

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	17/07/2019	Hora:	9:00 às 10:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 555), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor - Ministério da Justiça		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A relação direta do consumidor com a venda de combustíveis se dá diretamente com a revenda, a qual representa sua principal fonte de percepção do setor, tendo em vista que é na revenda também de onde, principalmente, surgem reclamações. Neste sentido, entende-se que o consumidor não possui a total clareza em relação a estruturação da cadeia suprimento de combustíveis.
2. A Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) tem uma estrutura bem capilarizada no País, em que apesar de coordenar, a Senacon não tem um poder hierárquico diretamente na revenda de combustíveis, havendo a necessidade de uma articulação com cerca de 900 Procons distribuídos nos estados.
3. Entende-se que não existe uma percepção muito clara pelos Procons de como é feita a formação de preços ou da razão da similaridade observada na revenda de combustíveis, principalmente em pequenos municípios, onde é frequente o aparecimento de denúncias de cartéis das revendedoras de combustíveis, embora inexistam evidências muito claras sobre o tema.
4. Foi salientada a necessidade de uma maior clareza para o consumidor sobre como é feita a estruturação do setor de abastecimento, onde a ausência de verticalização da cadeia não ajuda ao aumento desse entendimento ao consumidor.
5. Existe uma equivocada percepção do consumidor que associa a bandeira do revendedor a uma suposta garantia da qualidade do combustível, tendo em vista que todo produto fornecido seja por revendedores com e sem bandeira tem que atender a todas as especificações estabelecidas pela Agência Nacional do Petróleo (ANP).
6. Normalmente, as denúncias são feitas em relação ao revendedor, faltando a percepção da participação da distribuidora na cadeia de responsabilidades na garantia da qualidade e, principalmente, na formação de preços.
7. Entende-se que o modelo atual é pouco efetivo para oferecer soluções melhores para a formação de preços, para o aumento da oferta e da concorrência.
8. Quando instada a se pronunciar sobre o tema, as distribuidoras indagam que não têm nenhuma responsabilidade na formação de preços na bomba, uma vez que não existe verticalização nesse setor. Entretanto, o Cade entende que as distribuidoras têm sim um papel decisivo no processo de formação de preços, consistindo em um elo importante na cadeia da decisão das questões em relação à oferta, à distribuição geográfica de postos, ao bandeiramento e, principalmente, na especificação de preços.
9. Apesar da verticalização do ponto de vista do direito não ocorrer, existe uma verticalização de fato, onde as distribuidoras têm o poder de influenciar nas decisões da revenda e, portanto, definir formas de sua atuação, que geralmente é realizada de uma maneira muito incisiva, seja pelo fato da maior parte delas serem donas dos imóveis em que os postos são instalados, seja pelo fato delas detêm a posse da marca da bandeira, dos uniformes e das máquinas de cartão de crédito, seja pelo fato delas oferecerem o treinamento aos funcionários dos postos, seja pelo

- fato de que os contratos determinam metas de venda a serem cumpridas pela revenda, ou seja pela pouca clareza na definição dos preços entre a distribuição e a revenda, vez que estes são estabelecidos de forma totalmente arbitrária.
10. Destacou-se que, se é para não existir verticalização deve-se acabar com o sistema de bandeiras da revenda de combustíveis, ou seja, todo posto passaria a ser bandeira branca, evitando a indução de uma errônea percepção do consumidor de que existe uma diferenciação na qualidade do combustível entre postos com e sem bandeira, entretanto, as análises efetuadas pela ANP demonstram que essa diferença do combustível não existe.
 11. Uma das consequências do sistema de bandeira dos revendedores é o fechamento do mercado, além de influenciar de forma equivocada na escolha dos pontos de abastecimento do consumidor, esse sistema força os postos sem bandeira a vender combustíveis com preços inferiores, além de induzir os revendedores a aderirem ao embandeiramento, com prejuízos à concorrência, entretanto, marcas menores não conseguem embandeirar seus postos.
 12. O programa de fidelidade atualmente adotado por alguns postos embandeirados captam vários dados particulares de seus consumidores e não existe a clara percepção de qual é o destino dado a essas informações.
 13. Em 2018, por conta das medidas do Governo atinentes ao preço do diesel foram realizadas diversas denúncias, descrevendo que o desconto do preço desse combustível não estava sendo repassado ao consumidor. A Senacon oficiou a denúncia a todas as distribuidoras, solicitando os seus posicionamentos e as notas fiscais, recebendo como resposta de algumas que: “Não entendemos porque a Senacon está fazendo questionamentos a nossa empresa, a nossa empresa não tem relações com o consumidor, ou seja, o segmento de distribuição não atua diretamente com o consumidor”, e juntando, aquela ocasião, a jurisprudência do STJ sobre o tema.
 14. A questão da tutela regulatória estabelecida em norma pela ANP, que obriga o revendedor varejista ter fidelidade à bandeira da distribuidora, também deve ser reavaliada, uma vez que retira o ônus da fiscalização do contrato pela distribuidora, transferindo-o para a ANP, em que pese consistir em um contrato privado entre o revendedor e distribuidora.
 15. As possibilidades de arranjos contratuais nesse mercado estão sendo “engessadas”, seja pela proibição da verticalização, seja pela obrigação de que o embandeiramento deve acontecer de uma certa maneira, seja pela questão da tutela regulatória de fidelidade à bandeira, existindo outras possibilidades de arranjos nesse mercado entre distribuição e revenda que podem oferecer alternativas mais interessantes ao consumidor.
 16. Cumpre destacar, o caso do etanol hidratado em que o produtor é obrigado, por norma, a vender seu produto à distribuidora que repassa ao revendedor, ocasionando absurdos logísticos que oneram sobremaneira o produto.
 17. De acordo com o cenário atual, existe a percepção de que se hoje ocorrer a desconcentração da atividade de refino, vários problemas continuarão ocorrendo na revenda de combustíveis, devido a um “afunilamento” na distribuição.
 18. A respeito da informação de que existem 150 distribuidoras atuando no País, cumpre salientar que hoje existem 3 grandes distribuidoras nacionais (BR, Ipiranga e Raízen), 1 distribuidora regional (ALE Combustíveis) e várias distribuidoras locais.
 19. As 3 distribuidoras nacionais controlam os canais logísticos, as zonas portuárias, os canais de distribuição e de estocagem, os dutos de transporte. Dessa forma, as distribuidoras detêm os canais de distribuição de todo o País, estabelecendo uma enorme barreira à entrada de novos investidores.
 20. As distribuidoras BR Distribuidora, Ipiranga e Raízen controlam 70 a 80% do mercado de distribuição de gasolina, sendo que 99% o mercado de fornecimento de QAV (querosene de

aviação) encontra-se com a BR Distribuidora. A Petrobras detém 99% do refino de QAV, além de controlar toda a importação de QAV e 100% dos dutos.

21. É estranho como determinadas instalações de movimentação de combustíveis não são tratadas como instalações essenciais (*essential facilities*), sendo recomendado o levantamento de como essas instalações essenciais foram tratadas em outras áreas, como a de telecomunicações e de energia, para avaliar a sua aplicabilidade para o setor de abastecimento de combustíveis.
22. Neste sentido, recomenda-se evitar “reinventar a roda”, mas entender como foram condicionados os acessos a estas infraestruturas e de permissão de uso de passagem em outros setores, a fim de fazer a conversão para o setor de logística de combustíveis, dentro de suas características específicas, considerando avaliar a necessidade de um período de transição, permitindo assim, a concessão de passagem e de uso para outras empresas.
23. É importante pensar em um modo de compartilhar a infraestrutura primária (terminais, dutos, bases de distribuição) para movimentação de combustíveis permitindo que empresas possam se tornar competidoras efetivas ao longo da cadeia.
24. No âmbito regional, é importante pensar em uma modelagem mais específica, evitando uma única padronização para o País inteiro, pois, dessa forma, poderá ocasionar vários problemas locais, tendo em vista que as condições locais podem ser muito diferentes. Neste aspecto, é importante inclusive avaliar as diferentes cadeias de distribuição analisando como os agentes se comportam e o potencial impacto da diferenciação tributária entre os estados.
25. Assim, entende-se como vantajoso levantar o maior número de modelagens possíveis, tendo em vista que um município de um determinado porte pode ter uma modelagem totalmente diferente de outro município situado a 100 km de distância.
26. A questão tributária representa uma forte limitação para a mudança de modelagem do setor, tendo em vista que a forma como hoje ela é estabelecida, funciona de maneira perfeita para os estados, devido, principalmente, a arrecadação do ICMS.
27. Muitos problemas observados em combustíveis líquidos também são encontrados no GLP. Para o consumidor de baixa renda entende-se como importante a possibilidade de efetuar o enchimento fracionado.
28. Os revendedores, historicamente, dispõem de aplicativos de uso interno, que informam quais os preços estão sendo praticados por outros revendedores dentro de uma mesma região de atuação. Tais ferramentas são particularmente importantes quando ocorre “guerra de preços” entre revendedores e que tem como consequência a criação de um anel virtual de proteção do mercado de combustíveis regional.
29. Entende-se como uma boa prática a disponibilização desta informação por um aplicativo que informa os preços praticados ao consumidor.
30. É reduzido número de consumidores de etanol no DF, uma vez que o preço nunca se encontrar abaixo da proporção (70%), a qual o consumo do biocombustível torna-se vantajoso. Possivelmente, tal situação deve-se ao maior interesse na venda de gasolina por parte dos revendedores.
31. Atinente à revenda de QAV, entende-se como importante a abertura do mercado de distribuição e revenda desse combustível, tendo em vista que hoje, majoritariamente, o controle da distribuição e revenda é dominado por uma única distribuidora.

DELIBERAÇÕES

1. Não há.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pelo XXXX – representante da Senacon.



MINISTÉRIO DE
MINAS E ENERGIA



PÁTRIA AMADA
BRASIL
GOVERNO FEDERAL

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	17/07/2019	Hora:	14:00 às 15:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Sindicás		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O Sindicás sustenta a tese de que o setor de GLP vive em um ambiente competitivo. O setor, apesar de ser uma prestação de serviço de utilidade pública, nasce como setor privado. Primeiramente, com forte intervenção do Estado na formação de preço e na regionalização. Em um segundo momento passou por processos de abertura de mercado até chegar a configuração atual, em que a maioria das distribuidoras atuam em todo território nacional.
2. Existia uma tradição de não investimento pois não havia concorrência e os preços eram fixados pelo Estado. Este cenário levou ao sucateamento do setor.
3. Quanto a responsabilidade pelo botijão, aplica-se o instituto da responsabilidade objetiva, na qual as empresas respondem administrativamente, civilmente e criminalmente sobre tudo que se refere às embalagens que levam suas marcas. O Sindicás reconhece que existe histórico de indenizações em sua maioria na esfera civil. Nesses casos, o Ministério Público move ação contra a Distribuidora, a quem recai a responsabilidade sobre o cilindro. Isso só é possível devido a distribuidora ser a responsável pelo enchimento do cilindro.
4. A ampliação da livre concorrência passa necessariamente por questões ligadas ao abastecimento primário. Ter um único fornecedor, que garante a todos os agentes do mercado a mesma forma de suprimento e preço, desincentiva as empresas a traçarem estratégias visando a melhoria na prestação do serviço aos clientes.
5. Como exemplificação, foi citada a questão dos polos deficitários que deveriam ser abastecidos conforme o histórico de vendas das distribuidoras. Apesar da ANP ter retirado essa restrição da regulação, a Petrobras manteve a cláusula em seus contratos. Dessa forma, não é possível retirar de um polo, uma quantidade superior ao histórico. Essa situação obriga a distribuidora a buscar um polo mais distante e conseqüentemente menos competitivo, ocasionando redução da competitividade. Essa situação também inibe do investimento em estocagem nos polos.
6. Quanto às importações, o Sindicás entende que o maior impedimento é a atuação da Petrobras devido a imprevisibilidade praticada na formação de preços.
7. A diferenciação de preços de recipientes até 13 kg para o produtor ou importador é considerada desejável pela Resolução CNPE nº 04, de 2005. Já a Resolução ANP nº 49, de 2016, determina que a comercialização de GLP a preços inferiores aos praticados poderá ser praticada. Assim, é criada uma situação que cada empresa tem um preço médio de aquisição, devido ao seu perfil diferenciado. No caso do GLP, a infraestrutura de importação não permite que uma distribuidora importe quantidade correspondente a uma embarcação para si. Além disso, a Resolução da ANP cria uma penalidade para quem compra fora do sistema Petrobras, pois a compra fica condicionada ao histórico de compras na Petrobras. O Sindicás reportou que enviou uma proposta de aprimoramento para a Resolução da ANP.
8. Existe uma grande burocracia na certificação de produtos. A certificação para importação só existe para grandes embarcações. Dessa forma, não é viável a importação via caminhões.

9. É necessária a melhoria das normas que tratam da ampliação de bases e terminais. O nível de exigência para a revenda é muito alto, sendo necessária até licença ambiental.
10. O Sindigás reforçou o entendimento de que a hierarquização para a solução dos problemas passa prioritariamente pelo abastecimento primário e que o problema já devia estar superado desde 2008.
11. Outro problema são as restrições ao uso do GLP que são apoiadas pela Petrobras. As restrições desestimulam a inovação, ao investimento e à concorrência (ex. GLP para aquecimento de piscinas).
12. O Sindigás relatou que o setor nasceu operando verticalmente, operação vertical que vale até hoje. Relatou que apenas 4% das vendas são feitas das distribuidoras aos consumidores finais. Isso se deve ao maior poder de capilaridade dos revendedores que cumprem papel importante na eficácia logística. No entanto, o Sindicato se colocou a favor da venda direta de GLP.
13. Quanto a certificação e a propriedade do botijão, o Sindigás entende que o botijão é um “sucesso” e não há nada a ser aperfeiçoado. Existe clareza, por parte do consumidor, no entendimento de que, quando se adquire um botijão está se adquirindo o direito de ter um botijão em perfeito estado de funcionamento por toda a vida.
14. Diferentemente do que ocorre em Portugal, Espanha e Colômbia, no Brasil, existe a portabilidade total do botijão entre as diferentes marcas.
15. Recentemente, o Inmetro aprovou a normatização do botijão leve (corrugado) que deve estar no mercado em breve. Já foram testados cilindros plásticos mas não foram bem aceitos devido à condições de manuseio dos cilindros utilizadas no país.
16. Quanto a aceitação de cilindros de menor volume, o Sindicato alega que aceitação foi baixa. O consumidor não gosta de trocar o cilindro frequentemente e acha perigoso o momento da troca. Dessa forma, o consumidor prefere utilizar a maior embalagem possível. A aceitação dos cilindros menores varia conforme a região do país. No Sudeste e no Sul aceitação foi muito baixa.
17. O Sindigás entende que qualquer tipo de fracionamento não seria uma solução social superior. Embalagens de menor porte existem mas não podem ser consideradas de caráter social. Foi utilizado o exemplo de embalagens de refrigerante que são oferecidas em menor tamanho e nem por isso são as mais consumidas pela população de menor renda.
18. Para aumentar o uso de GLP nas camadas sociais mais baixas, o Sindicato aponta que seriam necessárias políticas sociais voltadas a assegurar recursos a essas famílias. Outra alternativa seria um aumento no Bolsa Família, acompanhada por uma política de esclarecimentos a respeito dos danos à saúde pública.
19. A dificuldade de introduzir novos tamanhos de cilindros no mercado guarda relação com o perfil comportamental do consumidor e a forma com que ele usa os cilindros (manuseio).
20. No que diz respeito à venda clandestina, o Sindigás afirma que não há fraude no setor, seja quantitativa, qualitativa ou fiscal. Tanto o Sindicato quanto o Procon têm poucos registros de não conformidade. A clandestinidade estaria no uso do solo, mais especificamente, na venda e armazenagem em local não autorizado (pequenos comércios e mercados). A sugestão do Sindicato seria que a ANP capitaneasse a fiscalização juntamente com os órgãos municipais e trabalhasse na conscientização dos riscos associados. Também foi sugerido um sistema que colecionasse informações sobre a comercialização da revenda.
21. No que se refere a alternativas de comercialização, o Sindigás considera que há um conflito de competências, uma vez que esse tema está sendo tratado em uma das TPC promovidas pela ANP. O Sindicato registra que considera imprudente que o grupo delibere sobre matéria que é de atribuição da ANP e está em discussão no âmbito da Agência.
22. O enchimento fracionado de GLP não pode ser comparado a um tanque de gasolina, por questões logísticas e de segurança. O enchimento fracionado por caminhões é considerado temerário e

ineficiente, além de não haver viabilidade econômica. Quanto ao granel, utilizado para enchimento de cilindros maiores que P190, a viabilidade e o sucesso vêm do ganho logístico.

23. Quanto a não cobrança inicial do botijão, o Sindigás entende que não há possibilidade, pois alguém terá que pagar pelo cilindro, seja o consumidor, o privado ou o governo.
24. O Paraguai teve uma experiência de enchimento fracionado, mas suspendeu o serviço no final de 2018. Em Gana e em Angola, também existe o enchimento fracionado, com registros de acidentes fatais.
25. No que se refere a infraestrutura de acesso, esta, só é possível com um navio de cada vez, devido a ineficiência portuária. Não existe capacidade ociosa para novos acessantes.

DELIBERAÇÕES

1. O Sindigás solicitou uma nova reunião presencial para realizar uma exposição oral depois de respondido o questionário.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pelo Sindigás

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	18/07/2019 / 9:00 às 10:00
Local:	Sala 952 do Ministério de Minas e Energia, ANP e EPE (videoconferência)
Assunto:	Levantamento de contribuições com agentes de mercado e entidades públicas que atuam no setor de abastecimento de combustíveis, com vistas ao aperfeiçoamento regulatório no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE 12/2019, de 04 de junho de 2019.
Convidado:	Federação das Indústrias do Espírito Santo (videoconferência), Federação das Indústrias do Estado de São Paulo; e Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

1. A Firjan apresentou o seguinte cenário do setor de abastecimento de combustíveis no país:
 - i. maior disponibilidade de óleo do pré-sal tenderá a reduzir o volume de importações de combustíveis;
 - ii. maior espaço para novos investimentos no refino a partir do anúncio do programa de desinvestimento da Petrobras;
 - iii. necessidade de acompanhamento da oferta de bunker nacional para verificar a adequabilidade da produção doméstica às diretrizes internacionais da Organização Marítima Internacional;
 - iv. perspectiva de aumento da produção de biocombustíveis e da penetração de carros elétricos; e
 - v. indústria 4.0 e digitalização.
2. No refino, foi citada a concentração da produção de derivados na Petrobras. Em relação à atividade de distribuição, foi mencionado que, embora se verifique mais agentes, há espaço para incentivar uma maior dinamicidade do mercado.
3. Os pilares necessários para a transição da estrutura atual do mercado de combustíveis para uma estrutura mais competitiva são os seguintes:
 - i. não estabelecer reservas de mercado; e
 - ii. promoção de ganhos de escala, com a infraestrutura acessível e com regras claras de acesso.
4. No entanto, relataram alguns desafios para o processo de transição:
 - i. complexidade tributária (diferentes regras estaduais e a tributação no destino);
 - ii. necessidade de maior transparência na formação de preços e de investimentos em infraestrutura e logística;
 - iii. possibilidade de utilização de outros modais no transporte, como, por exemplo, transporte ferroviário; e
 - iv. concretização da abertura do mercado.
5. Quanto à reserva de mercado, a Firjan citou o caso do Rio de Janeiro que não é produtor de etanol. Existe obrigatoriedade de mistura de etanol na gasolina, de acordo com especificação definida de 24 a 26%. Essa Federação sugeriu a revisão da especificação do teor de mistura, principalmente em estados não produtores de biocombustível. No

entanto, mencionou que não foi feita uma análise econômica para identificar o melhor percentual de mistura de etanol na gasolina.

6. A Firjan mapeou os seguintes aprimoramentos regulatórios:
 - i. simplificação tributária;
 - ii. equalização tributária entre as unidades federativas;
 - iii. segurança jurídica, com preço definido pelo mercado;
 - iv. regras de acesso claras e novos investimentos em infraestrutura;
 - v. abertura de mercado com competitividade; e
 - vi. menor burocracia com maior quantidade de agentes em todos os elos da cadeia e maior liberdade de escolha para os consumidores.
7. A ANP e o ME perguntaram à Fiesp e Firjan se já identificaram problemas específicos de acesso à infraestrutura de transporte. Os representantes responderam que não lhe reportaram, até o presente momento, informações de problemas dessa natureza.
8. O ME perguntou sobre as mudanças regulatórias mais específicas que poderiam ser estabelecidas para o mercado de combustíveis, ressaltando que o foco dos grupos de trabalho não é a questão tributária. A Firjan mencionou que essas questões serão abordadas no questionário anexo. Além disso, o ministério perguntou se a Federação chegou a analisar o efeito no preço final devido à alteração do teor de mistura de etanol da gasolina. A Firjan respondeu que esse tipo de impacto não foi analisado.
9. A Firjan também mencionou que as formas como os preços dos combustíveis são divulgados não levam a melhor escolha dos consumidores. Os preços do GNV e do etanol nos postos de combustíveis teriam que ser trocados para R\$/L de gasolina equivalente.
10. Em relação ao mercado de GLP, a Firjan mencionou que, aparentemente, não consegue identificar motivos para a restrição de certificação do recipiente de GLP, considerando como exemplo a forma como ocorre a certificação do cilindro de GNV. Nesse sentido, no questionário anexo, a Federação apresentará a sugestão para o mercado de GLP seguir a lógica de certificação do mercado de GNV.
11. A Fiesp argumentou que a questão da mistura de etanol e gasolina pode ser mais complexa. Se aumentar a mistura de gasolina, aumenta a dependência externa por importações. Além dessa consideração, foram apontados os seguintes aspectos:
 - i. a transparência de preços regulada pela ANP pode ser excessiva nas situações em que prevalecem o livre mercado, como é o caso do mercado de combustíveis;
 - ii. a necessidade de livre acesso para a movimentação de combustíveis;
 - iii. a forma mais eficiente de livre mercado para a movimentação de combustíveis, por meio de gasodutos, depende da maximização da movimentação desses produtos por cada agente econômico; e
 - iv. não há um consenso sobre a venda direta de etanol devido aos seguintes fatores: risco de qualidade, questão tributária e o impacto de redução de preço para o consumidor final.

DELIBERAÇÕES:

1. Firjan: as alterações regulatórias do mercado de combustíveis serão especificadas no questionário anexo.

2. Grupo de trabalho: i. a prorrogação do prazo para envio do questionário será formalizado por email; ii. As respostas ao questionário deverão identificar problemas competitivos do mercado de combustíveis. As questões tributárias não são objeto de estudo do grupo de trabalho.

ANEXOS:

1. lista de presença; e
2. questionário preenchido.

