos sistemas usados pelos consumidores. Além destas diferenças, o consumidor não troca os recipientes de 2 Kg pelo de 5 Kg, para ter acesso devem **comprar das Distribuidoras os de 5 Kg**. Essa falta da oferta dos recipientes de 2 Kg até hoje alimenta um mercado informal, colocando em risco eminente a vida de nossos consumidores, por **revendas que fazem a transferência do gás** para enchimento do P 2Kg, ou pelos próprios **consumidores que fazem este enchimento** para atender sua necessidade.

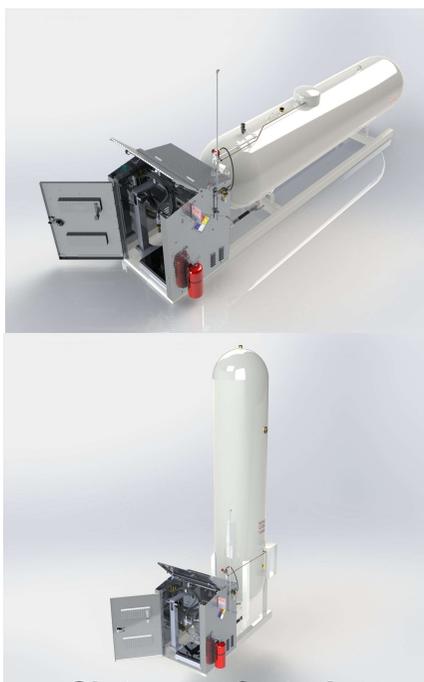




Quando se avalia a **venda fracionada**, temos dois pilares, o consumidor e o mercado.

**Consumidor** - Para o consumidor a **garantia de ter seu botijão novo, ou substituído por um em melhores condições**, a oferta fracionada permite que possa **comprar dentro da sua capacidade financeira daquele dia**, sem perdas e principalmente sem devolver a um agente um produto que já foi pago por ele, como ocorre com os **resíduos**.

**Realidade e mitos sobre o mercado brasileiro e a venda fracionada do GLP no Brasil:**



**Sistema ofertado mercado externo**



**Sistema em uso no Brasil**



**Sistema em uso China**



**Primeiro:** Pela LEI Nº 9.478, de 6 de agosto de 1997 (**Lei do Petróleo**), as **Distribuidoras são os únicos agentes autorizados a envase de recipientes de GLP**, independentemente da quantidade. Ou seja, para as Distribuidoras não existe impedimento legal da venda fracionada ou em sua capacidade total de armazenamento.

**Segundo:** Para **envasar recipientes do consumidor** independente da propaganda estampada no botijão, temos amparo legal para este envase através de duas Leis Estaduais e duas ADI do Supremo Tribunal Federal:

**RJ - LEI N.º 5.652**, de 26 de maio de 1998 - Dispõe sobre a comercialização de produtos por meio de vasilhames

**ES- LEI Nº 3874**, DE 24 DE JUNHO DE 2002. - DISPÕE SOBRE A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS POR MEIO DE VASILHAMES, RECIPIENTES OU EMBALAGENS REUTILIZÁVEIS  
**Supremo Tribunal Federal, ADI 2.359 e ADI 2.818.**

Ainda temos **Despacho ANP N. 671 de 24/maio/2018** que autorizou o envasamento de qualquer recipiente no período de greve dos caminhoneiros, que certamente se sustentou para essa decisão pela existência de várias Companhias ter ou estarem atuando no mercado com envase de outras marcas sem registros de acidentes.



**Terceiro:** A ANP através da **Resolução ANP 49 de 30.11.2016**, permite, mesmo contrariando uma Lei Federal (Lei do Petróleo), o uso dos conhecidos **Pit-Stop por consumidores**, sistema de enchimento total ou parcial dos recipientes de 20 Kg, o mesmo sistema proposto para venda fracionada dos recipientes de 13 Kg.

**Quarto:** **Vários fabricantes ofertam máquinas de enchimento com tecnologia avançadas**, que aplicados no Brasil, conseguem atender todo o mercado, seja pela **segurança** no processo de envase, seja pela redução do preço na venda ao consumidor gerado pela **abertura do mercado** que este sistema perm

### 010 Dispenser

#### Detalhes do produto

The industries most rugged and versatile UL Listed fully skidded dispenser with room for a cabinet enclosed beam scale. Fully plumbed and wired this dispenser is ready to go from day one.

