

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 do setor?

R: O aperfeiçoamento normativo dos agentes envolvidos no setor, como por exemplo, ANP, INMETRO, Corpo de Bombeiros, ABNT, sem dúvida seria fator de promoção da livre concorrência.

A flexibilização de aspectos burocráticos, onde for cabível, também seria importante para a promoção da livre concorrência, além de contribuir para melhor eficiência no setor.

A eliminação das restrições de uso do GLP também é um fator de estímulo para a livre concorrência do setor, possibilitando novos nichos de mercado.

A equalização de preços entre o GLP de uso doméstico e o de uso industrial também seria fator de estímulo da livre concorrência do setor, tendo em vista a diferenciação de preços hoje ainda existente.

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

R: A restrição regulatória à verticalização reduz a competitividade na medida em que inibe a livre concorrência. Entendemos que a regulação do setor não deve restringir a concorrência, mas sim estimulá-la. Portanto, não vemos benefícios, mas sim prejuízos, na medida em que se impõe dificuldades à livre concorrência.

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.

R: Entendemos que a resposta da questão 2 abrange e serve também para a resposta a essa questão.

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?

R: O setor de GLP no Brasil carece de mais agentes, outros produtores que permitam uma maior concorrência em relação a oferta de preços a distribuidoras. Existem algumas barreiras para novos entrantes investirem no segmento como por exemplo a diferenciação de preços entre o GLP para uso doméstico e para o uso industrial. O investimento em outros modais, como ferroviário e aquaviário e aumento da capacidade dutoviária para distribuição poderiam também impactar na redução dos preços.

Considerando o cenário de produção e distribuição atual não vejo grandes aprimoramentos regulatórios que possam favorecer a redução de custos em relação ao GLP, o que é importante em relação as medidas regulatórias é que seja mais rígida com os revendedores clandestinos, com aumento na fiscalização e nas penalidades.

Outro ponto importante que certamente favoreceria o segmento de GLP no Brasil é a obrigatoriedade de informação de compra e venda de GLP também pelos revendedores, além de dar a oportunidade de gerar um banco de dados rico em informações para as agências regulatórias e para o mercado, permitiria uma maior fiscalização através do cruzamento de informações.

A informação da movimentação de compra e venda por parte dos revendedores seria um grande auxílio em relação a coleta de dados de preços, modais de entrega, volumes transacionados, uso de mão de obra, etc. Isso certamente traria grandes benefícios ao segmento e aos agentes de regulação.

5. Em que medida o modelo de certificação e a propriedade do botijão de GLP dificulta a sua atuação no mercado, tais como: aumento do custo operacional e de investimento; e a cobrança inicial pelo uso do botijão (recipiente)? Quais as alternativas que você sugere para minimizar tais dificuldades?

R: Entendemos que se encontra na medida exata e necessária para se certificar vasos de pressão destinados a conter combustíveis que ficam armazenados dentro das cozinhas dos lares brasileiros. Há que se considerar todo o aspecto de segurança ali envolvido.

O consumidor adquire o botijão uma única vez e tem garantia de poder utilizá-lo eternamente, adquirindo o produto de qualquer marca que quiser, sem qualquer custo adicional. Portanto o conceito de portabilidade que é conquista recente do consumidor em outros serviços, no nosso caso já existe há mais de 40 anos.

O modelo atual do mercado brasileiro é referência mundial, uma vez que garante ao consumidor o livre acesso à marca que lhe convier, em tempo recorde (média de 30 min após solicitado) sem custos adicionais, em condições excepcionais de segurança quanto ao produto adquirido .

Não há, portanto, que se falar em qualquer dificuldade.

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

R: Há tempos, a Liquigás vem estudando alternativas para a utilização de novos recipientes transportáveis. Até o momento, nenhuma das alternativas analisadas e testadas mostraram-se eficientes para sua efetiva utilização, porém os estudos e testes continuam.

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

R: Torna-se imprescindível a implantação de um sistema inteligente e eficaz de combate à clandestinidade. Atualmente há uma distorção na cadeia de comercialização, onde vimos vendas atacadistas alimentado clandestinos antes fixos e agora ambulantes, ou mesmo vendas menores, sem emissão de notas fiscais e

consequente recolhimento de tributos, gerando sub-empregos e criando um ambiente competitivo completamente distorcido, nocivo a novos investimentos e que já começa a deteriorar o nível de serviço aos consumidores, impondo-lhes riscos, uma vez que lidamos com combustível.