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	19/07/2019	Hora:	16:30 às 17:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Feplana		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Feplana tratou da venda direta do etanol hidratado das Usinas para os revendedores varejistas, pois considera uma irracionalidade econômica o etanol viajar até 200 km para atender a um posto próximo à Usina, pois necessariamente o etanol precisa passar pela distribuidora.
2. Essa exigência favorece a existência de fraudes no setor pelo fato de a carga, ao invés de sair da Usina e ir até a distribuidora, para no meio do caminho e troca o lacre. Dessa forma, a venda direta de etanol hidratado promove racionalidade econômica e os problemas tributários estão sendo tratados.
3. A Feplana acredita que o etanol com a eliminação do elo de distribuição tornará este combustível mais barato com impacto negativo de preços para o consumidor. Essa maior valorização do etanol hidratado permitirá a maior valorização da cana, cuja remuneração depende do preço de venda da Usina do etanol hidratado.
4. Em adição, a Federação acredita que a regionalização do etanol aumentará os empregos gerados no município, reduzindo a necessidade do envio do etanol de um Estado para outro.
5. O MME explicou que o assunto da venda direta está sob responsabilidade da ANP que tem que concluir esses estudos e deliberar sobre esse tema após a MONOFASIA. Questionou sobre a venda direta de gasolina das refinarias para os revendedores com a mistura sendo realizada pelo posto revendedor. Também foi questionado o impacto no RenovaBio dessa medida.
6. A Feplana explicou que o etanol anidro não vai participar do RenovaBio diretamente. O entendimento é de que importa mais para o RenovaBio o etanol hidratado. Foi ressaltado que Grandes Usinas não vão vender diretamente e pequenas/médias podem ser reativadas com essa nova modalidade de negócio. Foi citado estudo da USP que demonstra que a venda direta reduz emissões e reduz gasto de combustível.
7. O Ministério da Economia perguntou se a mistura de anidro no revendedor varejista traz problemas.
8. A Feplana apresentou que vê problemas se a mistura ocorrer no posto revendedor do etanol anidro com a gasolina A, pois a gasolina já vem misturada da distribuidora.
9. Foi proposta a desregulamentação da produção de etanol para que fosse promovida a construção de microdestilarias que promovem avanço da produção de etanol no Brasil todo.
10. Foram citadas as seguintes exigências que impedem a construção de microdestilarias: laboratório, amostragem, guarda de amostras e capital mínimo. Na visão da Feplana, poderia haver uma cooperativa responsável por recolher o etanol hidratado produzido nas microdestilarias da mesma forma que ocorre com a indústria leiteira e essa cooperativa seria responsável pela comercialização do etanol.
11. A ANP questionou a possibilidade de a mistura do etanol anidro com a gasolina A ser realizada nas refinarias.
12. A Feplana colocou que é necessário organizar a logística da unidade e citou que grandes redes de postos sem bandeira podem ter interesse em fazer esse tipo de atividade. Citou que uma rede

do Distrito Federal manifestou interesse em comprar 2,5 bilhões de litros de Goiás e que atualmente a compra de grandes quantidades de comercialização de etanol está restrita a poucas distribuidoras, com a Raízen concentrando 60% da compra de etanol.

13. A Feplana apresentou a ideia do posto boutique em que há bombas de diferentes distribuidoras e, inclusive, uma bomba de posto bandeira branca.
14. Quanto à verticalização, a Feplana manifestou que a desregulamentação pode possibilitar novos modelos de negócios, pois regulamentação mais forte concentra em 5 grupos a distribuição, inibindo investimentos e criando condições para que grupos atuem à margem da lei.
15. Foi apresentado, pela Feplana, que, na prática, a participação da distribuidora na revenda acaba não se concretizando, pois existem casos, em decorrência de problemas de capital de giro, que a distribuidora remunera o posto pelo serviço de venda, mas mantém no tanque do posto, produto da sua propriedade, e, inclusive, a máquina de pagamento do posto pertence a distribuidora.
16. Foram apresentados os problemas tributários de falta de unificação do ICMS, pois Goiás reduz o ICMS para incentivar a produção e outros Estados não, retirando-se a competitividade do ICMS neste Estado. Mesmo com essa questão do ICMS, a Feplana não soube explicar exatamente a razão pela qual a gasolina C costuma estar sempre mais barata, considerando o conteúdo energético, do que o etanol hidratado.
17. A Feplana manifestou preocupação com a desregulamentação do setor de gás natural que pode baratear o GNV, trazendo riscos para o etanol hidratado. Assim, defendem a flexibilização dos modelos de negócio na cadeia de distribuição de combustíveis líquidos.

DELIBERAÇÕES

18. N.A.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Feplana

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	9:00 às 10:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Abicom – Associação Brasileira dos Importadores de Combustível		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. De acordo com a Abicom, de 2003 a 2014, a demanda nacional cresceu quase 100%.
2. Todavia, a oferta não acompanhou a demanda. Durante este período, ocorreu, em termos de oferta, a inauguração da RNEST.
3. Assim, foi natural, portanto, que houvesse o aumento da importação. A importação não começou em 2016 e 2017. Ou seja, houve um gradual aumento da demanda desde 2003, sem paralelo com aumento da capacidade de produção. O que houve de diferente em diesel é que até 2015 a importação ocorria integralmente pela Petrobras. A partir de 2016, houve uma mudança no comportamento da Petrobras, (i) com sua política de preços de paridade de importação e (ii) com a sua postura de que a Petrobras não seria mais responsável pelo abastecimento nacional.
4. Há, portanto, a necessidade de investimento de infraestrutura para suportar o aumento de demanda. É possível haver aumento do PIB e há correlação do PIB com o crescimento da demanda de combustível.
5. Quando se pensou este grupo, segundo a Abicom, se estabeleceu que o mesmo deveria buscar alternativas para a atração de investimento com o objetivo de criar competição no refino e logística.
6. A resolução do CNPE n.12, com mote da promoção da livre-concorrência, também busca atração de investimento no setor, sendo importante haver liberdade de preço e não ter intervenção do governo: a Abicom entende que havendo um agente com 98% da capacidade de refino, deve haver uma solução transitória, como foi prometido pela Petrobras, no TCC assinado com o CADE.
7. Com a promessa de venda de 50% do parque de refino da Petrobras, houve o arquivamento do processo administrativo do CADE. A Abicom mostrou um gráfico com barras vermelhas: estas barras se localizam onde é possível haver importação (e onde a Petrobras aplica os preços mais baixos). A Abicom apresentou estudo - baseado em estudo prévio da ANP - onde teoricamente haveria precificação da Petrobras abaixo do PPI (preço de paridade de importação), fazendo menção a Itaquí. Tal situação não seria diferente de Suape e de Aratu. Em Aratu haveria uma diferença de R\$0,10 por litro, o que inviabilizaria a importação.
8. No diesel haveria situação similar em que a Petrobras teria um preço inferior ao PPI.
9. A Abicom entende que a Petrobras não deveria atuar na atividade de importação. Se ela tem atividade principal o refino, no mínimo, ela deveria atender os mesmos requisitos dos demais importadores. A Petrobras tem benefícios fiscais por importar sendo produtor. O ideal é que ela venda tudo o que ela conseguir produzir, mas – caso entenda necessário importar – que assuma o mesmo ônus dos demais importadores. Outro ponto que se encaixa neste debate de livre concorrência, é que há, na importação do etanol anidro, uma assimetria entre os concorrentes. No etanol anidro há uma cota de 50% quota isenta de imposto, sendo utilizado o histórico de alguns meses anteriores à Resolução Camex 72/2017 ou Portaria Secex 32/2017. Este sistema não promove a livre concorrência. Pelo contrário, estas resoluções perpetuam o sistema atual,

concentrado da estrutura de mercado atual. A Abicom já fez manifestação por ofício à Camex e à Secex, para eliminar esta quota, caso se queira manter a isenção tributária.

10. O produtor tem flexibilidade de comprar de outro produtor. Já o importador tem que comprovar estoque dos últimos 12 meses sem poder comprar de outro produtor. O que motiva a preocupação da ANP é a garantia do abastecimento. Todavia, há um desequilíbrio concorrencial, já que os importadores não possuem a mesma flexibilidade de outros concorrentes.
11. Sobre verticalização, a Abicom refere que há Resolução da ANP (777) que trouxe novidades na atividade de importação, permitindo que o distribuidor faça importação direta. Permite também que o produtor faça importação de produtos misturados (como o diesel B, que é um produto misturado). Todavia, o importador não tem estes direitos. Tal questão mereceria, segundo a Abicom, uma revisão. Deste modo, alguns membros da Abicom possuem mais flexibilidade em relação a outros membros. Seria importante visitar tal normativa da ANP para que o importador possa importar produto misturado e que possa misturar o produto no território nacional.
12. Sobre dificuldade de acesso a infraestrutura, a Abicom fez comentários por escrito. A Abicom alegou que nenhum associado conseguiu acesso a infraestruturas essenciais por um determinado período de tempo, porém não possui comprovação das referidas negativas de acesso e de negociação. Afirma que alguns agentes vieram ao fórum do Combustível Brasil no passado e que relataram oralmente, aos presentes, tais negativas. De todo modo, os agentes buscaram alternativas à parte da infraestrutura da Transpetro e conseguiram realizar construção de infraestrutura própria, para não serem tão dependentes da Transpetro. Todavia, atualmente, a infraestrutura construída pelos membros da Abicom está ociosa, em razão da política de preços da Petrobras.
13. O que está previsto na Resolução 251 da ANP, segundo explicado pela Abicom, é que haveria 5 dias para usar o terminal ou duto da Transpetro, mas na realidade a Transpetro apenas oferta 2 dias de uso, o que dificulta a operação de importação.
14. O ideal para a Abicom é que o arrendamento de terminais de importação se faça por um operador logístico e não por distribuidores, já que se os distribuidores puderem estar em tal posição, talvez, se aumente a concentração no setor.
15. A Abicom referiu que seus associados não pensaram em importar GLP.
16. Em relação ao combustível de aviação, há uma possibilidade mais concreta de haver importação.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	11:40 às 12:40
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 4 de junho de 2019		
Convidado:	ABRAGAS - Associação Brasileira das Entidades Representativas de Gás LP		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A ABRAGAS iniciou a reunião com protesto pela permissão de verticalização de distribuição e revenda de GLP. Ela é nociva ao mercado e favorece ainda mais a concentração no mercado e as distribuidoras têm muita força econômica.
2. Para obter a livre concorrência do mercado é preciso urgente ampliar a concorrência tanto da distribuição quanto do refino. Apenas cinco distribuidores concentram 91,5% do mercado brasileiro.
3. O mercado de revenda possui 70 mil agentes autorizados e algo de 200 mil revendedores não autorizados e as políticas de combate ao mercado irregular não obtiveram êxito, apenas momentâneo e superficial. Em 16 anos de combate a revenda clandestina por parte da ANP e outros, a situação é a mesma ou pior.
4. Existem diversas barreiras para entrada no mercado de GLP, as quais citam as vendas do GLP por quota junto a Petrobras, o processo de destroca dos botijões das distribuidoras e a requalificação dos botijões e ações de retaliação das distribuidoras quando as revendedoras buscam escolher por outra distribuidora.
5. A unificação do ICMS é urgente para acabar com a concorrência desleal na fronteira dos estados, em função das diferenças das alíquotas e base de calcula de cada estado.
6. Fala-se que existe no mercado cerca de 115 a 120 milhões de botijões P13. Desse total, cerca de 10 a 15% estão nas distribuidoras e 85% estão com as revendedoras ou consumidores. As distribuidoras compram e vendem os botijões para o consumidor.
7. Existem cerca de 65 milhões de residências no Brasil, sendo que parte consome gás natural ou GLP a granel, presume-se que o mercado do GLP P13 seria de 50 milhões e o período de consumo do GLP P13 varia entre 40 a 60 dias. A quantidade de botijões existente permite haver o envasamento do GLP a cada 100 dias, muito acima da realidade.
8. A fórmula de destroca do botijão precisa ser resolvida para entrada de novas empresas, pois existem os centros de destroca, onde as distribuidoras fazem a troca em si, ou as destrocas são na base das próprias distribuidoras. Nesses locais, as distribuidoras retêm os botijões das concorrentes entrantes e os levam para outros locais mais distantes, como em outras bases delas em outros estados, inviabilizando o retorno em função custo alto do frete.
9. A responsabilidade objetiva do botijão pela distribuidora pode ser alcançada com o rastreamento do botijão com chip.
10. As propostas são no sentido compartilhar o enchimento dos vasilhames de outras marcas, compartilhar as empresas requalificadoras dos vasilhames e promover o rastreamento com chip dos botijões.
11. O rastreamento do botijão vai permitir obter a informação de quem e o quanto encheu, qual a distribuidora e a revendedora, se são agentes autorizados ou irregulares e quem o consumiu.
12. Permitir o enchimento fracionado com rastreamento por chip e de transmissão dos dados de operação vai ampliar a concorrência, reduzir o custo de transporte. Já há outros meios de

oferta do GLP idêntico ao fracionamento como a granel e possui segurança igual ao enchimento na base. Só não será viável, se o enchimento fracionado for encher por completo o vasilhame para custear suficientemente o serviço.

13. Os problemas de enchimento fracionado no Paraguai são decorrentes do enchimento fracionado do vasilhame acima da capacidade e da segurança do vasilhame, operado por agentes não qualificados.
14. A cobrança inicial do botijão é aceita pelo consumidor, não haveria vantagem de embutir o preço do botijão no serviço do GLP.
15. Falta o acesso de infraestrutura de carregamento do GLP. Os pontos de carregamento para abastecimento pelas distribuidoras são poucos e concentrados no Brasil, encarecendo o frete, além da limitação da oferta de GLP em função dos preços diferentes de GLP.
16. Os registros de acidente com GLP se concentram 90% por falhas, furo, danos e aquecimento na mangueira, ou por instalação incorreta do botijão após troca.

DELIBERAÇÕES

1. Não Houve

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pelo José Luiz Rocha - ABRAGAS

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	15:30 às 16:15
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	ABTL – Associação Brasileira de Terminais de Líquidos		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Foram apresentados e explicados os objetivos das reuniões em atendimento à Resolução CNPE 12/2019 e aberta a palavra à ABTL para suas considerações sobre o questionário ou outras que julgar pertinentes, dentro do escopo e tema em estudo.
2. A ABTL iniciou informando que considera preocupante a proposta de revisão da Portaria 251/2000 da ANP por entender que a reserva de espaço a eventual terceiro não é condizente com um mercado livre e a competitividade que se busca nos terminais.
3. Explicou que a vedação de contratação superior a 50 % da capacidade do terminal com um único agente é uma medida antimercado e preocupante porque melhoria da infraestrutura no Brasil é uma meta proposta pelo Ministério da Infraestrutura, que se manifestou pela necessidade de melhoria da situação do Brasil nesse ranking, que ocupa a 9ª posição no continente.
4. Lembrou que o Brasil ocupa a 81ª posição, que a meta é subir 10 posições até 2022, para figurar entre os primeiros colocados em infraestrutura até 2040 e ainda pontuou que em 2007 o País já ocupava a 72ª posição em tal ranking.
5. Alega ser necessária uma base jurídica e regulatória estável, pois o capital que custeia os investimentos é volátil, proveniente de empresas multinacionais e que a regulação no Brasil tem peso excessivo e instabilidade.
6. Explanou o anseio da ABTL de que novas medidas regulatórias venham afugentar os investimentos, citando como exemplo de uma empresa Holandesa, uma das maiores operadoras de terminais do mundo, associada à ABTL, que recolheu seus executivos para Singapura e Indonésia, devido a essas inseguranças e incertezas.
7. Aponta que o Brasil ocupa o último lugar em competitividade portuária da América Latina em decorrência de retrocessos, centralização excessiva e insegurança jurídica criada pela Lei dos Portos.
8. Apontou como principais razões: (i) centralização; (ii) instabilidade regulatória; (iii) falta de comunicação intragoverno; (iv) falta de planejamento e (v) insegurança jurídica.
9. Enfatizou que não é somente a ANP que regula os contratos, mas também a ANTAQ com base nos EVTA's, e que tais contratos impõem obrigações pesadas de investimentos e movimentação.
10. Entende que os terminais são competitivos e que há o livre acesso, mas que isso deve ser regulado pela lei de oferta e demanda e não pela obrigação da manutenção de espaço ocioso para o mercado *spot*.
11. Apontou decisão recente do TCU que estima que se perca 1,75% a 2,76 % do PIB com burocracia e que, a números atuais equivale a valores de R\$ 100 a R\$ 180 bilhões.
12. Entende que o livre mercado existe, que não deve ser submetido à tutela do Estado.
13. Comprometeu-se a apresentar estudo que demonstra como são as práticas internacionais.

14. Sobre os leilões recentes de terminais, informou que teve associados participantes, com a AGEO vencendo o do Porto de Santos, na Ilha de Barnabé e a Ultracargo vencendo Vila do Conde, ambas participando de acordo com seus interesses e aquilo que o mercado oferece.
15. Indagada se apresenta alguma crítica ao edital da área referente ao STS 13 A, em Santos – SP, o representante da ABTL lembrou que foi diretor da Companhia de Docas do Estado de São Paulo e que havia, em 2012, licitado a área 13 A. Porém, no momento da contratação houve uma “ordem de Brasília” para que não fosse realizada, pois a Lei do Portos estaria em revisão.
16. Entende que a revisão na Lei dos Portos foi feita por pessoas sem experiência no setor e que trouxe grandes embaraços.
17. Sobre o Edital, entende não ter nenhum tipo de movimentação importante, pois a área é pequena, de tancagem destinada a produtos químicos e requer investimentos.
18. Sobre as cláusulas dos editais, acredita que o fato de serem submetidos a audiências públicas os legitimam o suficiente e que eventuais condutas anticoncorrenciais devam ser combatidas pelo CADE.
19. Indagada se a modalidade de seleção nos leilões por maior outorga é melhor ou pior do que o maior giro, a ABTL disse concordar com o modelo de maior outorga, porque o valor pago no início do contrato faz com que o contratado valorize o BID pela oportunidade de negócios, facilita a percepção de receitas pelas autoridades portuária e aumenta a possibilidade de cumprimento das obrigações contratuais.
20. O Presidente da ABTL entende que o pagamento de uma maior outorga alta resulta em esforço para cumprimento do contrato sem as judicializações comuns em contratos que estabeleçam condições futuras, sujeitas a questionamentos decorrentes de mudanças em cenários econômicos ou imprevistos, e que as obrigações de movimentação junto à autoridade portuária são capazes de mitigar eventuais estratégias comerciais de discriminação e ociosidade.
21. Indagada se enxerga alguma barreira, a ABTL disse não ter recebido nenhuma reclamação, mas que vai pesquisar e retornará o resultado ao grupo.
22. Por fim, se comprometeu a encaminhar o questionário respondido o mais breve possível, informou que há estudos em elaboração, os quais serão disponibilizados assim que forem concluídos e que também encaminhará mais dados e sugestões.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	10:20 às 11:35
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	ASMIRG – Associação Brasileira dos Revendedores de GLP		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art.2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. A ASMIRG informou que há desconforto em negociações desde o início da cadeia, com falta de transparência na capacidade de oferta, elevada concentração em algumas etapas da cadeia e problemas associados à precificação. Também foi relatado que a falta de acesso à infraestrutura limita a concorrência. Destacou interesse na acessibilidade de revenda para adquirir GLP no produtor.
3. Foi comentada a inexistência de política tributária clara (ICMS conflitando com outros tributos). Além disso, foi ressaltada a necessidade de uniformização do tratamento em transações interestaduais.
4. Destacou-se, ainda, a necessidade de campanhas educativas para evitar venda casada e sonegação fiscal.
5. Segundo ASMIRG, o alvará ambiental para abertura de novos distribuidores é outro limitante ao processo concorrencial. Além disso, micro e pequenos empresários da revenda estão sujeitos ao pagamento de uma taxa de fiscalização (ação que não ocorre no Brasil). Por conta deste débito/dívida do segmento, pode haver um desabastecimento do combustível se as revendas quebrarem.
6. Demonstrou interesse pela abertura da venda de GLP independente de marca de botijões, ressaltando que, atualmente, o custo de destroca do botijão (em função da marca) está principalmente com os revendedores.
7. A ASMIRG é favorável ao enchimento fracionado de GLP, inclusive indicando que o Brasil já tem essa prática, respaldados por leis estaduais e pareceres do STF. Não há restrição legal, mas necessita revisão regulatória.
8. Por fim, a associação reforçou a necessidade de revisão regulatória para dar tratamento isonômico dos agentes. Entre dos reforços, a ASMIRG pede a extinção das Resoluções nº 49 e 51, com exclusão do capital mínimo para abrir distribuidora, de forma a ampliar o mercado e permissão de mini distribuidora. Também propõe extinguir a diferenciação entre as empresas que vendem a granel e P13, estabelecida em resolução, a retirada das quotas de fornecimento pela Petrobras, permissão ou facilitação de importação e comercialização do GLP proveniente da Bolívia, inclusão do chip para rastreamento e monitoramento dos botijões.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	14:00 às 15:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Fecombustíveis		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Fecombustíveis informou que contratou uma consultoria especializada na cadeia de petróleo e outra consultoria jurídica para analisar a questão da regulação, legislação e direito da concorrência.
2. A Fecombustíveis representa 41 mil pequenos e médios empresários em todo Brasil, filiada ao Sindicato dos TRRs, com quase 400 TRRs e também representa revendedores de GLP. Igualmente, tem contato direto com as Secretarias de Fazenda e CONFAZ.
3. A Federação se mostrou favorável a iniciativa e ao movimento de abertura de mercado. No entanto, demonstrou ressalva no sentido que é necessário cuidado com o arcabouço regulatório em todas as etapas, sob risco de se tornar um desastre para o sistema de varejo e para o consumidor.
4. A Fecombustíveis acredita que o único segmento da cadeia do petróleo em que há muita concorrência é o varejo, com cerca de 41 mil competidores.
5. Sobre o mercado irregular, foi relatado que este ainda é forte no Brasil. A título de exemplificação, o PCC é proprietário de cerca de 240 postos de gasolina no Estado de São Paulo. Seria equivalente a uma grande rede de combustíveis utilizando todos os artifícios ilegais e criminosos (sonegação, roubos de dutos e cargas) para competir no mercado. As consequências são prejuízos fiscais para o Estado e perda de qualidade para o consumidor.
6. A Federação alega que a margem da revenda não impacta no preço final do combustível ao consumidor. Estudos mostram margens brutas entre 5 e 10%, estes estudos serão encaminhados posteriormente.
7. A Fecombustíveis levantou questionamentos quanto a vendas das refinarias pertencentes a Petrobras. As distribuidoras regionais poderão comprar dessas refinarias? Os dutos serão compartilhados? Poderá ter discriminação de preços? Como seria regulação para evitar preços discriminatórios ou predatórios?
8. Outra preocupação levantada foi com relação à média litros/posto no Brasil, considerada muito baixa, em torno de 162 mil litros/posto, nos EUA a média seria de 600 mil litros/posto.
9. Os revendedores conseguem competir com rede de supermercados, desde que possam comprar dos mesmos fornecedores. Quanto aos contratos de fornecimento com as distribuidoras, foi questionado como a regulação tratará disso. Foi sugerido um prazo para o revendedor romper o contrato com a distribuidora, sem multa, caso haja discriminação de preço.
10. Foi manifestada a preocupação com a liberação da venda direta de etanol, no sentido de concentrar a venda de etanol nas regiões produtoras. Seria necessário uma regulação bem elaborada para não se criar um mercado regional de etanol, devido a questões logísticas.
11. Adicionalmente, existe a preocupação que a abertura de mercado possa prejudicar os cerca de 600 mil empregos diretos nos postos de revenda. Entende a Federação, que a abertura de mercado no *upstream* promoverá uma adaptação da distribuição e da revenda.