\$14,260.00

#### Tank Options

- No Tank (Cabinet Only + Plumbing and Leg Kit)
- 500 Gallon Tank
- 1000 Gallon Tank
- Vertical 1000 Gallon Tank
- 1990 Gallon Tank





## Caminhos e cuidados para implantação do sistema da venda fracionada ao setor Revenda:

**Opção 1: Mudança na Lei do Petróleo** com novas definições dos agentes regulados, permitindo assim, que Revendas possam envasar o GLP.

**Opção 2: Mudanças nas regulações da ANP:**

✓ **Regularização do enchimento de recipientes dos consumidores**, independente da propaganda estampada.

✓ **Fim dos limites de quotas para aquisição do GLP**, mantendo as demais informações necessárias para monitoramento da Agencia.

✓ **Criação do Micro e Pequeno Distribuidor** - Assim num processo quase que **online, a revenda pode migrar para este sistema** bastando alteração de sua atividade econômica e demais adequações quanto às normas de segurança para uso de tanques dentro de sua capacidade de armazenamento.

✓ Esta ação permite que a antiga **Revenda, agora Distribuidora, concorra no mercado industrial, em condôminos, comércios de forma mais competitiva, promovendo uma abertura de mercado mais ampla**. Ficando apenas uma adequação na Lei do Petróleo para o amparo legal dando a Distribuidora o direito de atuar na venda ao consumidor sem a restrição.



✓ **Regularização/padronização do selo que identifica a empresa** que envasou por último aquele recipiente, como o já empregado há anos por Companhias Distribuidoras que envasam recipientes dos consumidores.

Observações:

- O sistema de envasamento pode ser **monitorado por câmeras** armazenando estes dados num período mínimo de segurança para qualquer consulta sobre a conduta no envaso.
- Toda a **venda fracionada deverá ter na Nota Fiscal a identificação do consumidor.**



✓ **Reformulação no sistema de abastecimento junto a Petrobras ou terminais de entrada do GLP importado**, com critérios que permita o acesso aos novos agentes para compra direta do GLP.

✓ Atuação da **ANP com oferta de cursos de capacitação técnica** aos agentes que atuarão com oferta do gás fracionado.

✓ **Incentivos fiscais para importação de equipamentos e produtos aplicáveis ao GLP.**

✓ Abertura de **linhas de crédito para novos agentes do setor GLP.**



**9. O acesso a ativos de infraestrutura (terminais, bases e dutos) dificulta sua atuação no mercado? Houve alguma negativa de acesso? Por quê? Caso nunca tenha tentado obter acesso, quais os motivos?**

O acesso citado é **inalcançável para os empresários brasileiros**. Não é permitido, nem mesmo, através de um programa de Marketing para as Empresas de Pequeno Porte e Microempreendedores conhecerem esse valioso patrimônio de nosso povo que são as Refinarias da Petrobrás, muito menos se conseguiria qualquer outra modalidade de acesso, inclusive nos ativos.

**10. Quais os ativos de infraestrutura precisam ter acesso aprimorado para importação e movimentação de combustíveis? Quais novas áreas precisam ser desenvolvidas? Qual sua sugestão para aprimoramento regulatório do acesso à infraestrutura?**

O acesso a Infraestrutura somente ocorrerá com a desmistificação para o acesso das empresas, respeitadas as técnicas que regem a segurança, bem como a criação de novos mecanismos adaptáveis a uma nova realidade comercial para a regulação da produção, da importação e do suprimento interno dos derivados do petróleo.

**11. Deve haver pleno acesso a ativos de infraestrutura (terminais, bases e dutos)? Quais os possíveis entraves para efetivar esse acesso? Quais as possíveis consequências oriundas do pleno acesso .**



**12. Comente outros pontos que julgar pertinentes sobre possibilidades de aprimoramentos regulatórios no setor de abastecimento de combustíveis. Solicita-se ainda encaminhar estudos nacionais e internacionais ou outras referências bibliográficas para subsidiar o presente trabalho.**

- ✓ Revisão da **taxa de fiscalização ambiental** e sua aplicação ao setor Revenda de GLP.
- ✓ Cuidados com o **oportunismo de empresas privadas** no processo - gás fracionado, que **visam buscar um monopólio e recursos através de royalties.**
- ✓ Criação de uma política que permite estabelecer **limites nos aumentos do GLP, em especial com a privatização das Refinarias nacionais.**
- ✓ **Criação de comitê envolvendo agentes do setor privado** para apresentação de sugestões e denúncias durante todo processo do programa proposto - “Novo Mercado de Gás”.



**Obrigado!**

**[alexandre@asmirg.com.br](mailto:alexandre@asmirg.com.br)**