I - CENÁRIO

- Mais de 73 mil agentes econômicos. Grande parte à margem da legalidade quanto às obrigações civis.
- Cerca de 21% pontos de vendas clandestinos. Destes, 64% ambulantes/móveis.
- Concorrência desleal.
- Precariedade no nível de serviços ao consumidor
- Maior risco de acidentes.
- Comercialização de Revenda x Revenda sem emissão de notas fiscais
- Sonegação fiscal
- Geração de sub-emprego
- 35 milhões de clientes / mês.
- Falta de sistema estruturado de captação de informações entre ANP x Revendas de GLP.
- Dificuldades em se fazer chegar à ANP informações acerca do setor.
- Falta de indicadores do setor que propicie a fiscalização a distância .
- Visão deturpada do setor perante os órgãos reguladores.

II - OBJETIVOS DO PROJETO

INFORMAÇÃO

Sistematizar informações relevantes, imputadas pelas revendas, criando uma rica base de dados para gestão e troca de informações entre órgãos reguladores e de fiscalização.

MONITORAMENTO

Acompanhamento do segmento, disponibilizando informações aos públicos de interesse.

MERCADO

Diminuição da informalidade, elevação do nível de segurança e atendimento ao consumidor.

III - ESTRUTURAÇÃO

QUESTÃO LEGAL: com base no exposto pela resolução ANP Nº 17/2004, entende-se adequado e recomendado o enquadramento da obrigatoriedade de **envios mensais das informações relativas às movimentações de produtos também entre os revendedores de GLP.**

SISTEMA: propõe-se que a ANP desenvolva uma plataforma de captação de dados, onde as revendas seriam obrigadas a acessar e mensalmente informar:

- Volume de produtos adquiridos por embalagem

- Fornecedores / volumes / embalagens
- Preços de aquisição / fornecedor / embalagens
- Volume de produtos vendido por embalagem / canal de venda
- Preços de venda no varejo (consumidor residencial, comércio)
- Preços e volumes de venda para atacado (discriminado por CNPJ de revendas compradoras)

Caberia a ANP somente a construção do sistema e a geração de relatórios inteligentes, o qual identificaria distorções propiciando fiscalização eficaz e a baixo custo.

O cruzamento dos dados acima com o fisco evitaria sonegação e desconstruiria o ambiente distorcido e de competição desigual hoje existente.

A Agência disporia de informações relevantes sobre o setor a baixíssimo custo.

A obrigatoriedade de lançamento dos dados no sistema caberia aos revendedores.

Estamos certos de que somente com processos semelhantes conseguiremos reduzir substancialmente a clandestinidade no setor. A fiscalização precisa evoluir para processos inteligentes, se valendo do enorme aparato tecnológico que temos hoje à disposição. Assim sendo, será altamente eficaz.

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)?

R: Já existe no mercado diversas embalagens em menor quantidade. A experiência mostra que o consumidor prefere embalagens maiores, por durar mais e não ter que fazer a substituição frequente do botijão cheio x vazio. Esta é uma tarefa que o consumidor não gosta.

Se há dificuldade do público de baixa renda, o mercado já trabalha com parcelamento de pagamento, seja em cartão ou cheques para o público bancarizado, ou até mesmo em parcelamento em anotações na antiga “caderneta”, muito comum em cidades do interior de todo o país.

O consumidor escolhe a marca que quer comprar sem nenhum custo adicional pela portabilidade

Entendemos que o setor já disponibiliza ao consumidor uma gama de soluções, a custo baixo, consideramos que em média, se fornece energia para a família brasileira cozinhar por cerca de dois meses, ao preço de R\$ 69,00, com segurança, rapidez e eficiência sem paralelo.

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?

R: A Liquigás não atuou, até o momento, no livre acesso tendo em vista a baixa oferta de GLP nas refinarias e devido à baixa tancagem de GLP nos polos que possuem terminais de cabotagem.

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?

R: Atualmente, o GLP é internalizado majoritariamente nos polos de Santos e Suape. O terminal de Santos vem apresentando uma elevação na ocupação dos berços, podendo gerar gargalos nos próximos anos. Em Suape, a operação é realizada com um navio cisterna.

Entendemos que precisamos desenvolver uma área no Sul do País e outra no Nordeste.

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?

R: Acreditamos que devemos buscar sempre soluções para aprimorar o fluxo de ressuprimento de GLP e avaliar novas alternativas de modais visando ganhos de eficiência e reduções de custo.

Entre os possíveis entraves podemos destacar o desincentivo à novos investimentos devido à falta de regulamentação sobre o livre acesso. Dentre as principais consequências podemos citar a inviabilização de novos investimentos em infraestrutura no curto prazo e/ou o adiamento desses investimentos.

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.

R: Devemos ter aprimoramentos regulatório no Livre Acesso, na liberação de novos usos, maior clareza sobre a regulamentação no “day after” da venda de ativos de Refino e Logística da Petrobras.