12. No entendimento da Fecombustíveis, não foram observadas, na prática, ações para acabar com a concentração de mercado, a exemplo das licitações nas áreas portuárias, arrematadas pelas três empresas que dominam o setor.
13. Em paralelo à abertura de mercado seria necessário uma atualização do arcabouço jurídico e tributário.
14. A ação do PCC (mercado irregular) ocasionou, no litoral de São Paulo, a diminuição das margens brutas na revenda em 16 centavos em média.
15. Quanto a GLP, existem 5 distribuidoras concentrando 92% do mercado, para 71 mil revendedores. Os revendedores não têm condições de brigar com as distribuidoras, que determinam as margens da revenda. A Fecombustíveis dispõe, inclusive de gravações, de casos específicos.
16. Quanto aos acessos, em um processo verticalizado, o poder econômico é determinante. Eventualmente, uma solução seria, nos leilões de áreas portuárias, empresas com grande participação no mercado serem vedadas de participar do certame.
17. Quanto aos TRRs, quando o mercado foi mais regulado, grande parte do mercado irregular fechou. Caso autorizado aos TRRs vender gasolina e etanol, a preocupação da Federação é com a venda irregular que poderia ocasionar prejuízos ao mercado.
18. No que se refere ao contrato de fidelidade à marca, a Fecombustíveis acredita que em um ambiente de livre mercado, o governo não deveria interferir nos contratos entre privados. Entretanto, existem cláusulas abusivas e multas que impedem a saída do contrato. Sugere-se uma multa “civilizada”, bem como prazos de contrato mais curtos. Atualmente, mais da metade dos revendedores desejam quebrar seus contratos de fidelidade com as distribuidoras.
19. No entendimento da Federação, o Poder Judiciário não consegue atender as demandas a tempo. Da mesma forma, o Cade está sobrecarregado.

DELIBERAÇÕES

1. A Fecombustíveis solicitou prazo adicional para apresentar estudos mais detalhados, elaborados por consultores contratados.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Fecombustíveis

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	25/07/2019	Hora:	11:40 às 13:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Grampetro		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art.2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Foi relatado o histórico de formação da Grampetro. Trata-se de uma empresa familiar, com tradição no segmento de aviação e recentemente em combustíveis automotivos. O grupo defende uma postura de ampla liberdade de atuação dos *players* do mercado. Considera que, como ativos públicos, algumas infraestruturas deveriam ter acesso de terceiros.
3. A Grampetro venceu uma licitação em 2013 para abastecimento da Força Aérea Brasileira (FAB) em Guarulhos. Foram desclassificados pela indisponibilidade de acesso. Um processo judicial se arrastou até 2017, quando a decisão do tribunal de São Paulo liberou o acesso da referida empresa à infraestrutura. O TJ-SP estabeleceu que a Grampetro possa entrar no contrato do aeroporto de Guarulhos, mas a empresa ainda não conseguiu acesso.
4. Também no primeiro quinquênio, a empresa iniciou um processo junto à ANP para alterar a resolução sobre a distribuição do mercado de combustíveis. Foi ressaltado que a ANP não atua nos aeroportos. Contudo, registrou-se uma iniciativa de Grupo de Trabalho entre ANP e ANAC em que se definiu que a ANP regularia o acesso à infraestrutura aeroportuária de combustíveis. No entanto, esta ação não foi concluída. No início de 2018, a Grampetro voltou à ANP em seminário sobre QAV e também no *workshop* promovido pela Agência em Búzios, se posicionando, em ambos os casos, favorável ao acesso de terceiros. Foi destacada a existência de margens maiores onde há infraestrutura do modo ferroviário, e que se houver acesso à infraestrutura, as margens caminhariam para valores menores devido à maior concorrência. Se um comercializador controla a logística, não há como competir. Também foi indicado que a solução é a criação de operadores logísticos, sem controle de agentes de mercado. Segundo a empresa, na Europa, o acesso aos terminais, às redes e às demais infraestruturas, não podem ser operadas por distribuidoras. Esse modelo é o mesmo do mercado americano (se o aeroporto recebe verba pública, deve dar acesso de terceiros). O México retirou a administração aeroviária da Pemex, passando para um agente com essa função.
5. De acordo com a Grampetro, a ANAC fez um estudo que apontou que o sistema dutoviário do aeroporto de Guarulhos é subaproveitado. A empresa participou de reuniões com órgão regulador para estimular o livre acesso à infraestrutura de aeroportos. As margens do combustível de aviação são mais altas que no automotivo no Brasil, divergindo da experiência internacional. Ademais, ao tratar em formação de preço do combustível de aviação, destacou-se ser necessário observar a tributação.
6. As atuais barreiras explicam a inexistência de entradas significativas de novos *players* no mercado brasileiro. A empresa é favorável à inexistência de barreiras, com possibilidades diversas de atuação nos mercados. Quanto mais agentes no mercado, melhor para o Brasil. A Grampetro

ênfatiou um processo de aviação em que o CADE atuou a partir da venda dos ativos da Esso para a Shell em 2013. Na aviação, 100% da distribuição está com 3 empresas. No automotivo, cerca de 80%. No mercado automotivo, a Grampetro informou que possui maior atuação no mercado de etanol em função do número de ofertantes e da política de venda do produtor de derivados. Defendem a privatização das refinarias. Também houve a indicação de que os postos revendedores de combustíveis automotivos já estão ligados verticalmente às distribuidoras, inclusive em muitos casos com o pagamento por aplicativo das distribuidoras.

7. Por fim, a empresa reforçou a necessidade de mais concorrência e abertura de mercado: Enquanto houver regulação que bloqueie a concorrência, o mercado não desenvolve. Distribuidoras "Bandeira branca" não tem acesso aos postos com bandeira. A empresa não é contra a vinculação em negociação privada, mas contra a tutela regulatória da ANP.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	25/07/2019	Hora:	15:15 às 16:15
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Única – União de Indústrias de Cana-de-Açúcar		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Em sua apresentação, a Única disse possuir o principal centro de produção de dados sucroenergéticos.
2. Sobre venda direta, a Única disse ter 60% do mercado, representando, assim, aqueles que mais se beneficiariam deste processo. Em uma análise SWOT (força, fraqueza, oportunidade e ameaça), os produtores da Única não viram oportunidade de lucrar com a venda direta. Tal ocorreria por questões de escala. Uma usina produz 500 a 700 milhões de litro de etanol. Se toda usina tivesse um duto e pudesse vender 10 mil litros para o varejo, o faria. Todavia, para o que deve ser feito em termos de logística e de controles operacionais, segundo a compreensão da Única, não compensaria a venda direta.
3. Caso alguém queira fazer isso, no entanto, a Única não vê problema. Ocorre que além de não ver uma oportunidade, a Única vê um risco de uma mudança impensada e danosa no sistema tributário. Parte do tributo é pago pelo distribuidor e parte é pago pelo produtor atualmente. Quando se está diante de um mercado de concorrência perfeita, a alocação tributária é neutra. Em etanol, há uma oferta inelástica, porque na cultura da cana-de-açúcar há especificidades. Culturas de soja e algodão são possíveis de serem estocadas. De outro lado, a cana precisa ser colhida. Se não for colhida, há perda de sacarose. Logo após colhida e cortada, deve ser moída. Se deixar passar horas, há perdas significativas. E há necessidade de decidir se será produzido açúcar ou etanol. O distribuidor de combustível possui uma oferta muito mais elástica. Se o etanol sobe demais, o distribuidor vende gasolina tipo C. Não é possível, com este ambiente concorrencial, deste modo, que os produtores consigam repassar um custo tributário adicional de 11 centavos para o distribuidor. Haveria um estrangulamento da margem do etanol. Se o etanol sobe na usina, em pouco tempo repercute na bomba. Se o etanol cai, não há um repasse imediato. Este tipo de fenômeno demonstra o poder de mercado de distribuidores. Há, assim, na visão da Única, necessidade de aumento da competitividade da distribuição.
4. Todavia, a venda direta não configura alternativa a um setor que não é vocacionado ao varejo.
5. Frise-se que a Única não vê problema na venda direta de etanol: a Única se posiciona de forma contrária à mudança do sistema tributário atual de forma ampla, já que as mudanças aventadas para viabilizar a venda direta poderiam, talvez, diminuir a margem das usinas, caso não se consiga repassar o custo tributário aumentado para o distribuidor.
6. A Única, também, se posicionou favorável ao programa Renovabio, alegando que a indução de vendas de etanol no referido programa pode, talvez, neutralizar eventuais incentivos de aumentos do preço da gasolina. A Única entende que o programa Renovabio não trará impacto inflacionário, já que o setor de etanol é tomador de preços. Também, este programa cria um mínimo de hedge para o setor.
7. Para a Única, é impossível fazer a mistura da gasolina com etanol no posto de combustível. Todavia, para realizar a mistura na Refinaria, não haveria grande problema. Uma consequência

deste tipo de proposta, todavia, seria incluir a Refinaria como distribuidora no Renovabio. Quanto à possibilidade de rede de postos realizar venda direta, a Única entende não haver expressividade em tal hipótese.

8. A Única relatou ser favorável a existência de regras tributárias diferentes: (i) para agentes que queiram fazer venda direta, aplicar-se-ia a monofasia; e (ii) para agentes que queiram continuar no sistema atual, não haveria mudança alguma.
9. A Única relatou que no Renovabio os agentes precisariam apresentar notas fiscais à ANP e que é responsabilidade do Estado de punir agentes que fraudam a Receita Federal, não devendo, assim, a monofasia ser vista como uma forma de impedir este tipo de fraude.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	30/07/2019	Hora:	12:00 às 13:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	CIAPETRO		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Preliminarmente, o Diretor-Presidente da CIAPETRO ressaltou possuir mais conhecimento da distribuição em relação aos elos anteriores da cadeia (*upstream*) e menos em relação a terminais, em particular, marítimos.
2. A apresentação basicamente seguiu a ordem do questionário encaminhado. Em relação aos cuidados que devem ser tomados ou diretrizes a serem observadas para a promoção da livre concorrência, o representante entende que, do ponto de vista da distribuição, a ANP deve ter foco na legislação, na regulamentação e na qualidade dos produtos com vistas à redução de problemas de sonegação e de outras distorções. Deu como exemplo uma portaria da ANP que ajuda a fiscalizar os contratos entre as partes, em particular, quando um posto de bandeira compra de outras bandeiras.
3. Tratou também da precificação da Petrobras de seu produto no processo de contratação com distribuidoras. Não há transparência em relação ao preço de paridade internacional. Em um momento tem uma janela de importação aberta e, em momento posterior, essa janela é fechada. Há um problema de falta de previsibilidade, o que dificulta as contratações junto à Petrobras. Não se tem ideia desse preço após realização do pedido contratual. Se o preço subir na entrega, o produtor deve pagar o preço elevado e retirar o produto, sob pena de multa. Observa ainda que a distribuidora não tem qualquer benefício na hipótese de se inverter a paridade internacional (cair o preço).
4. Em relação às privatizações, ressalta que se tenha cuidado para que não ocorra concentração de mercado na produção (no caso, se um *player* do segmento da distribuição adquirir uma refinaria), sob o risco de se criar reserva de mercado.
5. Quanto ao preço de paridade internacional, o representante do ME perguntou se a CIAPETRO observava um comportamento anticompetitivo da Petrobras, por exemplo, prática de preço predatório. A CIAPETRO respondeu que a Petrobras tem entre 80% e 90% da venda contratada interna. O pedido para a Petrobras tem prazo de entrega de cerca de 60 dias. As distribuidoras não tem informação sobre os critérios que balizam a Petrobras na formação de sua política de preços. Em 2016/17, a Petrobras reduziu sua produção e aumentou preços, o que a incentivou a contratação em tancagem para importações de diesel. Posteriormente, a Petrobras reduziu preços, fechando a janela de importações, resultando em prejuízos para as distribuidoras que optaram por importar. Tal imprevisibilidade, além de dificultar importações, também eleva os custos da realização de contratos com a própria Petrobras, já que as distribuidoras estão sujeitas a multa.
6. Sobre a tutela regulatória, a CIAPETRO opinou que a ANP não deveria interferir nas relações entre as partes, por ocasionar distorções nos preços de mercado. O representante da ANP informou que o tema ainda está sob estudos.
7. Em relação aos benefícios e custos para o consumidor decorrentes das restrições regulatórias e da verticalização da cadeia, a CIAPETRO não vê problema no segmento de postos, em razão da

elevada concorrência. Já no elo da distribuição, há maior preocupação se distribuidores de elevado *market-share* também adquirirem participação no refino.

8. O representante do ME perguntou qual a opinião da CIAPETRO em relação à venda direta e irrestrita (do importado/refinaria para o revendedor). O representante da CIAPETRO avalia que a venda direta é uma operação difícil em razão da falta de escala. Há também a questão tributária, em particular, com a sonegação. Em terceiro lugar, a operação envolve mais de um Estado. No caso do etanol, que não sofre mistura como outros derivados, há mais facilidade na venda direta. Entretanto, envolveria acordo entre Estados.
9. O representante do ME informou que está sendo avaliada a compatibilização das regras tributárias, em particular, a monofasia, para facilitar a venda direta. O representante da CIAPETRO considera que o problema tributário é de solução complexa. Além disso, o risco de sonegação é grande, em especial, no caso da gasolina e do diesel. Além disso, pode onerar excessivamente o produtor, no caso do etanol.
10. Sobre acesso a infraestrutura, foi relatada experiência com a Transpetro (Santos), onde houve muita dificuldade em relação ao tempo de liberação do produto importado (após sua descarga), gerando custos elevados. Em razão das exigências da Transpetro, se levava de 60 a 90 dias para a retirada do produto. Desta forma, o acesso por essa via acabou por se tornar inviável.
11. Como a CIAPETRO é sócio de terminais terrestres (Paulínia e Rondonópolis), foi perguntado como a empresa enxergava o compartilhamento. A CIAPETRO informou que compartilha terminal e cobra pelo acesso. O terminal de Rondonópolis é superdimensionado, portanto feito para compartilhar espaço. Trata-se de um outro negócio. O terminal está aberto para contratações até o limite de tancagem.
12. Também foi perguntado se a CIAPETRO tentou acessar terminais privados. A CIAPETRO informou que acessou, mas o problema é o custo. Em razão da limitação de terminais, o preço é mais elevado. Trata-se de questão de problema de baixa oferta frente à elevada demanda.
13. Em relação aos leilões de terminais portuários em portos públicos, foi perguntado se haveria barreira concorrencial ou regulatória e se haveria possibilidade de melhoria. A CIAPETRO informou que foram avaliadas a participação em 2 licitações (Espírito Santo e Santos). Nos dois casos, os lances iniciais foram muito elevados, o que inviabilizou a participação da empresa.
14. Considerando que a vencedora de um dos leilões foi um *pool* de distribuidoras, foi perguntado como a CIAPETRO avalia o controle desse ativo em termos de acesso por outras distribuidoras. De acordo com a CIAPETRO, o melhor para o mercado seria a pulverização e limitar o poder de mercado.
15. Ainda em relação à infraestrutura, a CIAPETRO construiu um terminal em Rondonópolis para fazer transporte ferroviário até Paulínia com o objetivo de reduzir custos. Entretanto, como a empresa está sujeita ao monopólio da ferrovia, a redução dos custos não se concretizou, uma vez que o seu operador logístico cobra preço ligeiramente inferior ao frete do caminhão.

DELIBERAÇÕES

1. A CIAPETRO se comprometeu a refazer o questionário, relatando os impactos decorrentes dos movimentos de preço da Petrobras, bem como a sua experiência com a Transpetro, cujas exigências para a retirada do produto inviabilizaram o acesso da CIAPETRO à sua infraestrutura.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela CIAPETRO

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	30/07/2019	Hora:	16:00 às 16:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Dax Oil		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Foi explicado que o objetivo da reunião era obter subsídios sobre modelos de negócio, arranjos societários e outros aspectos nos termos da Resolução CNPE nº 12/2019.
2. A Dax Oil apresentou o histórico da empresa e a dificuldade da obtenção das licenças para operação, tendo demorado de 2001 até 2005 o processo, quando, no plano de negócios, o prazo estimado era de 15 meses.
3. Em seguida, foram apresentadas as dificuldades para aquisição de matéria-prima: nafta da Petrobras pela falta de disponibilidade de produto; e petróleo importado, pois não havia espaço nos terminais.
4. Dessa forma, a Dax Oil modificou o modelo de negócio que era baseado na aquisição de nafta da Petrobras para a aquisição de petróleo de produtores independentes da Bahia e do Rio Grande do Norte, tendo iniciado efetivamente a operação em 2009. Há preferência da venda destes produtores para a Dax Oil, pois a empresa, diferentemente da Petrobras, não cobra para drenar a água livre, enquanto a Petrobras pratica um deságio maior no preço para fazer o tratamento. Hoje, em média, a Dax Oil adquire o óleo a R\$ 1,60/litro e vende gasolina a R\$ 4,00/litro. Com a privatização das refinarias, acredita que o negócio vai melhorar, pois o refinador privado não poderá operar no prejuízo.
5. Em seguida, foi apresentado que a venda de gasolina causa prejuízos, razão pela qual a Dax Oil vem reduzindo a produção deste produto. Foi explicado que a política de preços da Petrobras para concorrer com importadores em regiões com maior importação acaba reduzindo a atratividade.
6. Outro problema apresentado é a base de cálculo dos tributos, pois o preço médio da gasolina utilizado no cálculo, tanto usando a metodologia do MVA quanto do PMPF, é de R\$ 6,61/litro, bem superior ao preço efetivamente praticado nos postos.
7. A Dax Oil não tem interesse em vender diretamente para o revendedor, pois acredita que o trabalho desenvolvido pelo distribuidor agrega valor, haja vista que o revendedor quer comprar, normalmente três produtos: gasolina C, óleo diesel B e etanol hidratado. Assim, a empresa não verifica racionalidade econômica para a empresa fazer isso, pois não dispõe de infraestrutura para atender a demanda e vender direto para o revendedor.
8. A Dax Oil não vê razão para proibição da venda direta das refinarias para postos revendedores e não vê problema que seja autorizada. Considera que o preço do produto pode cair pelo fim da intermediação.
9. Quanto à forma de precificação dos produtos para as distribuidoras, disse que o preço é o valor praticado pela Petrobras no dia subtraído de um percentual de desconto, pois o preço é regulado pela Petrobras.
10. A empresa também esclareceu que não existe projeto de importação de óleo, pois precisaria importar, no mínimo, 30 mil toneladas e não há capacidade de processamento.

11. Por fim, explicou o caso das Fafens que estão hibernadas pela Petrobras. Esclareceu que teve convite para fazer arrendamento e que consultou a Queiroz Galvão para comprar gás do campo de Manati, mas que a informação inicial recebida era de que o contrato entre a Petrobras e a Queiroz Galvão impede a venda de gás.

DELIBERAÇÕES

1. N.A.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Dax Oil

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	30/07/2019	Hora:	15:00 às 16:15
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 555), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	PETROBAHIA		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Petrobahia apresentou preocupação quanto aos cuidados e diretrizes para a promoção da livre concorrência. Um dos pontos de preocupação é o tipo de abordagem governamental (ANP e demais órgãos) que atualmente está sendo dada às regulações vigentes, com críticas, sem que sejam consideradas as motivações originais para elaboração destes normativos. Entende que essas regulações tiveram um propósito específico. No entanto, a empresa acredita ser salutar que haja uma avaliação destas regulações quanto aos resultados.
2. A empresa sugeriu a participação de outros segmentos (pessoas e entidades) na discussão regulatória, com a promoção de uma maior diversidade de vivências e opiniões. Entende que a participação destes segmentos permitiria um maior aprofundamento das discussões
3. A Petrobahia indicou a necessidade de seguir princípios globais. Acredita que em alguns momentos, nossas discussões ficam restritas ao mercado brasileiro, não considerando o mercado global. Sugeriu avaliar os princípios de mercado mais utilizados no mundo e o que pode ser adaptado para o Brasil. Indicou que em alguns momentos há dificuldade na condução de alguns processos, como a questão do percentual de mistura, que em diversos países do mundo é facultado e no Brasil é obrigatório, por exemplo.
4. A empresa também apresentou preocupação quanto à questão da dependência arrecadatória das Unidades Federativas. Em algumas situações, os Estados adotam posicionamentos contrários às iniciativas, não por descrédito, mas devido à questão da perda arrecadatória.
5. A Petrobahia destacou que a questão das regionalidades é relevante. Exemplificou, citando a questão da agricultura do Nordeste e o desempenho da agricultura do Sudeste e ressaltou que as questões regulatórias devem ser tratadas com cautela, considerando as diferenças regionais.
6. Outra questão são as prioridades. A Petrobahia sugeriu eleger prioridades e transições gradativas, pois entende que, muitas vezes, dado o elevado número de pontos de discussão apresentados ao mesmo tempo, não é possível se debruçar minuciosamente sobre cada tema. Deste modo, a empresa entende não sendo possível realizar um trabalho cuidadoso de análise que uma pesquisa do impacto das mudanças teria para o país.
7. A Petrobahia em sua apresentação questionou se as distribuidoras são simples “trocadoras de nota”. Destaca que aqueles que se posicionam desta maneira, apresentam desconhecimento sobre como é o negócio de distribuição e apresentou convite para uma visita às instalações da Petrobahia.
8. A empresa afirmou valorizar o programa de monitoramento de qualidade de combustíveis (PMQC) e entende as restrições orçamentárias da ANP para este programa. Contudo, questionou a posição das distribuidoras como “cobradoras”. Trata-se de um custo adicionado, representando mais uma atividade para os agentes. Em um cenário de incentivo à concorrência, a empresa também questiona a obrigatoriedade de somente um laboratório cadastrado. A ANP esclarece que a resolução que elucida esse tema não está mais em consulta pública, já tendo sido aprovada e será aplicável em locais onde o PMQC não existe. Ademais, a ANP esclareceu que

haverá um processo de promoção da concorrência, na medida em que a ANP fará uma licitação para escolher um laboratório por bloco e este laboratório concorrerá com demais laboratórios. Trata-se da escolha de um laboratório, escolhido pela ANP, que atuaria como auditor independente, com contrato de um ano. Este processo tem como objetivo evitar que a revenda saiba as datas de visita, o que impede ações ilegais. A Petrobahia questionou também se este laboratório seria um auditor independente. Entende que da forma como esta mudança no PMQC está sendo regulada, haveria a possibilidade de diversas ações judiciais. Ressaltou o impacto para as revendas pequenas. Exemplificou também a atuação da Petrobahia junto às suas revendas e seu sistema de garantia de qualidade. A ANP esclareceu que o programa de monitoramento no Brasil é um sucesso, não havendo desconfiança e destacou que esta análise definida no PMQC (1 vez ao mês para revenda e uma vez a cada semestre para as distribuidoras) não é utilizada para fins de fiscalização, não invalidando ou substituindo o controle de qualidade contratado pelas distribuidoras. Na sequência, a Petrobahia apresentou a possibilidade das distribuidoras publicarem os dados de seus revendedores. A ANP relatou que esta possibilidade foi avaliada, porém, diversas distribuidoras refutam em realizar esta publicação por questões de litígio em contratos. De mesmo modo, a agência regulatória entendeu que existiria a possibilidade do uso de questões de qualidade como objeto de pressão contratual. A Petrobahia sugeriu que essa publicação pudesse ser facultada e ressalta que tal questão foi item presente na contribuição da empresa para a consulta pública já realizada sobre o assunto.

9. A Petrobahia apresentou seu posicionamento quanto à questão de benefícios e custos para o consumidor, com a atuação do atacado no varejo. Ressaltou que a disputa por nichos de mercados poderia eliminar *players* locais. Entende que os ganhos econômicos das vendas não permanecem nos municípios, indo para as distribuidoras e destaca que seriam vantagens momentâneas e não sustentáveis.
10. A empresa observa que o ganho mais fácil para as revendas seria a não obrigatoriedade da presença de um frentista (abastecimento *self service*). A presença de um frentista seria uma opção para o posto para melhor atendimento aos seus clientes e destaca que a maior parcela dos custos de uma revenda está na mão-de-obra.
11. Para a Petrobahia, a proibição às distribuidoras de venda de produtos em revendas de outras bandeiras é salutar para manutenção de um ambiente mais justo e equilibrado, em um cenário de morosidade na discussão de contratos entre distribuidores e revendas no Judiciário. Entende que para o consumidor final representa garantia de qualidade. Na sequência, o Ministério da Economia ressaltou que em outros setores/segmentos esta regulação não acontece. A Petrobahia reafirmou que a regulação criou um ambiente saudável, mais propício aos investimentos. MME destacou que a questão principal é promover que as relações entre as partes possam ser resolvidas entre elas, sem a intervenção do Estado. A ANP complementou a discussão explanando como ocorre a comercialização de gás natural. Após comentários sobre o mercado americano, a Petrobahia reafirma que o cenário brasileiro é distinto e que a questão da marca é uma segurança para o consumidor.
12. A Petrobahia destacou também que a distribuição é quem incentiva os investimentos da revenda em tecnologia, em controle de qualidade, em marketing e em infraestrutura logística e apresentou alertas quanto à verticalização. Citou questões relacionadas à: presença de margens de atacado no varejo, baixa efetividade da retirada de agentes com conduta não ética do mercado e dificuldade das distribuidoras em resolver questões contratuais. A empresa sugeriu a presença de um elo do Poder Judiciário mais especializado. Houve a apresentação de dados e gráficos ilustrativos.
13. A empresa comentou sobre os pontos negativos apresentados no encontro da ANP em Búzios na questão da venda direta de etanol pelas usinas. Embora a discussão sobre a monofasia seja

importante, alertou que o ponto de partida deveria residir no combate à sonegação, dada incapacidade do governo de evitar, controlar e punir os sonegadores do mercado.

14. A Petrobahia não se opõe a venda direta dos TRRs para todos os produtos. Contudo, desde que não haja impedimento para as distribuidoras atuarem neste mesmo mercado. A empresa destacou a questão de isonomia, já que os TRRs apresentam menores obrigações frente às distribuidoras. Mesmo posicionamento quanto aos importadores. Ressaltou o atendimento por todos os agentes aos itens presentes na iniciativa do Renovabio.
15. Ademais, a Petrobahia sugeriu a ampliação dos relatórios da ANP para os segmentos de distribuição e refino com vistas a fornecer maior transparência, dando publicidade para as inconsistências, irregularidades, etc.
16. A empresa fez observações ao programa Renovabio. Ressaltou que o único elo capaz de mudar efetivamente a matriz de consumo seria o consumidor por meio de ações voltadas para esse público. Indagou porque não há incentivo para a mudança na produção com incentivo direto ao produtor, e sim a opção de onerar a distribuidora.
17. A Petrobahia indicou a desburocratização e meritocracia como um bom caminho para a redução de custos. Distribuidoras que já investem em tancagem poderiam ter um regime especial para fiscalização.
18. Com relação à infraestrutura, a empresa destacou que é necessário criar um ambiente saudável para os investidores e afirmou que é necessário que se tenha o livre acesso apenas às infraestruturas construídas com recursos públicos. Segundo a Petrobahia, o recurso privado precisa ser preservado, com o respeito aos contratos de cessão para a atração de investimentos. Destacou que o governo precisa realizar contratos de concessão de infraestrutura nos moldes dos contratos de rodovias, garantindo o acesso a todos, com cobrança igualitária.
19. Com relação à estrutura dos portos, a Petrobahia entende as limitações impostas pela Petrobras por entender trata-se de uma estratégia de atuação no mercado de uma empresa de capital misto. Afirmou que as distribuidoras regionais não conseguiram participar das licitações dos portos devido ao não atendimento aos requisitos técnicos. Entende ser necessária a elaboração de estudo para democratizar o acesso aos portos.
20. Para a questão do GLP, a Petrobahia sugeriu uma simplificação nas exigências para as instalações de revenda para que sem onerar o produto possa atender aos requisitos de segurança. Uma transferência da responsabilidade do custo de readequação do botijão para o consumidor poderia ser um caminho e ressaltou a importância de uma fiscalização/acompanhamento mais rigorosa e penalidades mais severas.

DELIBERAÇÕES

1. A sugestão da Petrobahia de facultar a publicação de dados de qualidade das vendas pelas distribuidoras foi recepcionada pelo grupo.
2. O MME solicitou o envio dos principais motivos que impediram a participação das distribuidoras regionais nos últimos certames para acesso aos portos.

ANEXOS

1. Lista de presença

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	30/07/2019 / 14:00 às 14:45
Local:	Sala Plenária do Ministério de Minas e Energia, ANP e EPE (videoconferência)
Assunto:	Levantamento de contribuições com agentes de mercado e entidades públicas que atuam no setor de abastecimento de combustíveis, com vistas ao aperfeiçoamento regulatório no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE 12/2019, de 04 de junho de 2019.
Convidado:	Rodoil
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

O representante da distribuidora Rodoil contextualizou que a empresa atua na Região Sul do país, ocupando o segundo lugar do mercado, com uma concentração de 6 a 7% de *market share*. Dentre os problemas do mercado de distribuição de combustíveis líquidos, a sonegação de impostos (federal e estadual) na cadeia de etanol hidratado é considerado, na visão dessa empresa, o problema que apresenta a maior urgência de solução, pois há prejuízos à competição no mercado.

No tocante à venda direta de etanol hidratado, a opinião da empresa é que esse tipo de comercialização não apresentará preços mais competitivos que os preços dos distribuidores, os quais negociam contratos de grandes volumes com reflexos em relação aos níveis de preços do mercado. Para a venda direta, também foi mencionada a importância da monofasia tributária como forma de combate à sonegação.

Em relação à venda de gasolina e óleo diesel dos TRRs para a revenda varejista, a empresa não observa benefícios ou efeitos negativos significativos dessa medida. Não obstante, essa possibilidade de comercialização pode implicar a entrada de novos agentes para desempenho de nova atividade, o que acarretará a necessidade de monitoramento da qualidade dos combustíveis e do combate à sonegação. Adicionalmente, foi considerado que o incentivo à livre concorrência é um movimento favorável ao mercado de combustíveis, inclusive com a possibilidade de atuação das distribuidoras na reserva de mercado dos TRRs.

Quanto à tutela regulatória de fidelidade à bandeira, a empresa considera que os acordos de exclusividade envolvem uma relação contratual privada (distribuidores e postos de abastecimento) e, portanto, não deveriam ser fiscalizados pela ANP.

A empresa também considera que a vedação regulatória à integração vertical dos distribuidores não funciona na prática. Nesse sentido, foi citado que, na Região Sul, há distribuidores que operam vários postos de abastecimento. Ademais, considerou que a possibilidade de verticalização pode ser eficaz e introduzir maior concorrência no mercado.

Também foi mencionado que os distribuidores de combustíveis não possuem alternativas variadas de fontes de suprimento, pois o parque de refino no país é caracterizado por um monopólio. Quanto à possibilidade de importação, a falta de transparência da política de preços

da Petrobras prejudica comparações entre os preços domésticos e os preços de paridade internacional, impactando, inclusive, os investimentos em terminais portuários por distribuidores.

Além da falta de transparência de preços, a empresa mencionou que os contratos firmados com a Petrobras apresentam antecedência de 60 dias da data de entrega do combustível, não havendo previsibilidade do preço de aquisição de produtos. Nas situações que a distribuidora não adquire o volume de combustível inicialmente contratado, há previsão de pagamento de multas elevadas. Para a importação de combustíveis, a empresa informou que é feita a negociação de um índice internacional, acrescido de fretes e de uma margem estabelecida pelo fornecedor.

Por fim, a empresa apresentou críticas em relação aos leilões públicos para aquisição de biodiesel. Nesse sentido, alegou que há produtores suficientes no mercado para permitir que a comercialização ocorra mediante negociação direta entre produtores e distribuidores.

DELIBERAÇÕES:

ANEXOS:

1. lista de presença; e
2. questionário preenchido.

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	30/07/2019 / 11:00 às 11:45
Local:	Sala 900 - Sala Plenária do Ministério de Minas e Energia, ANP (videoconferência)
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019
Convidado:	TTWork (Petronac – TDez – Tecomb - AtlantImport)
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

1. Foi defendida a extinção de todas as vedações regulatórias atinentes aos arranjos societários, tendo em vista que, atualmente, o setor apresenta vários óbices à atuação dos agentes privados, sem paralelo no grande mercado mundial, onde em um mercado aberto e competitivo tais restrições não fazem sentido. Como exemplo, foi citado o caso da tutela regulatória, uma vez que não cabe ao Estado regular o uso de marca comercial como são os casos dos contratos de bandeira, firmados entre as distribuidoras e as revendedoras.
2. Também foi pontuado que a gasolina comum no mundo todo é tratada com uma *commodity*. Assim, nos EUA existem postos de gasolina com bombas de gasolina Shell e bombas com gasolina genérica, não se confundindo com a marca do estabelecimento comercial, diferente do que ocorre no Brasil.
3. Quando existe um contrato de exclusividade de uso bandeira, o revendedor fica refém dos preços impostos pela distribuidora que poderá elevar de forma arbitrária o preço do combustível, situação em que o revendedor é parte do contrato hipossuficiente, podendo originar rescisões unilaterais, judicialização contratual, revendedores perdendo seus estabelecimentos e imóveis em função de contratos de hipoteca e garantia, consistindo em uma situação preocupante para os agentes.
4. Quanto à existência de cláusulas abusivas no contrato entre as distribuidoras e o revendedor, entende-se que a ANP poderia fornecer parâmetros mínimos ou diretrizes de controle, mas não os fixar taxativamente, existindo no Congresso alguns projetos de lei nessa direção, onde os postos poderiam firmar contratos com, por exemplo, 50% do volume com uma bandeira e o restante poderia adquirir com bandeira branca, desde que a informação fosse repassa ao consumidor.
5. A ANP deveria regular as condições do produto e não do estabelecimento comercial, uma vez que hoje a Agência tem atuado como guardião de contratos privados injustos, fazendo com que o revendedor tema muito mais a atuação da fiscalização da ANP do que a da distribuidora que forneceu a bandeira.
6. Atinente às RANP 45/2014 e RANP 67/2011 que versam, respectivamente, a respeito de estoques regulatórios mínimos de biodiesel e etanol anidro, com o fito de garantir o abastecimento nacional, criaram uma grande distorção. A RANP 45/2014 segregam o País em áreas em que nessas áreas exigem do distribuidor a permanência de estoques mínimos.
7. A RANP 67/2011 obriga que os distribuidores tenham em seus tanques, em determinado período do ano, 15 dias de etanol anidro, entretanto, como o produtor de etanol também tem que ter e, de acordo com dados oficiais da Agência, no Nordeste 80% dos produtores não conseguem manter esses estoques.
8. Tais obrigações desses estoques geram uma importante imobilização financeira das distribuidoras para compor estoques regulatórios que, no caso da TTWork, que detém 1,5% do mercado, é de cerca de R\$ 80 milhões anual para manter tal estoque, valor que

- poderiam ser revertidos em investimentos no setor. O ideal seria se a ANP deixasse a cargo dos agentes o controle desses estoques e aplicar multas no caso de desabastecimento.
9. Cumprido salientar que o custo financeiro da manutenção dos estoques no final é repassado ao consumidor.
 10. Os leilões de biodiesel também ocasionam um controle excessivo do governo na atuação do agente, onde o ideal seria deixar para a iniciativa privada resolver, cabendo apenas a Agência e ao Ministério da Agricultura a especificação do percentual a ser misturado. Tal situação traz como consequências o encarecimento do biodiesel, além de impedir a importação, uma vez que o distribuidor só pode comprar via leilão.
 11. Foi salientada a necessidade de ponderar-se o valor do custo regulatório, uma vez que existem medidas que serão adotadas pela ANP que irão gerar custo regulatório, como por exemplo, é o caso da mudança da especificação da gasolina.
 12. Ainda nesta esteira, estima-se que como distribuidor os custos da TTWork irão aumentar em R\$ 10 milhões a título de CBIO para a aquisição de derivados no âmbito do Renovabio.
 13. Citou-se ainda o caso do Programa de Monitoramento de Qualidade dos Combustíveis (PMQC). Anteriormente, o Governo pagava convênios com Universidades e outras instituições captavam as amostras testemunhas para as análises de qualidade dos combustíveis para fins de fiscalização futura da ANP.
 14. Com o PMQC a distribuidora irá pagar o a contratação do laboratório para a realização das análises de qualidade, representando mais um novo custo a ser assumido pelas distribuidoras.
 15. A ANP explicou que na realidade trata-se de uma amostragem mensal com custo insignificante para as distribuidoras e que a transferência dessa responsabilidade está em consonância com a intenção da Agência de atuar na avaliação da garantia da qualidade do produto e no combate à concorrência desleal.
 16. Foi pontuado pela empresa que existem muitas disfunções no mercado, inclusive nos terminais do produtor, as chamadas de bases democráticas.
 17. É necessário abrir para os agentes a possibilidade de utilização dos terminais de uma forma mais efetiva, não sendo possível obrigar a um distribuidor a possuir uma estrutura de armazenagem, devendo haver uma isonomia de utilização e um incentivo a realização de investimento em terminais. Destacou-se que não se consegue empréstimos bancários para construção de terminais porque estes se encontram em áreas públicas.
 18. Foi defendida a cobrança monofásica dos tributos federais, a harmonização dos tributos e a revisão da tributação do etanol importado.
 19. Foi trazida a questão da bitributação do Convênio 54/2017 que impede a concorrência, tendo em vista que os estados, quando recebe produtos de outros estados, continuam cobrando tributos sobre o biocombustível em duplicidade, consistindo em uma anomalia tributária gravíssima, que foi considerada inconstitucional pelo STF. Entretanto, o Confaz reeditou uma norma que alterou o ponto de cobrança (do estado de origem para o estado de destino) retornando à situação de bitributação.

DELIBERAÇÕES:

1. Não há.

DOCUMENTOS ANEXADOS:

1. Lista de presença
2. Apresentação da TTWork

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	23/07/2019	Hora:	15:30 às 16:15
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	AGEO		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Foram apresentados e explicados os objetivos das reuniões em atendimento à Resolução CNPE 12/2019 e aberta a palavra à AGEO para suas considerações sobre o questionário ou outras que julgar pertinentes, dentro do escopo e tema em estudo.
2. A AGEO iniciou dizendo estar aberta a perguntas dos presentes e que preferia a reunião nesse formato, de perguntas e respostas.
3. Então foi perguntando à AGEO se ela entendia que a verticalização, na forma permitida nos recentes editais dos portos, inibe a participação de operadores logísticos.
4. A AGEO foi enfática em sua manifestação contrária à participação de distribuidoras dentro dos portos organizados, bem como fora dos mesmos [nos Terminais de Uso Privado – TUPs].
5. Alegou que a participação das distribuidoras traria falta de atratividade, pois a ocupação de áreas por distribuidoras prejudicaria o uso do porto. Temos o exemplo em Santarém – PA. Frisou que as áreas devem ser destinadas ao abastecimento de toda a indústria brasileira e não somente aos combustíveis. Entende que com restrições de uso das áreas, dedicadas exclusivamente a combustíveis, a indústria brasileira como um todo passa a ser prejudicada. E caso a indústria não possa usar os portos para exportar estará inviabilizada.
6. Citou como exemplo o Edital de STS 13, onde a movimentação é predominantemente de combustíveis. Para atender as exigências do Edital, teria que comprovar movimentação de combustíveis, o que a seu ver, restringiu a competição. Entende que as receitas estarem subordinadas a uma commodity que não se tem controle pode inviabilizar a remuneração dos investimentos, com o controle das distribuidoras ferindo o objeto dos certames públicos.
7. Questionada se a pré-definição não estaria ligada à característica do porto, a AGEO respondeu que, em seu entendimento, um processo licitatório deveria visar a máxima competição.
8. A AGEO mencionou o fato de 40% do PIB nacional passar pelos terminais de Santos, para o abastecimento da indústria nacional. Mencionou que poderia ter-se exigido comprovação de movimentação volumes de líquidos classe 3, o que incluiria combustíveis e seria mais geral. Porém, quando se exige tais volumes de combustíveis, fica restrito às distribuidoras.
9. A AGEO alegou que, nos EUA e no Mercado Comum Europeu o papel das distribuidoras está ligado às refinarias. Alega que hoje uma distribuidora custa R\$ 0,12 por litro em regiões onde o produto poderia sair direto do terminal.
10. É perfeitamente possível aos terminais prestarem esses serviços, mas restrições, mas restrições desencorajam a entrada de players importantes no Brasil, para um mercado controlado por três distribuidoras.
11. Indagado sobre o PDZ do Porto de Santos, a AGEO informou que o mesmo definia áreas de graneis líquidos, de forma genérica, mas o Edital foi específico em combustíveis. E que isso gera uma assimetria na medida em que há dificuldade na entrega de outros produtos em momentos

- onde a importação de combustíveis seja inviável devido às arbitragens eventualmente negativas. E isso não é determinado pelo operador ou pela União, mas pelo mercado.
12. Indagada se acredita que haveria uma remuneração maior para químicos, a AGEO respondeu que não, mas que uma área que seja licitada para grânéis líquidos tenha as exigências para tal, incluindo os combustíveis, mas não exclusivamente estes produtos.
 13. A AGEO reiterou que entende que as operações não devam ser verticalizadas e não devam ter exclusividade para combustíveis.
 14. A AGEO citou ITAQUI como um caso de porto sem privilégios para combustíveis e que estimula a participação de terceiros [operadores logísticos] com capacidade para atender o mercado.
 15. Indagada se entende que o acesso deveria ser liberado a todos os agentes, a AGEO afirmou que a legislação que se pretende estabelecer no Brasil inexistente em outros países. Exemplificou que na Europa terceiros somente têm acesso à infraestrutura de outrem mediante condições específicas de graves crises de abastecimento e remuneração do proprietário e que a preocupação se dá porque caso seja uma distribuidora, o acesso não é garantido, mas o operador tem interesse em atender o requisitante.
 16. A AGEO entende haver um conflito de canal econômico quando uma distribuidora solicita acesso à outra.
 17. Perguntada sobre sua opinião acerca da limitação de contratação de 50% com um único agente, a AGEO esclareceu que no setor privado, é prática usual da gestão evitar que um único cliente seja responsável por 50% de suas receitas. Afirmou que embora seja usual, é um equívoco tentar restringir a movimentação por haver casos em que o projeto é pensado para um único cliente e o operador não determina o mercado, como momentos em que a arbitragem esteja fechada, como ocorreu com a importação de certos combustíveis nos últimos anos, que passou a ser viável durante um período e pode não ser no futuro.
 18. Exemplificou que, por esta lógica, após o furacão dos EUA, os portos do Golfo ficaram fechados 60 dias e não havia importação. Nesse caso, os operadores seriam multados.
 19. Indagado sobre Itaqui-MA e a área STS 13A, respondeu não ter visto problemas em Itaqui, que entende ser uma saída para a fronteira agrícola e entrada para a importação.
 20. Exemplificou que, no Pará, um navio navega 7 dias de Manaus a Itacoatiara, em uma região que seria adequada para barcas, que deveria ser abastecidas em HUB ports de transbordo pensados para movimentação de quaisquer produtos.
 21. Citou como exemplo a soda cáustica que é entregue por cabotagem, apesar do produto ser importado, por conta da ANTAQ ter vedado a participação da AGEO devido à concentração. Entende ser indevida, pois com tempo, esta seria de menos de 34% do mercado relevante. Informou que o CADE não participou do processo, que estes percentuais foram definidos pela ANTAQ, mas que desconhece quais foram os subsídios por ela utilizados.
 22. Indagada haveria outros modelos melhores do que o de maior outorga, a AGEO externou o entendimento de que não. Lembrou haver casos em que os valores de outorga são baixos, mas ressaltou que são casos isolados. Destacou que esse modelo permite um EVTE mais correto, pois as estimativas por movimentação são baseadas em históricos que podem não se confirmar. Portanto, no seu entendimento, a outorga é capaz de mitigar esses erros.
 23. Perguntada sobre os parâmetros de CAPEX, a AGEO entendeu que uma exigência de 20% é salutar. Essas exigências buscam garantir a segurança da realização de investimentos. Exemplificou com os teasers da Petrobras, que exigem capitais de US\$ 1 bilhão a US\$ 3 bilhões, visando garantir os termos estabelecidos.
 24. Perguntado sobre o acesso a dutos, a AGEO esclareceu que cada terminal tem suas linhas de cais e que, para o acesso, têm de ser respeitadas as incompatibilidades químicas e que um terminal

de líquidos trabalha com seu espaço 100% vazio, diferente das operações da Petrobras. Enfatizou que a AGEO possui em seus terminais 314 km de tubos de aço inox.

25. Em suas considerações finais a AGEO agradeceu a oportunidade e destacou que eventos como esse permitem o aprimoramento de entendimentos para que sejam prestados serviços de qualidade, manifestou interesse em novas participações e colocou-se à disposição para qualquer análise ou contribuição que se fizer necessária.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	01/08/2019	Hora:	9:00 às 9:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	AleSat		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A AleSat iniciou a reunião ressaltando os desafios que a empresa enfrenta para suprir o país, destacando os gargalos de infraestrutura, a legislação desfavorável (como a legislação ambiental) e questões fiscais;
2. Além destas, cita outras dificuldades citadas pela empresa, tais como incertezas (principalmente quanto à definição da política de preços a ser adotada pela Petrobrás) e evasão fiscal praticada por alguns concorrentes;
3. Incertezas na política de preços da Petrobrás estimulam a empresa a optar pela não importação de gasolina e diesel. Cita inclusive que a Petrobrás chega a praticar preços abaixo dos preços internacionais, quando incorporados os custos de tancagem e demais custos logísticos inerentes à operação. Segundo a empresa, a resolução recentemente publicada pela ANP para tratar do tema da transparência de preços não ajuda a resolver o problema, pois efetivamente não consegue limitar os preços;
4. Como exemplo de uma cláusula contratual abusiva, a AleSat cita que em seus novos contratos (ainda em implantação) a Petrobrás irá exigir em algumas regiões que o contratado adquira não menos que 90% do volume que adquiriu no ano anterior;
5. Os leilões de terminais não ajudam em virtude dos altos custos que seriam exigidos para que a empresa participasse, ainda mais diante do cenário de incertezas já citado, do próprio porte da empresa e da falta de escalas na operação destes terminais. Terminais de uso privado seriam uma boa solução, mas para opera-los seriam necessárias licenças difíceis de obter.
6. A sugestão do modelo de licitação de portos com divisão em áreas menores, mais atrativas para distribuidoras regionais, é muito bem vista pela empresa. Uma tancagem entre 10 e 50 milhões de litros (variando dependendo da região) seria muito interessante para estas distribuidoras e ainda seria viável economicamente;
7. A AleSat é a favor do livre mercado e da retirada de todo tipo de restrição à verticalização dos agentes do setor. Acredita que assim conseguiria destacar ainda mais a eficiência na sua operação.
8. Sobre a liberação da venda das refinarias direto para os revendedores, entende que é uma medida inócua. Poderia funcionar para postos mais próximos, mas para uma refinaria seria muito difícil entregar para postos mais afastados (cerca de 300 km). Uma distribuidora consegue ser muito mais eficiente nesta operação;
9. Por outro lado, a AleSat afirma não ter interesse em participar na operação de postos. Para a empresa são dois negócios muito diferentes, e prefere focar na distribuição. Mas não apresenta nenhuma restrição à liberação dessa possibilidade.
10. Como considerações finais, cita três pontos muito sérios a serem observados que não estão recebendo a devida atenção. Em primeiro lugar o Renovabio, que favorece apenas 2 agentes na cadeia, as agências certificadoras e as usinas. Cita ainda que todo o custo do programa será repassado integralmente para o consumidor.

11. Além disso, não se posiciona contrária a que TRRs possam vender gasolina, desde que as distribuidoras possam competir com os TRRs no diesel. Caso isso não ocorra, haveria a manutenção de uma reserva de mercado para os TRRs.
12. Por último, defende o autosserviço dos clientes no abastecimento nas bombas de combustível nos postos, como é feito em diversos outros países. Cita que o maior custo de um posto de gasolina é de pessoal. Sua implementação levaria a uma redução do preço final da gasolina.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela AleSat

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	01/08/2019	Hora:	14:00 às 15:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	CONSIGAZ		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Preliminarmente, o representante da CONSIGAZ apresentou breve histórico da empresa. A empresa atua a 40 anos no mercado, tendo iniciada na área de revendas de botijão. Atua como distribuidora desde 1996. Afirmou que a empresa é adepta da marca, por agregar mais valor ao negócio e proporcionar melhores condições para a escolha do consumidor. Outra questão é o acesso ao produto, considerado elemento importante para a promoção da concorrência.
2. Questionado pelo ME sobre ser mais específico em relação ao acesso, a empresa respondeu que não se trata tanto de acesso aos dutos, mas de morosidade na obtenção de licenciamento dos órgãos ambientais e de outros órgãos. Depois que há a integração com o duto, surge o problema da oferta de produto, muitas vezes aquém das necessidades da distribuidora. Além disso, as regras de contratação não são muito claras. A entrega do produto muitas vezes é entregue em um polo distante do mercado onde a distribuidora quer ofertar, o que reduz a sua competitividade. Apresentou, como exemplo, ter recebido produto no RJ para transportar para o RS, com conseqüente elevado custo de logística.
3. De acordo com a empresa, a quantidade que o fornecedor disponibiliza é atualizada com base histórica das retiradas. Isto significa que a empresa não consegue retirar mais produto do que retiradas anteriores. Portanto, a empresa não consegue contestar concorrentes previamente instalados no mercado. Além disso, o concorrente pode retirar o produto em determinado ponto e vender em outras regiões, dificultando a entrada de novos concorrentes. A CONSIGAZ entende que a melhor solução seria o aumento de fornecedores primários.
4. Em relação às regras de pedido com base em histórico, a empresa informou que, anteriormente, as entregas eram realizadas com base nas vendas, sendo mais justo. Assim, as retiradas acompanhavam o crescimento da empresa. Entretanto, o critério atualmente preferido pelo fornecedor tem sido com base no histórico de retiradas e não nas quantidades vendidas. Esse critério de rateio não é fundamentado em ato normativo, mas uma escolha do próprio fornecedor (Petrobras).
5. De acordo com a ANP, ao contrário dos combustíveis líquidos, cuja Resolução 58/2014 estabelece parâmetros, no caso do GLP, a Resolução 49/2016 não estabelece. Mas a agência tem avaliado internamente alterar essa situação para contratos em vigor a partir de 2020.
6. Em relação à marca, a empresa entende que sua passagem de revendedor para distribuidor se deve aos investimentos realizados na consolidação de sua marca, o que tem sido fundamental para seu crescimento em termos de *market-share*. Além disso, ter clareza sobre quem é responsável pelo envasamento e manutenção do vasilhame é crucial para a segurança do consumidor. O efeito adverso do fim da marca seria o sucateamento dos ativos.
7. Quanto ao enchimento fracionado, entende existir elevado risco de fraude. A fiscalização é difícil. O GLP está presente em todos os municípios brasileiros, o que torna ainda mais difícil a fiscalização no caso de enchimento fracionado.

8. A empresa pontuou que o sistema de 2 preços de GLP desestimulam as importações. Além disso, é necessário ter acesso à infraestrutura de importação.
9. A ANP pediu para que a empresa relatasse sua experiência com o enchimento de outras marcas por ocasião da greve dos caminhoneiros. A empresa ressaltou que se tratou de uma situação temporária e pontual, em função de uma excepcionalidade. A prática, autorizada pela ANP, ajudou no problema do desabastecimento, mas implica perda de qualidade na manutenção e problemas de rastreabilidade do produto, tendo sido realizada em pequena quantidade naquela ocasião.
10. Sobre a requalificação, normalmente é realizada por empresa independente. No caso da CONSIGAZ, uma parte da requalificação (em São Paulo) é realizada pela empresa, mas a maioria é realizada por terceiros.
11. O MME perguntou, no caso da transição da empresa de revendedora para distribuidora, qual teria sido a maior dificuldade. De acordo com a empresa, basicamente depende da disposição de empreender. O maior obstáculo é o custo de construção de uma base, bem superior ao custo com o botijão.
12. O ME perguntou se não seria mais eficiente oferecer o produto a granel e encher o vasilhame na casa do consumidor. De acordo com a empresa, em compensação, haveria o custo de se levar o caminhão para o consumidor, que seria muito mais caro. A prática hoje é proibida, mas também não é economicamente viável para botijões P-13. O problema está na escala. A distribuição tem elevada capilaridade, pois o sistema atual ajuda na diluição dos custos. Além disso, o custo do tanque é o dobro da carroceria.
13. Adicionalmente, o envase na casa do cliente implica questões de segurança, por ser o GLP um produto perigoso. A empresa não é contra que se autorize um modelo de negócios alternativo, desde que resolvidas essas questões. Além disso, o revendedor teria que obter licenças para realizar o procedimento de envasar dentro de centros urbanos. De todo modo, não teria óbice em relação à liberação, embora não visualizasse possíveis competidores, por não considerar tal modelo economicamente viável.
14. Sobre o sistema de trocas, o ME solicitou maiores informações sobre como funciona e se não poderia ser uma barreira para novos entrantes. A empresa entende que não existe disfuncionalidade no sistema atual. Não há barreira à entrada, desde que o entrante saiba como entrar. Normalmente, o P-13 tem custo mais elevado em razão da elevada circulação do produto no território nacional. A melhor estratégia para a entrada seria iniciar com P-20, P-45 e P90 e posteriormente entrar no P-13.
15. Sobre a questão da liminar, levantada pelo MME, ela decorreu de receio de que os seus botijões pudessem desaparecer nos centros de destroca. Mas a empresa somente cresceu após a queda da liminar, pois a obrigou a desenhar novas estratégias. Além disso, há transparência de informações em relação à localização dos botijões em tempo real.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve deliberação.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela CONSIGAZ

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	01/08/2019	Hora:	10h00 às 10h45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala de conferência), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Copagaz		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Copagaz representa 8,8% do mercado de GLP de 7,3 milhões de toneladas de GLP (642.400 ton. GLP), com 6000 funcionários e fundação em 1955.
2. Para aumentar a competitividade, a empresa entende que é fundamental o acesso e o investimento na infraestrutura primária de distribuição do GLP. Destaca-se que o somente 2 portos operam na importação de GLP, Santo e Suape, sendo Suape o único com calado apropriado para navios de grande porte e está com um navio cisterna como tancagem de GLP suplementar, dado a indisponibilidade de outras tancagens no local.
3. A operação de Santos de importação e cabotagem pelo porto de Santos está mais difícil porque houve o fechamento do terminal de Utingás em São Bernardo dos Campos, em função da falta de segurança dutoviária na região. Por parte da Transpetro, há restrição da infraestrutura em função do nível de operação está igual ou próximo da capacidade de escoamento.
4. Com isso, inibe –se o mercado de compra do GLP, inviabiliza a entrada de novos agentes porque não há oferta suficiente de GLP.
5. Existem empresas com orçamentos pré-aprovados para investir no fornecimento de GLP, se houver maior segurança jurídica e regulatória que tragam ao investidor certa previsibilidade.
6. A Copagaz apoia os desinvestimentos em Refinarias da Petrobras para que outros agentes possam investir na infraestrutura primária, atualmente com grande necessidade de investimento na distribuição de GLP e permitir a Petrobras investir no foco em E&P. Citou o caso da falta de produção da Refinaria de Paulínia, o que reduziu a oferta de GLP e a capacidade insuficiente de importação em face da infraestrutura deficitária, o que aumentou o risco de desabastecimento.
7. A Copagaz é favorável ao fim da diferenciação dos preços do GLP, a liberação de outros usos e a retirada da reserva ou quotas de fornecimento primário.
8. O momento é propício ao fim da diferenciação dos preços, pois o preço internacional está R\$ 20,41, enquanto no Brasil, o preço do GLP P13 está R\$ 25,47.
9. A Copagaz fez a importação de GLP da Argentina pelo modal rodoviário e obteve o preço do GLP P13 inferior ao valor de venda da produção nacional.
10. A Copagaz não é favorável ao enchimento fracionado porque envolve riscos elevados de segurança na operação de enchimento e requer local apropriado com afastamento exigidos pelas autoridades. Existe um estudo da LCA o qual demonstra a inviabilidade do enchimento fracionado.
11. Não é favorável que distribuidoras encham os botijões de outras marcas devido à falta de rastreabilidade desta operação, por quem será responsável pela manutenção e requalificação dos botijões. Da forma que se encontra hoje, a distribuidora detentora da marca se responsabiliza pelo vasilhame, com a manutenção e requalificação, de modo que o consumidor confia naquela marca do produto, em função da operação da distribuidora.

DELIBERAÇÕES

1. Pedimos que a COPAGAZ detalhar a operação de importação de GLP proveniente da Argentina, explanando quais foram os gargalos, restrições envolvidas, regulatórias, legais; quais as rotas de acesso e as infraestruturas utilizadas.
2. Pedimos mais informações à Copagaz de como é feito a importação do GLP quanto as frações e a composição entre o butano e propano? Como é feito a formação de preço do GLP final no mercado? Qual a tendência dos preços e do mercado internacional a longo prazo?
3. Nos EUA, o fracionamento do envasamento de GLP se demonstra viável economicamente e cumpre as regras de segurança das autoridades públicas. Pedimos que comente se o modelo em si poderia ser aplicado e quais as vantagens e desvantagens.
4. Pedimos a COPAGAZ opinião quais as propostas seriam possíveis adotar para dirimir as diversas ações no Tribunal de Justiça de São Paulo demonstrando que as distribuidoras estão se eximindo da responsabilidade civil em relação os botijões pelos danos decorrentes de acidentes dos botijões, com a reversão do ônus da prova ao consumidor.
5. Na Espanha, o modelo de responsabilidade civil objetiva do abastecimento do GLP contempla todo o sistema, ou seja, o botijão, a mangueira e a válvula de controle. Pedimos a COPAGAZ opinião a respeito.
6. Quanto ao enchimento a granel, qual seria a diferença o enchimento entre o GLP P190 para um botijão menor, um GLP P45 por exemplo, e quais as condições que impede de se fazer para os botijões menores.
7. Pedimos para a Copagaz comentar a decisão do STF, do voto do Ministro Eros Grau, de que a propriedade do botijão é do consumidor e não da distribuidora que mantém os botijões como parte de seu ativo contábil.
8. Poderia discutir o acesso a infraestrutura para adquirir a molécula de GLP: quais os processos que precisam um novo entrante fazer para ter o acesso e comprar a molécula.
9. As distribuidoras em Portugal sofreram uma sanção anti concorrencial por ação de açambarcamento (retenção indevida dos vasilhames dos concorrentes para prejudicar a concorrência). Qual seria a solução ou meios de impedir que uma distribuidora retivesse o vasilhame dos outros?
10. Comente sobre o uso de TAG de rastreamento dos botijões. Se a Copagaz seria contra meio de rastreamento. Quais as desvantagens/vantagens, riscos deste tipo de rastreamento e a sua viabilidade econômica.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Copagaz
3. Apresentação da empresa

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	06/08/2019	Hora:	14:00 às 15:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	BRASILCOM – Federação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Gás Natural e Biocombustíveis		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Federação BRASILCOM afirmou possuir como filiados 5 sindicatos estaduais de distribuidoras (SINDIMINAS (Betim/MG), SINDISUL(Porto Alegre/RS), SINDESC(Itajaí/SC), SICOMPAR (Araucária/PR) e SINDIGOIAS(Goiânia/GO), os quais congregam 40 distribuidoras regionais.
2. Em sua apresentação, a BRASILCOM afirmou ser favorável ao livre mercado, no entanto demonstrou preocupação com a antecipação da alteração de regras sem que tenha havido uma adequação do mercado em relação a mudanças importantes que estão sendo estruturadas, como a reforma tributária e a quebra do monopólio do refino da Petrobras. No entendimento da entidade, antes de qualquer alteração regulatória seria necessário aguardar a acomodação do mercado frente às alterações na legislação tributária e da venda das refinarias da Petrobras.
3. Ainda conforme a entidade, os problemas de infraestrutura logística e o mercado irregular (sonegação fiscal, devedores contumazes, furto e adulteração de combustíveis) são grandes entraves para o livre mercado e deveriam ser sanados de forma prioritária, sendo que seu impacto sobre a concorrência seria muito mais significativo do que as alterações regulatórias que estão atualmente no foco das discussões, como a venda direta e a verticalização.
4. Sobre a verticalização, a BRASILCOM entende que ainda não é o momento para se discuti-la. Ademais, entende que ela pode gerar problemas de concentração de mercado e quebra de postos pequenos, a exemplo do que teria ocorrido em outros países, como o Chile.
5. Quanto à venda direta, a entidade entende que com isonomia tributária e acessos democráticos às instalações de armazenagem os benefícios ao consumidor seriam irrisórios. Ademais, haveria uma perda de eficiência logística, um aumento do número de caminhões nas cidades, pois seria necessário um caminhão para a gasolina e outro para o álcool a ser adicionado. Além disso, seria necessário mais tempo de carga e descarga nas usinas e maior custo operacional para as usinas. Por fim, afirmou que a verticalização só seria positiva para as usinas do Nordeste, que representam uma parcela pequena do mercado brasileiro.
6. Quanto a sugestões de aprimoramento regulatório, a BRASILCOM citou a monofasia tributária e o combate aos devedores contumazes, que seriam mais nocivos ao livre mercado que a própria sonegação fiscal e os furtos e adulterações e destacou a importância da aprovação do PL em discussão no Senado sobre esse tema. A entidade também citou a necessidade do cumprimento da Portaria ANP 251/2000, de modo a se garantir o livre acesso a terminais aquaviários por parte de terceiros.
7. A entidade também demonstrou preocupação com a Resolução ANP 795/2019, uma vez que no seu entendimento, essa Resolução permitiria uma discriminação de preços das refinarias para com as distribuidoras menores após a venda das refinarias da Petrobras. A entidade destacou que a Petrobrás hoje não realiza tal discriminação, no entanto, nada impediria que os novos entrantes no mercado de refino façam essa discriminação, o que poderia gerar a exclusão do

mercado das distribuidoras menores. Nesse sentido, a entidade entende que o ideal seria uma regulação “temporária” para garantir preços de revenda iguais das refinarias para grandes e pequenas distribuidoras, até que o mercado possa se ajustar.

8. Por fim, a entidade demonstrou preocupação com a possibilidade da venda de TRRs diretamente para postos revendedores. Segundo a entidade, TRRs passarão a ser distribuidoras, uma vez que reunirão todos os requisitos para tal. No entanto, isso poderia gerar prejuízos para o consumidor em termos de qualidade do produto.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	06/08/2019	Hora:	10:00 às 11:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Grupo Ultra		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art.2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Ipiranga, Ultragas e Ultracargo são algumas das empresas do Grupo nacional, que possui ações na B3, e que indicou ter visão de longo prazo em seus investimentos.
3. O modelo regulatório atual não foi criado do dia para noite. Mais de duas décadas atrás o referido modelo foi revisado, e o grupo indica ser favorável à nova revisão, especialmente por estarmos em via de importante mudança (maior concorrência na atividade de refino).
4. O Grupo Ultra indicou ser favorável à precificação dos combustíveis a partir da paridade de importação e a abertura do mercado, vendo isso como uma grande oportunidade para remodelar o setor. Indicaram que o modelo não é perfeito, mas tem abastecido o país, sendo necessário cautela para manter a garantia do abastecimento.
5. Além disso, foram destacadas a relevância da simplificação tributária e de sua uniformização. São favoráveis à tributação *ad rem*, com convergência de alíquotas estaduais (facilitando o mercado regular), uma vez que a falta dessa convergência estimula sonegação de impostos. Indicaram que qualquer vantagem tributária gera uma enorme vantagem concorrencial e que veem com cautela a tributação sobre a movimentação financeira. Também foi ressaltado que a maior parcela dos tributos sobre os combustíveis é do ICMS e que a incidência monofásica é importantíssima para o setor.
6. Foi apontado como importante que seja montado um centro estruturante de inteligência para combater o mercado irregular, fruto, em grande parte, da sonegação de tributos incidentes sobre os combustíveis.
7. O Grupo Ultra indicou que, para a realização do investimento, a atuação privada é importante, mas a atuação de instituições públicas é fundamental para dar confiabilidade (segurança jurídica e regulatória) para o investidor falta infraestrutura para atendimento à demanda futura.
8. Também foi ressaltado que a prioridade das ações do governo deveria ser dada aos itens acima, não em outros como venda de TRR, venda direta de etanol, etc. Há um receio de fomentar a venda direta e que isso alimente mercados informais. O grupo não vê problemas para ampliar a venda de TRR, mas defende que o TRR vire uma distribuidora, evitando a reserva de mercado.
9. O Grupo registrou a existência de portabilidade no setor de GLP, colocando o País como referência mundial onde a cada compra ocorre uma competição entre as marcas. O processo de requalificação, com a responsabilidade da distribuição, faz com que o botijão tenha a vida útil expandida. O investimento em segurança dos botijões de GLP parte por diversos (pelo menos 30) processos para garantir a qualidade e a segurança (baixo índice de acidentes). O processo de requalificação inclui inspeção, pesagem, envase, estanqueidade, pintura, etc.

10. Segundo o grupo Ultra, as propostas da TPC07/2018, em análise na ANP, retiram o incentivo da distribuidora a realizar os investimentos em segurança e que o fracionamento aumenta a insegurança, e ainda eleva o custo ao consumidor.
11. Nos EUA é proibido o uso de GLP em ambiente interno. Lá o uso é externo, frequentemente em churrasqueiras, com botijões menores. Os representantes do Grupo Ultra também afirmaram que no Paraguai, Nigéria e Gana há vários casos de acidentes e que a legislação brasileira é vista como referência mundial.
12. Outros pontos levantados pelo grupo para o setor de GLP foram que há gargalos logísticos de infraestrutura, dificuldade de acesso e pouca oferta de infraestrutura de importação, e que a restrição de usos, bem como a falta de equalização dos preços, inibe o investimento.
13. Sobre os terminais aquaviários, indicou-se que são concessões ou TUPs e que toda a regulação é feita pela Antaq. De forma geral, há atendimento multiprodutos (petroquímica, biocombustíveis, combustíveis fósseis) e a maior parte da movimentação é de produtos não regulados pela ANP. Atualmente, há diversos clientes diferentes e, normalmente, os operadores portuários não são proprietários dos produtos. Há amplo acesso garantido pela Resolução Antaq nº3707/2014, mas há gargalos em acesso à infraestrutura rodoviária e ferroviária.
14. Por fim, foi registrado pelo agente que a agilidade é relevante para a prestação de serviços de armazenagem. A demora na liberação dos empreendimentos dificulta bastante o investimento neste tipo de ativo. Um projeto deles, iniciado em 2013, só obteve autorização em 2017.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	06/08/2019	Hora:	11:45 – 12:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Associação de produtores de Açúcar e Bioenergia - Novabio		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Foi esclarecido o propósito do encontro que era o de colher opiniões e sugestões dos vários segmentos voltados ao abastecimento de combustíveis visando a livre concorrência.
2. O representante da Novabio lembrou que o abastecimento nacional de etanol ocorre por vasos comunicantes e com conceito de complementariedade, sendo que a região Norte/Nordeste contribuía com 2,3 bilhões de litros de etanol, e entendia que deveria haver incentivo à produção de etanol.
3. A safra da região Norte/Nordeste ocorre no momento da entressafra da maior região produtora (centro/sul), que tem importância social e econômica para aquela região.
4. A entidade entendia que a Venda Direta de etanol do produtor para os postos de revenda poderia ser uma alternativa para elevar a competitividade e reduzir o preço do produto ao consumidor final, uma vez que estaria se evitando um “passeio” do produto.
5. Os produtores entendiam que havendo a Venda Direta caberia as usinas, que optassem por este modelo, o recolhimento dos tributos Federais (Pis-Cofins) de toda a cadeia a montante (monofásica), entretanto, obrigar todas as usinas a fazerem o recolhimento de toda a cadeia sem que ela realize a Venda Direta certamente trará prejuízos ao produtor, uma vez que não haverá certeza do repasse às distribuidoras da parte que lhes cabe, além de trazer uma maior concentração de poder nas mãos desse segmento de comercialização.
6. A concentração do recolhimento dos tributos, principalmente os federais, não pode ser visto como solução para os casos de sonegação.
7. Foi lembrado que no setor de bebidas foram instalados medidores de vazão para o controle do recolhimento de tributos.
8. Por fim, o representante da Novabio informou que alguns estados já haviam se adiantado e aprovado normativos (leis e regulamento) já prevendo a modalidade da Venda Direta, não sendo assim um empecilho para sua efetivação.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	06/08/2019 / 16:30 às 17:15
Local:	Sala 900 - Sala Plenária do Ministério de Minas e Energia, ANP (videoconferência)
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019
Convidado:	Petrobras
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

1. A Petrobras concentrou sua participação no tema do livre acesso de dutos e terminais, tendo em vista que tem sido objeto de preocupação da Petrobras e de alguns possíveis investidores das oito refinarias a serem vendidas pela empresa.
2. Quando da construção das instalações de dutos e terminais pela Petrobras, o projeto foi desenvolvido com vistas ao escoamento e funcionamento das refinarias.
3. Como exemplo, foi citado o parque de refinarias de São Paulo, composto por quatro refinarias e apenas uma entrada de petróleo, situada no terminal de São Sebastião/SP. Quando da construção desse terminal seu projeto foi pensado na utilização por monousuário.
4. Devido às capacidades dos tanques, o sistema projetado para o terminal de São Sebastião é de baixa segregação de petróleo e derivados, fato que representa um importante complicador para a aumento do número de usuários do sistema.
5. Devido às limitações de projeto, como aquelas observadas nas instalações de refino e de logística de São Paulo, é fácil entender a importância da manutenção da preferência do proprietário prevista na legislação, uma vez que esta garante que as refinarias terão continuidade operacional para levar seus produtos aos terminais e estes serem destinados à exportação ou o atendimento de outros mercados.
6. Foi salientado que a capacidade de terminais marítimos de terceiros para derivados já é de 50% da capacidade total do País.
7. Atinente à condição de operação já saturada das instalações de movimentação de produtos da Petrobras, entende-se que mais importante do que inquirir a possibilidade de utilização de seus dutos por terceiros é pensar em formas de incentivar a atração novos investimentos em logística com a instalação de novos dutos e terminais.
8. Destacou-se que os negócios da Petrobras estão focados na produção e exploração de petróleo, conforme a orientação estratégica traçada pela empresa, e não de investir em logística, exceto aquela destinada exclusivamente a movimentação e exportação de petróleo.
9. Foi salientado que investimentos em dutos não são de fácil atração do mercado, tendo em vista que: (i) tem como concorrência a movimentação por ferrovia cuja tarifa é bem inferior a tarifa rodoviária; (ii) é baixa a previsibilidade do crescimento econômico do País aumentando o risco para os investidores; (iii) os custos para a instalação de dutos no Brasil são bem diferentes quando comparados com outras partes do mundo; (iv) é longo o prazo para obtenção do licenciamento ambiental devido à necessidade de

interface com os estados e os municípios em que as instalações irão atravessar e (v) devido as derivações clandestinas, que inclusive motivou o lançamento do Programa Pró-dutos para coibir esta ação.

10. A Petrobras descreveu que a Transpetro tem dificuldades em atender e de explicar a negativa quando um terceiro solicita *open access* de suas instalações logísticas (tanques e dutos), tendo em vista a existência de gargalos nos *piers* e/ou dutos que estão sendo utilizados, havendo a necessidade de uma avaliação conjunta de toda a cadeia logística para o seu atendimento.
11. Foi indicado que o mercado deve estabelecer condições para trazer novos investimentos para a cadeia logística que irá ser necessária no futuro e os investidores atuam rapidamente quando o mercado oferece condições.
12. Registrou-se que a legislação no que atine ao livre acesso, que estabelece a preferência do proprietário, é condizente com a necessidade do setor, embora possa ser aprimorada, como exemplo, cita-se a necessidade da otimização do sistema de informações de uso da logística.
13. A Petrobras foi questionada se tem conhecimento de caso de negativa da empresa para acesso a sua infraestrutura de logística e a justificativa da negativa? A empresa respondeu que, como os dutos e terminais estão arrendados para a Transpetro, uma negativa não é originária da Petrobras. Cumpre destacar que os ativos de logística são da Petrobras, mas a operação é de responsabilidade da Transpetro.
14. Cumpre salientar que a programação é realizada pela Petrobras, que é utilizada pela Transpetro para avaliar a possibilidade de liberação para terceiros e, como exemplo, foi citado o caso da Empresa Logum que opera um duto até a REPLAN/SP e de lá para Guarulhos ou para o Rio de Janeiro a Logum utiliza dutos da Petrobras, a partir de um contrato entre a Logum e a Transpetro.
15. A Petrobras foi questionada em caso da venda da REGAP e esta parar, por algum motivo, alguma unidade emergencialmente, tendo em vista a possibilidade da refinaria vai deixar de abastecer momentaneamente aquela região qual será a ação da Petrobras para resolver o problema?
16. No caso de parada de uma refinaria operada fora do sistema Petrobras, por exemplo a REGAP, a empresa respondeu que a REGAP tem contratos com os distribuidores que descrevem a sua responsabilidade de fornecimento, podendo as distribuidoras recorrer a outros refinadores, além do fato de que as refinarias dispõem de estoque regulatório mínimo que poderão ser utilizados ou ainda fazer importação.
17. Houve o questionamento de como é que a Petrobras avalia a possibilidade da criação de um agente fazer a gestão dos ativos de forma integrada, além da possibilidade da separação do ativo transporte e refinaria por um agente independente, conforme ocorre no modelo americano? E como seria este modelo no Sudeste?
18. A Petrobras entende que essa possibilidade é preocupante! O refinador tem que ter a garantia de que vai escoar e receber o produto de acordo com um planejamento de médio a longo prazo. Entretanto, a Transpetro trabalha de forma independente da Petrobras, tendo a função de realizar a compatibilização entre o fornecimento e a demanda. O modelo do Brasil é diferente dos americanos, uma vez que, apesar de existirem várias refinarias, elas são isoladas pelos ativos logísticos próprios por região.

19. Complementarmente, foi destacado que no Sudeste existe um gargalo devido às condições de saturação dos dutos da Petrobras, entretanto, de acordo com a legislação a empresa pode investir em ativos de terceiros, sendo uma opção o investimento em dutos da Petrobras, como exemplo do que a Empresa Logum está fazendo para aumentar a capacidade de movimentação, recebendo em contrapartida a preferência de proprietário. Por fim, cumpre salientar que os gargalos que existem são motivados por falta de investimentos.
20. Houve a indagação de que uma das reclamações de alguns distribuidores era de ter que assinar contratos sem preços previamente estabelecidos para o fornecimento. Em seguida, a empresa foi perguntada se tem conhecimento de outros Países efetuam práticas semelhantes, sem nenhum parâmetro de preço? E ainda se os contratos têm que ser dessa forma?
21. A Petrobras respondeu que o limite do preço a ser praticado consiste no preço praticado pelo importador e, como se trata de uma *commodity* e os contratos têm prazo de 2 anos, não é possível especificar um preço fixo para todo o período, devendo haver uma compatibilidade com as oscilações do preço do mercado externo. Entretanto, é possível definir um parâmetro em relação à variação do preço internacional, como é feito, por exemplo, para contratos de compra e venda de petróleo que têm como referência o *Brent*. É verdade que hoje o contrato da Petrobras não apresenta tal parametrização, embora as empresas têm o direito de não comprar, dado que não dispõem de um preço fixo previamente estabelecido.
22. Entende-se que tal situação está chegando ao fim com o término do monopólio do refino, aumentando as opções de aquisição de produtos, além da Petrobras e da importação, devendo haver uma evolução dos contratos neste sentido.
23. A Petrobras foi questionada quais os problemas a serem sanados atinentes à questão tributária que serão enfrentados pelos compradores das refinarias?
24. A Petrobras respondeu que no refino ocorre a Substituição Tributária e após a venda das refinarias irá continuar ocorrendo dificuldade na utilização dos créditos do ICMS. Hoje a Petrobras acumula créditos do ICMS que não consegue utilizar e que tal problema irá ser transferido para os compradores das refinarias podendo afetar os preços dos produtos e a competitividade desses novos *players* que entrarão no mercado.

DELIBERAÇÕES:

1. Não há.

DOCUMENTOS ANEXADOS:

1. Lista de presença
2. Apresentação da Petrobras

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	06/08/2019	Hora:	15:30 às 16:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	PLURAL		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Preliminarmente, a PLURAL ressaltou que o atual processo por que passa o setor se iniciou com a greve dos caminhoneiros, em 2018, e com o novo posicionamento da Petrobrás com relação aos desinvestimentos na área de refino e a chegada de novos *players*, implicando novos desafios e necessidade de revisão de práticas e de regulações em preparo a um ambiente de maior concorrência. Mas enxerga com preocupação eventuais mudanças que gerem riscos sobre a segurança do abastecimento.
2. Foram citados diversos estudos realizados pela PLURAL nos últimos meses no sentido de contribuir frente ao cenário futuro de maior competitividade. Esses estudos apontam diversos elementos e etapas de transição antes de se chegar a um ambiente de mercado livre.
3. Aponta como valores fundamentais para o país a segurança no abastecimento e a logística, levando o produto para todos com qualidade, regularidade e em conformidade com a ANP. Projeção de investimentos de quase R\$ 10 bilhões nos próximos anos no setor de combustíveis.
4. Tributação complexa. A relação tributos/margens brutas é de 3 para 1, o que torna o setor sensível à sonegação e a irregularidades nessa área. O País perde R\$ 5,3 bilhões em arrecadação por ano (dados FGV) em função da sonegação, além de adulterações de combustíveis, que podem chegar a R\$7,2 bilhões/ano, segundo cálculos da PLURAL.
5. Expectativa de crescimento da demanda para os próximos anos. Necessidade de atrair novos investimentos no refino e na logística, o que depende de diversas medidas legais e melhoria do ambiente de concorrência com a redução da sonegação. Caso contrário, haverá descompasso entre oferta e demanda. A PLURAL estima a necessidade de investimentos da ordem de R\$ 82 bilhões em infraestrutura e logística para suportar a demanda em 2027.
6. Para competir com eficiência é preciso mudar o modelo atual, baseado no modal rodoviário. Necessidade de investimentos em modais eficientes (dutos, ferrovias, cabotagem).
7. Para a realização dos investimentos necessários tem que ter um ambiente de competitividade equilibrada e consistente. 5 áreas: a) a multiplicidade de oferta no suprimento de derivados, b) expansão de acesso à logística primária; c) práticas leais de concorrência; d) aumento da eficiência setorial (modais); e e) remoção de obstáculos regulatórios.
8. Revisão regulatória deve ter prioridade a) o combate às irregularidades do sistema e aprimorar o arcabouço tributário e b) construir um processo de transição consistente para a abertura do mercado, em especial, no refino, para evitar desabastecimento. Atual modelo garante abastecimento. Cuidado com o processo de privatizações no segmento de refino.
9. ANP: Mesmo com aprimoramento das regras, a sonegação tem aumentado. Como enxerga a venda direta? PLURAL: As regras atuais da ANP tem melhorado o ambiente de mercado. Apresentou como exemplo, o fim da proibição da venda de distribuidora para distribuidora. Sobre a venda direta, precisa antes realizar adequação tributária para não ter problema concorrencial e evitar sonegação. ANP: Ressaltou que está na agenda o tema da monofasia.

10. ME: A PLURAL tem avaliado a proposta de reforma tributária? PLURAL: as discussões não se conectam diretamente com o segmento de combustíveis, que deve ser avaliado de forma diferenciada.
11. ME: Foi feita análise de sensibilidade em relação às propostas de harmonização do ICMS? PLURAL: Se tem pensado em harmonização regional. O problema é que o Estado do RJ seria um ponto fora da curva dentro da região Sudeste. Nas demais regiões há quase um alinhamento. Nas propostas atuais de reforma, o ICMS ainda não está sendo discutido de forma adequada. Tema sensível em razão das dificuldades financeiras da maioria dos Estados.
12. Considerações finais: necessário garantir segurança de abastecimento, sem perder de vista a maior competitividade no segmento. Apresentou convite para a realização de visitas para conhecer instalações operacionais.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve deliberação.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela PLURAL

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	06/08/2019	Hora:	9h15 às 10h00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala de conferência), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Riograndense		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Riograndense explicou que, no Rio Grande do Sul, existem dois produtores de combustíveis mais a Central Petroquímica que produz gasolina.
2. Trata-se de refinaria de baixa complexidade cuja capacidade nominal é de 17.000 bbl/dia, cujo petróleo processado é de origem argelina, haja vista que possui teor de enxofre que atende a especificação da gasolina e do diesel.
3. Foram apresentados os *crack spreads* dos cinco produtos principais da refinaria (gasolina, diesel, GLP, nafta e óleo combustível) para justificar a importância da paridade de importação para todos estes produtos, pois, do contrário, a refinaria opera com margem variável negativa.
4. Foi citado o caso da mudança de especificação da gasolina, atualmente em consulta pública pela ANP, sem haver compensação no preço do produto.
5. Foi trazida a visão de que a RANP 795/2019 se traduz em intervenção na formação de preços e que acarreta prejuízos ao mercado. A Riograndense explicou que a parametrização foi substituída pelo preço indicativo que exige a forma de cálculo, assim como o modelo inicialmente proposto, como haverá reajuste do preço e a necessidade de homologação pelo regulador, o que impede a livre concorrência.
6. Na mesma linha, a Riograndense citou que há necessidade de homologação de contratos entre produtores e distribuidores, mas não entre importadores e distribuidores, o que pode levar a um tratamento não isonômico. A forma de divulgação também seria desigual com o agente que possui site, mantendo a informação atualizada, e o agente que não possui, respondendo por e-mail, sem um prazo de resposta definido.
7. Foram recomendados o diferimento de impostos federais (PIS/COFINS) na compra de petróleo para proteger o produto nacional contra o desequilíbrio dos preços domésticos e a desoneração de tarifas incidentes sobre o produto AFRMM que representa 1,2% do preço final do produto e 25% dos gastos com frete, representando R\$ 15 milhões/ano.
8. Foi solicitada a necessidade de manutenção dos processos de licitação dos terminais marítimos para melhoria da infraestrutura logística.
9. A Riograndense explicou que possui terminal rodoferroviário (terrestre) com base primária para atendimento aos distribuidores, onde é feita a armazenagem e a mistura do biocombustível com combustível fóssil. A Riograndense faz o controle de qualidade de responsabilidade da distribuidora nos laboratórios da refinaria.
10. No caso dos contratos da Riograndense com as distribuidoras, há cláusula de volume e preço, sendo informado o preço 24 horas antes da retirada do produto.
11. Quanto à possibilidade de integração vertical, foram apresentados outros mercados fora do Brasil em que é permitida a venda direta para revendedores. Quanto menos regulamentação, melhor na visão da empresa.

DELIBERAÇÕES

1. .

ANEXOS
<ol style="list-style-type: none">1. Lista de presença2. Questionário preenchido pela Riograndense3. Apresentação da empresa

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	08/08/2019	Hora:	11:45 às 12:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Cattalini		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art. 2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Os representantes da empresa Cattalini destacaram a existência de entraves ambientais e regulatórios à decisão de investimento privado. Em particular, falou-se a demora ou falta de previsibilidade na resposta de agentes públicos responsáveis por esses temas. Assim, defenderam que, uma vez submetido os projetos, exista um prazo para uma resposta definitiva dos órgãos responsáveis.
3. Há um plano de expansão no Sul (Santa Catarina) que não teve resposta há mais de 3 anos. O investimento é um TUP de até 220 mil m³ de capacidade. Há dificuldades ambientais.
4. Em Paranaguá, um local amplamente conhecido pelo setor e mapeado ambientalmente, foi necessário aproximadamente um ano para emissão de licença ambiental. Novamente foi destacada a falta definição de prazo de resposta.
5. Foi mencionado que o estímulo à concorrência é bom, mas devem ser resguardados alguns critérios. Ainda não se tem muito claro como será a entrada de novos entrantes na atividade de refino, destacando a preocupação com o estabelecimento de monopólios regionais e com a venda direta.
6. Por parte de terminais, o portfólio de produtos é mais amplo do que simplesmente combustíveis. O livre acesso à infraestrutura deve ter cuidado para que o terminal não perca ações de comercialização.
7. Recentemente, foi ventilada a possibilidade de capacidade estática para atendimento em caso de eventual necessidade de combustíveis. A empresa afirmou que não tem condições de manter capacidade estática para atendimento quando houver interesse de importação. Por sua vez, caso haja capacidade ociosa, é interessante a negociação do uso.
8. Em relação às licitações portuárias, a Cattalini indicou que já participou de outras oportunidades, mas não tem críticas ou sugestões em relação ao edital aberto para combustíveis em Santos.
9. Por fim, foi registrado pelo agente a necessidade de cautela com a participação de distribuidores em processos de licitação portuária para não gerar monopólio local. Apesar disso, registrou não ser contrária à essa participação.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	08/08/2019	Hora:	14:00 – 14:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	ODFJELL Terminals – Granel Química Ltda. (Granel)		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

- Houve apresentação do negócio da empresa. A Granel referiu que possui um modelo de negócio muito semelhante ao do Grupo Ultra. A Granel investe em terminais portuários e no interior do Brasil, buscando investir e prestar serviços logísticos em especial de armazenagem. Possui operação em São Luís, em Rio Grande, em Santos, nas margens do Rio Paraguai e possui dois terminais de interior, que seriam bases avançadas em Palmas no Tocantins e em Teresina, conectados por ferrovia.
- Segundo a Granel, quando há empresas verticalizadas com a distribuição de combustível e que vencem licitações para operar terminais portuários, o objetivo delas não é oferecer serviços de tancagem, mas tais empresas buscam maximizar sua margem de lucro considerando toda a cadeia (sendo a tancagem apenas uma parte do seu negócio). Assim, segundo a Granel, é evidente que uma empresa verticalizada neste sentido (com operação portuária e distribuição de combustíveis) tem interesse na estrutura mercadológica das demais partes da cadeia, ao contrário da Granel que analisa o fluxo de caixa apenas no elo do mercado do terminal. Segundo a Granel, parte do porto organizado deveria, preferencialmente, ser destinado a empresas de logística que prestem serviços a uma grande quantidade de empresas no *middlestream* ou *downstream*. Na hipótese das grandes distribuidoras, em consórcio, com 70% do mercado de distribuição, ganharem a licitação dos terminais líquidos, como se verificou no exemplo de Vitória, (i) há uma concentração elevada do mercado e a formação de acordos que prejudicam a concorrência; (ii) além disto, este tipo de caso permite que as empresas prestem serviços apenas a si mesmas, se auto servindo no mercado *downstream*, modelo este que mais parece um TUP (Terminal Privado) de agentes que se auto abastecem, do que aquilo que se espera em um caso de Porto Organizado (público). Por isso, seria interessante que as regras editalícias dos arrendamentos destes terminais, em portos públicos organizados, privilegiassem empresas que não fossem verticalmente integradas.
- Além da referida questão, a Granel apontou quatro problemas, que serão a seguir referidos.
- Primeiro problema – com Cetesb:** Em relação a licenças, a Granel relatou ser difícil conseguir licenciamentos para ampliações. A Granel citou, de forma exemplificativa, um caso que demorou mais de quatro anos para conseguir a licença da Cetesb de São Paulo.
- Segundo problema – com Transpetro:** Também relatou que a Granel está neste momento, investindo em Alemoa (Santos) e houve um atraso de 6 meses no projeto, tendo em vista um conflito da Granel de um lado, com a Transpetro e com a Codesp, de outro lado. A princípio, haveria uma servidão administrativa e que seria necessário passar o líquido transportado da Granel pela área da Transpetro. Como não houve solução fácil para permitir o fluxo de produtos, no âmbito da servidão, em razão de negativas de acesso e de trâmites burocráticos, para sanar tal conflito, a Granel necessitou ingressar no Judiciário e obteve liminar, para transportar líquidos.

6. **Terceiro problema (o caso da gasolina de aviação):** De acordo com a Granel, em relação à gasolina de aviação, no final de 2017, a Petrobras procurou a Granel para importar o produto e fez um contrato específico para tanto. O contrato foi feito quando a empresa Granel tinha o arrendamento do terminal. Todavia, quando do término do arrendamento, houve um novo leilão público e outro concorrente ganhou a licitação para novo arrendamento do referido terminal. Por inúmeras vezes, a Granel buscou apoio de diferentes órgãos, para que os seus clientes (no caso a Petrobras) não fossem afetados e para que houvesse um plano de transição. Segundo a Granel, seriam necessários seis meses para que fosse adequado o transporte de gasolina de aviação para outro porto/terminal ou que a Petrobras readequasse sua demanda ao novo arrendatário. Todavia, não houve uma solução para a questão da readequação contratual de transporte de gasolina de aviação, motivo pelo qual a Petrobras foi obrigada a incorrer em elevado custo logístico para importar a gasolina de aviação referida, gerando grande impacto na elevação do custo da gasolina e, por conseguinte, do preço de passagens aéreas incorrido pela população brasileira.
7. **Quarto problema (o caso do Caulim):** De igual forma, outro problema referente à ausência de regras de transição contratual pós-mudança de arrendatários, citado pela Granel, foi o caso de um de seus clientes que trabalha com Caulim. Foi relatado que o Caulim não pode ficar parado, esperando a resolução de questões burocráticas. Assim, houve interrupção abrupta contratual após a finalização do contrato de arrendamento sem regra de transição. Deste modo, após ter expirado o contrato de arrendamento, não foi permitida a continuidade contratual, o que, segundo a Granel, gerou grande prejuízo ao seu cliente e dificuldade logística nos portos brasileiros.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	08/08/2019 / 10:00 às 10:45
Local:	Sala Plenária do Ministério de Minas e Energia, ANP e EPE (videoconferência)
Assunto:	Levantamento de contribuições com agentes de mercado e entidades públicas que atuam no setor de abastecimento de combustíveis, com vistas ao aperfeiçoamento regulatório no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE 12/2019, de 04 de junho de 2019.
Convidado:	Raízen
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

De acordo com o representante da empresa, os temas especificados nos artigos 1º e 2º da Resolução CNPE 12/2019 não são os temas mais relevantes para serem discutidos no momento atual devido à transformação recente do setor, caracterizada pela abertura do setor de refino. Segundo a empresa, esse setor deveria ser o foco para as mudanças pro-produtividade, com a abertura do mercado dependente do cumprimento das medidas do TCC firmado entre a Petrobras e o CADE.

Não obstante, na visão da empresa, o processo de desinvestimento não é suficiente para a alteração estrutural do setor porque existem monopólios regionais devido às barreiras de importação.

Segundo a empresa, as medidas mapeadas pelo Programa Combustível Brasil seriam as medidas mais importantes para serem implementadas no momento de transição do mercado, mas tais medidas não estão entre os temas prioritários devido às demais propostas existentes que são, atualmente, objeto de estudo da ANP.

A empresa citou que temas como arranjos societários não são temas prioritários para a Raízen. Ademais, foi acrescentado que a empresa não é contra a remoção de barreiras regulatórias do setor, desde que sejam precedidas de medidas necessárias para esse processo.

A empresa criticou as TPC conduzidas pela ANP, pois, nos processos de contribuições, já houve o mapeamento de soluções para a resolução de problemas do setor.

Também foi mencionado que qualquer tipo de mudança estrutural de um setor deve ser precedida de um diagnóstico para que sejam mapeados os problemas, verificando-se os motivos pelos quais o estágio atual de competição não se comporta conforme o estágio esperado para esse mercado. Segundo o representante, algumas medidas regulatórias que impõem restrições ao mercado existem por razões importantes e sua eliminação devem ser analisadas cuidadosamente.

A empresa também mencionou a necessidade de elaboração de uma análise de impacto regulatório (AIR) para a medição dos custos e benefícios de cada medida. Nesse processo, a integração entre os órgãos do governo é um fator importante na visão da empresa.

Adicionalmente, foi apontado que existe um problema de comunicação, pois não há clareza sobre o desenho desejado para o setor de *downstream*.

Em relação ao diagnóstico do setor, foram apresentados os seguintes aspectos:

- i) o setor está na fronteira entre moderadamente concentrado e não concentrado, exceto em relação às distribuidoras regionais com baixa densidade demográfica;
- ii) os postos de bandeira branca apresentam participação relevante no mercado;
- iii) a principal razão para os aumentos de preços finais recentes foram os aumentos de preços do produtor e não as margens do setor. Os tributos estaduais também aumentaram enquanto as margens de distribuição e revenda caíram;
- iv) a tributação apresenta uma magnitude alta em relação às margens, incentivando a sonegação fiscal; e
- v) houve o acirramento da competição no setor devido à alteração na política de preços da Petrobras, permitindo que realização de importação pelas distribuidoras regionais, as quais apresentam uma participação relevante em seus mercados.

Em relação aos problemas setoriais, foram apontados os listados abaixo:

- i) necessidade de criação de programas de investimento;
- ii) gargalo estrutural da infraestrutura de importação;
- iii) necessidade de revisão da atual regulação de livre acesso; e
- iv) criação de programa de investimentos.

Quanto ao aperfeiçoamento da infraestrutura, a empresa argumentou que a segurança jurídica é um elemento fundamental para que novos investimentos possam ser feitos, sendo identificada a necessidade de revisões regulatórias. Ademais, foi mencionado que, enquanto não se conclui a discussão sobre acesso de terceiros à infraestrutura, as decisões de investimentos são postergadas.

Na visão da empresa, o principal problema do setor é a quantidade de fraudes fiscais. Assim, a ideia é que sejam adotadas medidas para o combate à sonegação fiscal, que, em muitos estados, corresponde a principal fonte de arrecadação. Em relação à questão fiscal, foi apontado a necessidade de ajuste tributário: ICMS com monofasia, alíquotas harmonizadas (ao menos regionalmente) e tributação ad rem.

De acordo com a ANP, a Agência tem função limitada em relação ao combate à sonegação. Foi citada a súmula 70 do STF que impede a ANP limitar a atuação do agente do setor por questão tributária, alegando ser um problema a ser tratado pelas secretarias de fazenda respectivas.

Em relação ao quesito anterior, a empresa alegou que a sonegação fiscal ocasiona prejuízos à competição, particularmente em relação aos players menores. Nessa situação, as empresas precisam de escala e de desempenho logístico eficiente para competirem no mercado, havendo, dessa forma, maiores prejuízos às distribuidoras menores. Assim, foi acrescentado que o tratamento regulatório e fiscal do setor precisa ser isonômico a fim de não haver prejuízos à concorrência.

Para a empresa, o foco das mudanças deve considerar os seguintes aspectos, sendo prioritário o estabelecimento de um período de transição:

- i) abertura da atividade de refino a outras empresas;
- ii) reformar estrutura da cobrança de tributos; e
- iii) medidas de combate à evasão fiscal.

DELIBERAÇÕES:

XXX

ANEXOS:

- 1. lista de presença; e
- 2. questionário preenchido.

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	08/08/2019	Hora:	11:00 às 11:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Vopak		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Vopak atua no setor de produtos líquidos e liquefeitos, tendo ingressado no setor de combustíveis em 2016. Foi explicado que o setor é intensivo em capital, com o investimento para aumentar a capacidade anual de armazenagem em 60% em Alemoa, representando 2 vezes o faturamento anual.
2. O investimento no setor de combustíveis só foi possível com a mudança de política de preços da Petrobras, tendo sido usado como motivação para realizar os investimentos os estudos que a ANP e consultorias internacionais publicam.
3. A atual incerteza dos clientes da Vopak quanto à política de preços da Petrobras tem retardado investimentos em infraestrutura portuária, pois os clientes não sabem se os preços ficarão acima ou abaixo do preço internacional.
4. Quanto às renovações dos contratos de arrendamento, foi relatada bastante dificuldade da Vopak, pois a incerteza da continuidade dos contratos faz com que os investimentos sejam postergados.
5. Foi realizada a recomendação para que o Ministério de Infraestrutura participe das reuniões para que seja tratada a questão das licitações e das renovações.
6. Quanto à participação dos distribuidores nas licitações de terminais, foi esclarecido que o processo transcorreu dentro da lei e que todos possuem direito de competir. Foi explicado que o consórcio das distribuidoras (Raízen, Ipiranga e BR) atuam de forma diferente do terminal independente.
7. O consórcio de distribuidoras possui uma visão mais abrangente, pois o distribuidor integra uma cadeia de distribuição que busca viabilidade de ter o produto e de ter disponibilidade naquela região.
8. O independente não possui barreira à competição e oferece livre acesso a terceiros e nunca vai ser monoproduto, caso das distribuidoras que só movimentam combustíveis. Foi citado o caso de PECEM que só movimenta GLP, GN e combustíveis claros e a inadequação do parque de tancagem para movimentar diesel, por exemplo, cujos tanques são de 300 m³ a 1.200 m³ adequados para especialidade química.

DELIBERAÇÕES

9. N.A.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Vopak

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	13/08/2019	Hora:	10:52 às 11:15
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 4 de junho de 2019		
Convidado:	AIGLP – Associação Ibero-Americana de Gás Liquefeito do Petróleo		
Participantes:	Listas de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art. 2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Os representantes da AIGLP iniciaram a apresentação ressaltando o caráter técnico da associação e que trabalham em diversos países em discussões parecidas. Entendem que o caminho de construção de normativos é o diálogo com as instituições.
3. Foi apresentado um panorama da Associação, enfatizando que suas atividades obedecem normas de *Compliance*, têm como objetivo o intercâmbio de experiências e difusão dos pilares de um setor competitivo. Possui atuação em 15 países diferentes e têm como membros expressivos representantes da América Latina, possuindo representação do setor em quase todos os elos da cadeia do Gás Liquefeito do Petróleo - GLP.
4. Consideram como primeiro pilar do setor a marca. Afirmaram que novas tecnologia podem mudar a situação do mercado, mas que hoje a marca é o que garante a rastreabilidade da responsabilidade, sendo contra a adoção de um parque comum ou parques com possibilidade de envase de outras marcas. Defende o processo de requalificação dos recipientes, com normas específicas para tal, e acredita que a segurança é importante em todos os elos da cadeia do GLP. Defende também a livre concorrência, inclusive que haja a competição com outras fontes, como gás natural, energia elétrica etc.
5. Foi apresentado um mapa da região de atuação da AIGLP, com indicação dos modelos adotados nos países, majoritariamente com respeito à marca e sem possibilidade de enchimento fracionado.
6. Informaram que o mercado de GLP dos EUA, comumente apresentado como exemplo no setor, apresenta dificuldade de comparação com mercado brasileiro, já que o mercado de lá possui apenas 4% de atendimento por cilindros envasados, realidade oposta do Brasil. Dentro desses 4%, informaram que existe o enchimento fracionado e a venda em gaiola, que é a maioria. Os cilindros só podem ser utilizados em áreas externas, sendo o atendimento residencial feito majoritariamente a granel. Sobre o enchimento fracionado, ressaltaram que o consumo é geralmente feito na totalidade do cilindro, tendo em vista o perfil econômico dos consumidores, e que os cilindros utilizados nessa modalidade são diferentes dos utilizados no Brasil, o que necessitaria de adaptações (OPD – *Overfill Protection Devices*), cujo custo podem encaminhar posteriormente.
7. Foram apresentadas fotos da realidade dos outros mercados. Em Honduras, o governo estudava incluir o enchimento fracionado em postos de gasolina, porém concluiu que essa prática não será implantada por questões de segurança. Além disso, a falta da marca nos cilindros provocou a deterioração do parque e impossibilidade de responsabilização.
8. Na Guatemala também não se respeita a marca e apresenta cilindros em péssimo estado, já que não existe responsável pela manutenção.

9. No Paraguai quase sempre existiu enchimento fracionado em postos, porém de forma ilegal. Houve tentativa de regulamentação, porém as normas não são seguidas. O enchimento fracionado em caminhão foi uma iniciativa da empresa Petropar, porém tem gerado filas nas ruas, sem atendimento de normas de segurança, com enchimento de cilindros incompatíveis, como o P13, onde é possível encontrar a utilização até de cilindros brasileiros, mostrando um padrão de segurança muito baixo. Os representantes da AIGLP informaram que o enchimento fracionado em caminhão foi proibido e a permissão do governo para sua utilização não foi renovada. Sobre isso, afirmou-se que podem enviar consulta formal realizada ao governo paraguaio para o grupo. Ressaltaram que o enchimento fracionado continua sendo realizado nos postos, sem respeito a marca e que teoricamente deveria utilizar uma cabine isolada, porém também se formam filas e o enchimento é realizado diretamente do bico do autogas (GLP automotivo) utilizando um adaptador, sem atendimento às normas de segurança. O enchimento em postos de gasolina tornou-se comum, principalmente após a constatação de fraudes em plantas de enchimento, porém observa-se uma tendência de queda desse tipo de serviço, com o consumidor migrando para a entrega em residência. Os cilindros brasileiros são levados para o Paraguai e retornam perto do fim da vida útil.
10. O México é um grande mercado de GLP, com predominância de granel e muito parecido com o mercado dos EUA. Os cilindros mais comuns são de 20 kg, existe autogas e o enchimento em postos de gasolina era ilegal até recentemente, quando foi editada norma regularizando o serviço. Para o enchimento fracionado utilizam adaptadores direto da bomba e sem observar segurança, com ocorrência de filas e dificuldade de fiscalização das irregularidades. Existe consulta pública para regulamentar marca, parecido com o Brasil. Os representantes da AIGLP informaram que podem consultar o preço praticado, mas acreditam que não deve existir vantagem econômica no enchimento nos postos de gasolina.
11. Em Portugal, houve mudança no sistema, onde estão implantando a possibilidade de intercâmbio entre marcas com obrigação das empresas de efetuar a destroca. Em Portugal e na Espanha existe respeito à marca, não é permitido o enchimento fracionado, as distribuidoras são responsáveis pela requalificação e devem fazer a destroca dos cilindros. O preço em Portugal é livre e na Espanha estão trabalhando para a liberação.
12. O mercado peruano é muito parecido com o brasileiro, porém ainda enfrenta dificuldades de informalidade.
13. Os representantes da AIGLP destacaram que o mercado brasileiro é referência no setor (*benchmark*) e que trazem muitos representantes de outros países para aprender com a experiência do nosso mercado e da regulação do setor.
14. Ao serem questionados sobre normas de segurança e fiscalização, informaram que nos países estudados geralmente os ministérios são responsáveis pela fiscalização e que falta pessoal para essa tarefa. Os países maiores possuem órgão específicos de fiscalização. Apesar disso, mesmo países como o México enfrentam dificuldade na aplicação da lei (*law enforcement*) nos mercados muito pulverizados e falta pessoal para fiscalização. Ressaltaram que é mais eficiente quando o mesmo órgão é responsável por regular e fiscalizar o setor, e que a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP é referência nesse sentido.
15. Ao serem questionados sobre a utilização do botijão brasileiro no Paraguai para enchimento fracionado, informaram que isso ocorre de forma ilegal e com risco alto de sobreenchimento. Além disso, não utilizam válvulas de segurança e o enchimento é possível utilizando adaptadores. Mesmo o cilindro paraguaio não atende as normas de segurança para enchimento fracionado. Comentaram que existe um custo para empresas brasileiras que perdem cilindros na fronteira, porém o assunto não foi considerado como prioridade pela Receita Federal do Brasil.

16. Foram questionados se existe estudo de preços, caso seja implantado o fim do preço diferenciado do P13 e se existe expectativa de migração de consumidores para atendimento a granel. Pelo que informaram, não existe estimativa de migração para granel, talvez para novos consumidores. Ressaltaram que o consumo no México é alto no inverno e que no Brasil a migração para granel pode não fazer sentido, talvez em regiões de frio. Ressaltaram que o mercado analisa eficiência, inclusive de logística de atendimento.
17. Questionados sobre novas formas de atendimento, informaram que foram feitos estudos de *benchmark* regionais, que concluíram que o nosso modelo é o mais eficiente, que utiliza GLP envasado com possibilidade de troca dos cilindros, o que permite economia de escala. Ressaltaram que o enchimento fracionado permite fraude e que existe o risco de não cumprimento de regras de segurança pelo mercado e não faria sentido para a sociedade adotar um modelo diferente do atual.
18. Ao serem questionados sobre como é o mercado na Europa e outros países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE e a existência de enchimento fracionado nesses países, informaram que é necessário verificar quais países permitem o enchimento fracionado. Na Europa, em geral, se respeita a marca e o vínculo à distribuidora. O consumo envasado é pequeno, a maioria é a granel, por questões climáticas e não é comum a portabilidade. Já a Europa Oriental apresenta mercado parecido com Paraguai, onde se observa inicialmente a instalação para consumo em veículos e posteriormente verifica-se o desvirtuamento para enchimento de botijão, sem respeito marca e sem observância de normas de segurança.
19. Sobre o preço diferenciado, ressaltaram que existe uma subvenção para consumidores que não necessitariam, o que é uma disfunção do sistema.
20. Questionados sobre o consumo no México, ressaltaram que o país tem um consumo maior de GLP, porém sua utilização não se restringe ao consumo residencial. O GLP pode ser utilizado em veículos, aquecimento e cocção e concorre com gás natural no aquecimento doméstico. Nos EUA o atendimento também pode ser feito com tanques de GLP grandes, a granel.
21. Quando questionados se existe convivência de modelos em outros países com marca e sem marca, informaram que países que respeitam a marca não são híbridos. Na Colômbia vincula-se o consumidor à marca, mas, no geral, os mercados são iguais ao brasileiro. No México o mercado é híbrido, mas está em consulta pública para migrar para modelo só de marca. No Paraguai e na América Central, os mercados não têm marca. No Peru existe norma de mercado para respeitar a marca, porém não existe força legal para respeito a essa norma.
22. Houve questionamento da existência de análise sobre a composição do GLP nesses países, pelo que informaram que, em geral, a composição depende da predominância de importação dos EUA ou produção em refinarias, mas que verificariam se existem os dados para envio.
23. Por fim, foi comentado que foi feita uma análise comparando os dados de um relatório da OCDE sobre o mercado do México com o mercado brasileiro, no qual se concluiu que nosso mercado continua sendo considerado referência, e que vai encaminhar o referido documento por e-mail.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	13/08/2019	Hora:	11:45 às 12:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	ATEM		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A ATEM atua na distribuição de combustíveis e no setor de energia, fornecendo combustíveis para produtores independentes, há 23 anos. Trata-se de empresa familiar com atuação, principalmente, na região Norte do País que vem buscando expandir suas operações para outros mercados.
2. A empresa tem sofrido ações judiciais de outros players (empresas maiores), ataques na mídia por meio de notícias falsas e solicita a elaboração de legislação mais forte da ANP no sentido de proteger a empresa, como, por exemplo, a edição de Resolução específica sobre concorrência.
3. A empresa considera um avanço o fato de a ANP ter permitido que as distribuidoras importem diretamente e explicou que as operações de importação são conduzidas pela importadora constituída pelo grupo, AM Energia.
4. Quanto à possibilidade de a distribuidora atuar de forma verticalizada, considera importante ter a abertura do leque de oportunidades. Há interesse da empresa na compra de refinarias, mas considera forte a exigência para participar do processo de desinvestimento da Petrobras, cujas condições financeiras requeridas são muito superiores à capacidade da empresa. Entende que a empresa deve buscar investidores/parceiros, mas não tem como comprovar o registro no balanço contábil em torno de R\$ 3 bilhões.
5. Perguntada sobre a possibilidade de haver concentração de mercado na região Norte com a aquisição da REMAN por um grupo que já possua uma estrutura de distribuição estabelecida, a ATEM considera preocupante, pois a REMAN, além de responder pela produção de combustíveis para abastecer a região Norte, possui a infraestrutura requerida para realização das importações. Apresentou que existe uma série de preocupações relacionadas à concorrência e ao mercado.
6. Solicitou que esta aquisição seja apreciada pelo CADE, tendo sido informada que deveria informar a esta instituição quais eram as principais preocupações.
7. Quanto à avaliação das licitações portuárias, informou que a empresa se organizou para participar dos leilões no Pará, mas que as empresas que já atuam no mercado formaram um consórcio que afastou e dificultou a competição pelos valores apresentados no processo. Defende que exista uma competição mais equilibrada e informou que espera que o CADE investigue este processo, assim como já noticiado na imprensa.
8. Quanto ao acesso à infraestrutura quando operada por distribuidoras em *pool* ou terminais, informou que há dificuldade de acesso quando a operação é realizada por distribuidoras, pois há dificuldade de se negociar acesso e preço.

DELIBERAÇÕES
9. N.A.
ANEXOS
1. Lista de presença 2. Questionário preenchido pela ATEM

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	13/08/2019	Hora:	16:30 às 17:50
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	FOGÁS		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A FOGÁS é um pequena empresa regional (1,8% do mercado nacional). Iniciou na década de 50, em Manaus. Atua em praticamente toda a região Norte do país e irá inaugurar, em breve, um centro de distribuição em Cuiabá/MS. Primeira empresa do Brasil a introduzir vasilhames de menor capacidade - 8kg, 5kg e 10kg em 2001, 2004 e 2019, respectivamente -, além de atuar com o de 13 kg.
2. Na última década, a partir de testes de mercado, começou a estudar uma nova válvula de GLP, de engate rápido, que facilitasse a conexão com o regulador do vasilhame. A válvula predominante no Brasil é de enroscar. Momento de maior preocupação do consumidor. A FOGÁS lançou outro vasilhame em 2019, de 10 kg, com a válvula de engate rápido, sem necessidade de alterar o regulador, podendo optar por enroscar, se quiser.
3. Todos os vasilhames da empresa são intercambiáveis – entre si e com os vasilhames das demais distribuidoras, independentemente do tamanho. Resolução CNP 13/76 determina a intercambialidade. Nunca houve problema.
4. Discorreu sobre o aplicativo de celular da empresa, com informações sobre preços, prazo de entrega, localização das vendas e avaliações dos clientes.
5. O custo da regulação, embora não seja percebida pela sociedade, é onerosa. Grande complexidade regulatória: a) Regulação nos diversos níveis da federação, muitas vezes conflitantes; b) distorções de alíquotas de ICMS em vasilhames de diferentes tamanhos; c) precificação da Petrobrás, baseado em 2 preços, baseada na capacidade da embalagem, não no real uso. Consequência: embalagens usadas para uso doméstico mas classificadas como industrial (colégios, escolas, quartéis, prédios), e vice-versa; d) distorções no processo de precificação do GLP por não se considerar de forma adequada o custo da distância (obtido a partir de médias); e) o GLP tem número infindável de usos no exterior, mas no Brasil, o uso é limitado, desestimulando a pesquisa.
6. Não tem importações de GLP. O único agente importador é a Petrobrás. Elevada incerteza. A FOGÁS importa um tipo de gás (isobutano), para cliente específico, mas não GLP. Importa para fábrica de isqueiro. Mas tem que reportar como GLP industrial para a Petrobrás.
7. Imperfeições regulatórias no plano municipal. Planos Diretores que não permitem posto de venda no perímetro urbano a partir de determinado tamanho ou somente em corredor urbano (muito valorizados). Regulação deve ser estudada em todos os níveis (municipal, estadual e federal).
8. ME: Participação da FOGÁS na região Norte? Estima ser de 60%. Sistema de troca? Não há restrição. Realizado de forma rotineira. Pode retirar vasilhame sem necessariamente outro para trocar, caso necessário (sistema de crédito e débito de vasilhames).
9. Marca é fundamental para orientar o consumidor na sua percepção do produto. Construção de uma relação de confiança. GLP é um produto complexo – questão da segurança, durabilidade, metrologia, química, inspeção e assistência técnica.

10. ME: Há estatística sobre problemas na válvula? Não há problema na válvula. A válvula é inspecionada pelas distribuidoras no ato do envasamento e na requalificação. O problema é o regulador (e a mangueira), que muitas vezes está vencido na casa do cliente.
11. ME: Participação de cada tipo de vasilhame? Embalagem pequena é mais para o meio urbano que rural. Participação de 1%, 2% na área rural. Custo de deslocamento. Na área urbana, P-5, P-8 e P-13 é aproximadamente 30% em número de embalagens. Se for volume talvez seja cerca de 15%.
12. ME: Da experiência internacional, o que se pode aplicar aqui? Necessidade de se implantar um regime de boa-fé. Alta complexidade regulatória, mas não há margem para erro no Brasil (“*by the book*”). Regulação deveria focar em medidas reparadoras e não punitivas. Implementar margem de tolerância.
13. MME: Quanto fica o preço do produto por quilo em cada um dos vasilhames? Embalagens menores tem mesmo custo de produção que as embalagens normais. Pouca oscilação (entre 0% e 10%. P-10 tem mesmo preço do P-13. P-5 e P-8 estão precificadas com margem até 10%. Mas são preços do distribuidor. Revendedor é livre e pode precificar de forma diferente, por exemplo, com base em custo de transporte. A distribuidora não interfere nos preços dos revendedores, mas a ANP deve ter essa informação.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve deliberação.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela FOGÁS

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	13/08/2019	Hora:	09:00 às 09:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Supergasbrás		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Foram apresentados e explicados os objetivos das reuniões em atendimento à Resolução CNPE 12/2019 e aberta a palavra à Supergasbrás para suas considerações sobre o questionário ou outras que julgar pertinentes, dentro do escopo e tema em estudo.
2. A Supergasbrás exarou sua preocupação com o mesmo tema estar sendo discutido em dois fóruns distintos.
3. Foi esclarecido que os trabalhos seguem o escopo estabelecido pelo art. 2º da Resolução nº 12 do CNPE e que o assunto entra em pauta na medida em que o GT discute estruturas de mercado no tópico sobre verticalização.
4. A Supergasbrás então rebateu, alegando que questões relacionadas à regulação devem ser precedidas de Análise de Impacto regulatório (AIR).
5. Esclareceu que defende dois pontos: i. fim da diferenciação de preços e ii. A liberação de outros usos para o GLP.
6. A Supergasbrás entende que com os referidos pontos a competição seguramente será melhorada.
7. Externou que os dois preços praticados pela Petrobras trazem problemas diversos, entre eles o ensejo a fraudes.
8. Informou que a SEM, uma das empresas da holding com atuação internacional na comercialização de 7 milhões de toneladas ano de GLP, não atua no Brasil por conta da existência de dois preços.
9. Destacou o fato de a Petrobras ser monopolista de fato e que os agentes entrantes deverão competir com agente dominante.
10. Ressaltou que o GLP pretende competir em condições iguais com as outras energias.
11. Acredita que o assunto referente ao desinvestimento da Petrobras está sendo bem encaminhado, mas somente acredita quando o processo for finalizado.
12. Propõe que para a competição seria adequado simplificar as normas, como a NBR 15014, que ainda necessita de revisão. Ressaltou a Resolução 70/2011 que estabelece as exigências para estacionamentos de revendas impondo restrições em amparo técnico.
13. Aduziu ainda a necessidade de unificação do ICMS, que gera um elevado custo tributário nas operações.
14. Pontuou que as revendas têm trazido melhorias para o consumidor e que tem uma área dedicada a inovações, entre as quais destacou o aplicativo para entrega do gás, sistema com botão para acionamento da entrega na casa do consumidor entre outros mecanismos de melhoria dos serviços.
15. Quanto à requalificação, explanou breve histórico registrando que até 1990 havia um modelo extremamente regulado pelo CNP, com preços tabelados. Registrou que nos anos 1990, durante

- a Guerra do Iraque, a Lei 8.176/1991 entrou em vigor num mercado onde empresas com revendas conviveram com modelos regulatórios que quase às levaram à ruína.
16. A Supergasbrás destacou que em 1996 foi estabelecido o código de auto-regulamentação, que considera um modelo para o mundo.
 17. A Supergasbrás informou que investe R\$ 160 milhões por ano em requalificação e que já investiu R\$ 1,4 bilhões.
 18. Seu representante informou conhecer países como Honduras, Nicarágua e México, onde a qualidade dos recipientes é muito baixa e ocorrem acedentes.
 19. Sobre o enchimento fracionado, informou que há modelos no mundo, mas na América Latina existe no Paraguai.
 20. Ressaltou que o Governo Paraguaio suspendeu essa modalidade de fornecimento devido A`s filas e riscos à população.
 21. A Supergasbras apontou que os modelos existentes têm utilização diversa da brasileira e que os botijões são diferentes, que nos EUA os botijões são diferentes, as instalações distantes e o uso é *outdoor*.
 22. Exemplificou entre os riscos o da população sem acesso ser atendida por atravessadores que vão pegar esse botijão e prestar serviços de transporte sem garantias.
 23. Por fim lembrou que um mercado sem marca é um mercado onde não se investe em segurança e que como advogado entende ser inconstitucional aflara em marca, concluindo que no mundo não há previsão de mercado com desrespeito à marca, mas sim falta de *law enforcement*.
 - 24. Declarações do Sr. José Tavares.**
 25. O Senhor José Tavares iniciou uma explanação sobre o histórico do setor, lembrando que em 1976, por meio da Resolução 13/1976 do CNP, o setor foi criado como um “cartel administrado”, onde o governo controlava o consumo.
 26. O governo Collor implodiu os marcos em um momento onde não havia CADE nem ANP. A decisão era fundamentada na existência de um cartel, mas não havia marco regulatório.
 27. Entende que as restrições ao uso são decorrentes da Resolução 04/2005 e que são necessárias a sua revogação e a liberação dos usos diversos para se iniciar um processo de desconcentração do setor.
 28. Afirmou que no Brasil existem 24 bases e 140 unidades de engarrafamento e que mudanças implicariam em mudar as atividades de engarrafamento ou aumentar as unidades.
 29. Entende que o fim da resolução CNPE 04/2005 e a liberação de outros usos aumentaria o mercado em 80%.
 30. Alegou que a marca possui características que tem a ver como a empresa administra e trabalha a sua visibilidade.
 31. Entende que com 4 medidas (aumento da infraestrutura de suprimento primário, novas unidade de engarrafamento, revogação da Res. CNPE 04/2005 e liberação de outros usos se terá a desconcentração e o mercado desejado.
 32. Afirmou não conhecer mercado nenhum no mundo sem marca, e que apesar do produto não ter diferença seu provedor deve ser identificado.
 33. Acredita que o grau de concentração pode cair no longo prazo e que há melhorias de eficiências a serem implementadas.
 - 34. Retorno à palavra da Supergasbrás**
 35. Perguntada sobre qual seria sua posição sobre a propriedade dos botijões, a Supergasbrás entende que a propriedade é compartilhada. Quando o botijão está com o consumidor é dele para fazer o que bem entender, mas quando está com a distribuidora é dela.

36. Perguntada se a destroca dificulta a entrada de agentes, a Supergasbrás afirmou que não dificulta, que o mercado tem empresas maiores e menores e que “não existe essa história de se esconder botijões”.
37. Indagada se a regulação gera assimetria de custos entre grandes e pequenos, diz não saber informar por não possuir os custos de seus concorrentes.
38. Lembrou que sua empresa respondeu a processos sobre cartel e hoje não integra sua política saber sobre custos de concorrentes, sendo estas informações de propriedade de cada uma.
- 39. Declarações do Sr. José Tavares (Cont.).**
40. O senhor José Tavares declarou que o setor de glp é um dos mais transparentes, pois se tem muitas informações no site da ANP e que esta acompanha o setor junto com o CADE.
41. Recomendou olhar a Geografia e a História, pois o setor começou como um cartel na década de 1970.
42. Lembrou que todos se reuniam para discutir preços por ser uma cultura à época, mas que hoje, tendo a ANP e o CADE como referências mundiais não se deve perder tempo com as questões que estão sendo discutidas.
- 43. Retorno à palavra da Supergasbrás**
44. Indagada se foi responsabilizada em caso de acidentes ou incêndios, a Supergasbrás informou que suas operações são cobertas por seguro e quando tem um acidente a distribuidora é envolvida e que é uma política da empresa cobrir danos, ainda que a responsabilidade seja do consumidor.
45. Questionou, quanto à verticalização, diz não saber qual seria a racionalidade de ingressar em um segmento onde já há forte concorrência como a revenda, que o fracionado não funcionaria sem a marca, mas que na realidade brasileira não funcionaria, pois a ANP não consegue fiscalizar as revendas.
46. No entanto alega que as distribuidoras conseguem cumprir todos os prazos e normas de requalificação, mas que com as mudanças regulatórias terão problemas e será a ruína do sistema.
47. O Sr. José Tavares pontuou que quanto o mercado é de serviço há assimetria de informação, que as pessoas compram o serviço e, portanto, têm de saber quem é o agente.
48. A SHV (Supergasbrás) finalizou afirmando categoricamente que acredita no respeito à marca e que não atua em países onde ela não é respeitada.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	15/08/2019 / 10:00 às 10:45
Local:	Sala 957 - Sala do Ministério de Minas e Energia, ANP (videoconferência)
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019
Convidado:	BR Distribuidora
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

1. A BR Distribuidora aprecia o mercado competitivo e entende que em determinados momentos esse mercado necessita de uma maior participação do estado no apoio a sua fiscalização, para que de fato possa existir uma competição com igualdade de condições.
2. Foi apontado que 80% dos problemas do mercado da distribuição de combustíveis são relacionados à questão tributária, sendo fundamental a criação de um ambiente de tributação simplificado, para que exista competição em níveis saudáveis, em que todos os agentes possam exercer suas funções de forma isonômica, principalmente no que atine à arrecadação de impostos e à emissão de notas fiscais, no sentido de impedir o mercado irregular.
3. Entende-se que as questões de tributação e de sonegação de impostos devem ser previamente discutidas, dentre essas questões destacam-se: (i) a venda de combustíveis por distribuidora sem emissão de nota fiscal; (ii) as correntes de diesel e gasolina importadas com alíquota diferenciada; (iii) o “passeio de nota fiscal”; (iv) a simulação interestadual devido às diferenças de alíquotas do ICMS; (v) as “barrigas de aluguel”; (vi) o devedor contumaz; (vii) as liminares contra regimes especiais e pagamento de tributos e os (viii) incentivos fiscais.
4. Houve o questionamento se a BR tem participado das discussões do PLS 284/2017 - que trata de devedor contumaz - e da PEC 45/2019 - que altera o sistema tributário nacional? A BR Distribuidora respondeu que sim e que inclusive tem uma proposta de emenda que irá ser apresentada pelo IBP para o caso da PEC 45/2019.
5. Também foi questionado o que falta para que esses projetos, do ponto de vista da BR Distribuidora, para que esses projetos sejam votados mais rapidamente? A empresa respondeu que com a proposta de emenda à PEC será possível resolver grande parte dos problemas atinentes à questão tributária e que hoje já existem tecnologias para que se façam fiscalizações dentro de usinas, distribuidoras e até em cargas importadas de gasolina e diesel, que, por exemplo, podem ser efetuadas no ponto de recepção do produto e/ou no ponto de entrega, como medidores de vazão e sensores de tanque.
6. Também foi destacado o importante papel do Programa Pró-dutos, destinado ao combate ao furto em dutos de combustíveis e destacado que se existe alguém perfurando dutos também existem alguém recebendo e comercializando o produto desse furto.
7. A empresa também observou que o tamanho da carga tributária incidente nos combustíveis funciona como um importante incentivo à prática de sonegação fiscal, além de aspectos relacionados à impunidade e a dificuldade de fiscalização.
8. Foi salientado que qualquer benefício tributário que o fraudador obtenha é profundamente danoso à concorrência.
9. A BR Distribuidora entende que se houver um tributo monofásico federal (PIS, CONFINS) e estadual (ICMS) de forma concomitante não existe problema com a venda direta de etanol.
10. Foi questionado que, como hoje existe o problema do devedor contumaz com as distribuidoras e não o mesmo problema com as usinas com a implementação da monofasia? A empresa

respondeu que no caso das usinas, que consiste em uma figura estática passível de ser fiscalizada de forma efetiva. Entretanto, no caso de “barrigas de aluguel” é bem mais difícil essa fiscalização, embora entende-se que com a monofasia, a regra do devedor contumaz, fiscalização e tecnologia é possível resolver o problema.

11. Salientou-se a importância de que o mercado de trabalho de forma isonômica entre os agentes, em que as obrigações que uma determinada usina teria que ter em relação à qualidade, estoques deve ser igual às da distribuidora, além de uma avaliação do impacto dessa medida no programa RenovaBio, tendo em vista que as distribuidoras fazem parte desse programa na questão dos Cbios.
12. A empresa destacou que se os TRRs forem tratados de forma isonômica com as distribuidoras, que hoje têm que apresentar (Resolução ANP 58/2014) capital social mínimo de R\$ 4,5 milhões e 750 m³ de tancagem e os TRRs (Resolução ANP 08/2007) que têm que possuir no mínimo R\$ 400 mil de capital social, 45 m³ de tancagem e três caminhões-tanque, próprios ou arrendados mercantilmente, com capacidade total de 30 m³. Com a mudança na norma entende-se que ocorrerá a proliferação de TRRs que é positivo para a concorrência, embora deve-se observar a isonomia em relação às regulações obrigatórias exigidas das distribuidoras.
13. Em caso de mudança na norma com a abertura do mercado para inclusão de uma maior participação dos TRRs a empresa entende que o ideal é se chegar ao meio termo, com todos os agentes submetidos as mesmas regras em relação ao estoque mínimo, capital social, tancagem.
14. Um dos representantes da ANP salientou que no que atine à discussão em tela, não se concebe possibilitar aos TRRs efetuar a mistura do diesel A com o biodiesel, mas sim possibilitar aos TRRs comprar o etanol hidratado direto das usinas e o diesel C e a gasolina A permanecer a obrigação dele de comprar das distribuidoras, fato que não consistiria em uma equiparação dos TRRs com as distribuidoras, que continuariam com a responsabilidade de cumprir todos os requisitos da mistura de combustíveis. Por fim, foi observado que não caberia exigir dos TRRs o aumento do volume de tancagem uma vez que ele não iria efetuar a mistura.
15. Por outro lado, a empresa pontuou que, se a intenção é de possibilitar aos TRRs ofertar seus produtos a um mercado mais amplo, por que não, também, abrir a reserva de mercado que existe aos TRRs para os postos revendedores, permitindo que esses possam entregar para uma fazenda e/ou clientes com tancagens inferiores a 15 m³? Tal permissão traria uma isonomia concorrencial para o segmento.
16. Atinente à infraestrutura e acesso a ativos a terceiros, a BR Distribuidora entende que é necessário estimular a instalação de novos ativos pelo poder público, sendo esse apoio e o investimento fundamental para atrair novos investidores para gerar um ambiente mais seguro e se o poder público não contribuir fica mais difícil a entrada de novos investidores.
17. De acordo com a empresa entende que os principais portos do País precisam de uma infraestrutura de transporte ferroviária, a fim de facilitar à logística e reduzir custos de transporte, além de melhorar as regras regulatórias em termos ambientais, para reduzir o intervalo de tempo para obtenção de licença ambiental e nível de exigência de órgãos ambientais, para que se tenha condições de tornar mais fácil a atração de investimentos.
18. A BR Distribuidora entende como positivo a facilitação do acesso às infraestruturas, mas é importante garantir o direito de acesso ao proprietário e que o livre acesso atenda a uma tarifa de mercado, preservando a rentabilidade do investimento, sendo que a não observância dos investimentos realizados por seu proprietário, poderá desestimular a atratividade de novos projetos de investimentos em infraestrutura no País.
19. Foi pontuado que a empresa entende que a bandeira dos postos revendedores representa a identidade e que consiste em um instrumento de proteção dos direitos do consumidor, uma vez que a escolha está baseada nas condições e garantias que estes postos oferecem.

20. Por fim, foi destacado que no caso do devedor contumaz o Refiz (que consiste em um programa destinado à regularização tributária de empresários e pessoa física) possibilita a legitimação da prática irregular de sonegação de impostos, uma vez que possibilita a divisão da dívida em várias parcelas.
21. O representante do Cade perguntou se no caso das distribuidoras existe a possibilidade de utilizar o Refis? A empresa respondeu que sim que utiliza o Refiz, mas que é necessário distinguir o caso do devedor eventual do devedor contumaz. O devedor eventual, muitas vezes, é aquele que deixa de pagar o tributo para poder pagar a folha de pagamento porque o País está em crise, mas o que é mais preocupante é o caso do devedor contumaz que adota em sua estratégia de negócios a prática de não pagar tributo.
22. Um dos representantes do Ministério da Economia pontou que o PLS 784/2017 tem justamente o intuito de complementar a legislação no sentido de diferenciar e dar tratamento distinto para o caso do devedor contumaz, uma vez que versa sobre fraudes reiteradas de sonegação dos tributos.
23. Um dos representantes da ANP questionou se é verdade a notícia de que a BR Distribuidora está com o intuito de retirar a bandeira de 800 postos? A empresa informou que já retirou à bandeira de grande parte desses postos que têm contratos com a BR, mas que estão comprando combustíveis de outras distribuidoras. Em muitos casos a bandeira já foi retirada e os demais casos estão em processo de avaliação no âmbito judiciário. Foi informado de que em média o processo judicial leva 5 anos, mas em média em 45 dias a empresa obtém a liminar para a retirada da marca da BR Distribuidora, em que 90% dessas liminares são mantidas com o término do processo judicial.
24. A ANP questionou qual o percentual de postos é de propriedade do revendedor? Quantos a BR tem propriedade do terreno ou da alocação dos postos? A empresa respondeu que hoje existem cerca de 8.000 postos embandeirados e destes a empresa dispõe de 420 em que a BR detém propriedade do terreno e/ou a responsabilidade pela alocação dos postos.
25. A ANP perguntou se quando ocorre a retirada da bandeira de algum posto, a ANP é informada? A empresa respondeu que em alguns casos a ANP é informada.
26. A empresa ainda destacou mais uma vez a importância: (i) da discussão de formas de evitar o comércio irregular; (ii) de avançar na questão tributária; (iii) na busca de uma punição mais severa ao devedor contumaz.
27. Por fim, a BR Distribuidora salientou que deseja um cenário com um mercado uma competição mais saudável, em que todos sejam submetidos às mesmas regras e que todos paguem seus impostos de forma regular.

DELIBERAÇÕES:

1. A BR Distribuidora irá informar qual o intervalo de tempo que leva para a completa retirada da bandeira de um posto revendedor, após identificada irregularidade na prática de comercialização de combustíveis como, por exemplo, a aquisição de combustíveis de distribuidoras de bandeira branca.

DOCUMENTOS ANEXADOS:

1. Lista de presença
2. Apresentação da BR Distribuidora

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	08/08/2019	Hora:	11:20 – 12:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Refit		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Houve apresentação de um vídeo introdutório da Refit, a respeito de sua história, desde 1945 até os dias atuais.
2. A Refit possui capacidade de armazenagem relevante, inclusive para distribuição, podendo as distribuidoras armazenarem e misturarem anidro no local, podendo sair o combustível da Refit, pelas distribuidoras, já com gasolina C.
3. O Grupo atual - quando chegou no negócio - levou 2 anos buscando resolver o passivo (ambiental, tributário, trabalhista, entre outros). Mesmo assim, em 2012, sofreu desapropriação, para que seu terreno fosse usado para moradias populares. Em julho de 2014, o STF revogou o decreto de desapropriação do local. Durante este período, houve perdas derivadas da menor produção da Refinaria. O Estado do Rio de Janeiro foi responsabilizado pela referida perda e pela edição do referido decreto tido por inconstitucional. Há 5 anos opera como agente privado, após a resolução de tais problemas. O volume médio de produção atual é de 55 milhões de litros de gasolina A. Houve investimento de 63 milhões de Reais desde 2009 na recuperação de ativos.
4. A Refit busca atender exclusivamente postos bandeiras brancas. Refere que estes postos de bandeira branca representam 40% em termos de números de postos, mas representam menos de 30% em volume. Estes postos, segundo a Refit, sofreram - por algum período - uma campanha difamatória, por parte das grandes empresas distribuidoras de combustíveis, em relação à qualidade dos produtos comercializados.
5. Para efeito de competitividade, em termos de fidelidade à bandeira, entende a Refit que a norma regulatória deva ser flexibilizada. Também, entende que os distribuidores não devem ser um elo obrigatório na cadeia de petróleo. Fez referência ao fato de que a redução de preços nas refinarias não é prontamente repassada aos postos de combustíveis, muito embora tal redução sirva para aumento de margem das distribuidoras. A decisão de venda de combustível da usina, da refinaria e do importador, diretamente aos postos de combustível, também, segundo a Refit, deveria ser permitida pela Regulação. Entende a Refit que o tipo de regulação atual auxilia na manutenção às estruturas de monopólio e oligopólio do setor.
6. Com custos menores, derivados de um processo maior de concorrência, caso se flexibilize a Regulação, o preço ao consumidor irá diminuir, segundo a Refit. Entende a Refit, também, que o volume mínimo de capacidade (par.1º do art.31 da Resolução 5/2014 da ANP) e o capital social mínimo de distribuidores protegem o oligopólio dos distribuidores. A Refit verifica que o alto grau de concentração na cadeia de produção de petróleo em refino e em distribuição é responsável pelos altos preços do setor.
7. A respeito do futuro, a Refit está apostando no futuro e refere que as travas regulatórias impedem um maior nível de investimento no Brasil.
8. A Refit alega que o órgão ambiental suspendeu a licença de seus dutos, sendo que atualmente já conseguiu a referida licença. Contudo, como os seus dutos ficaram fora de operação, Docas,

Marinha e outros órgãos solicitaram adaptações atuais. Deste modo, uma vez que tais adaptações sejam feitas, a Refit pretende utilizar tais dutos em breve. O uso destes dutos permitirá que a Refit tenha custos menores.

9. O acesso a terminais e a dutos é outro ponto que precisa ser destravado e ampliado. No Brasil há 9 mil km de dutos, contra 30 mil da Argentina e contra 500 mil km dos Estados Unidos. Neste momento, a possibilidade de operar capacidade ociosa de alguns dutos por outros players pode ser interessante, embora não tenha solicitado acesso até o momento.
10. Há uma capacidade, da Refit, em Santos contratada, trazida por carreta para o Rio de Janeiro (referente a dois navios). Disse que usa este tipo de operação, tendo em vista particularidades do mercado brasileiro.
11. A Refit fez menção a projeto sociais que incentiva (que já beneficiou mais de 15 mil famílias).
12. Possui interesse na venda de gasolina de aviação, embora ainda não o faça. Busca adentrar no mercado com prudência, para preservar a qualidade dos produtos, dando passos correspondentes à possibilidade do investimento. Após ter efetivamente entrado no mercado gasolina A, pretende, em breve, adentrar no mercado de diesel.
13. A Refit não participa do mercado de GLP. Entende que o envase parcial de botijões deveria ser permitido, em razão da maior liberdade de tal permissão. Se há quem queira fazer o envase parcial, na opinião da Refit, deveria ter tal possibilidade. Também, entende que a venda de GLP de outras marcas que não aquela estampada no botijão deveria ser permitida (como é feito em cilindros de GNV). Apoiar, também, a venda direta de GLP da refinaria, produtor ou distribuidor para o consumidor final.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	15/08/2019	Hora:	14:15 às 15:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Total/Zema		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art. 2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Os representantes da Total apresentaram a estrutura do grupo, atualmente com 3 mil funcionários no Brasil. Total lubrificantes Sema Petróleo atua na distribuição. Adquirida no final de 2018, a empresa atua em Minas, Mato Grosso, SP, GO e RJ.
3. A empresa demonstrou interesse no desenvolvimento de um mercado mais competitivo, que respeita a regulação, investindo no varejo, na logística e inovação.
4. Os representantes da Total indicaram que suportam as respostas providenciadas pela Plural e pela Federação Brasilcom. Em particular, ressaltaram a importância de mudanças na esfera tributária. Foi comentado o movimento em torno da reforma tributária, mas, segundo os agentes, a monofasia dos tributos incidentes sobre os combustíveis torna mais fácil a tarefa de tributar.
5. Foi indicado que, para passar do modelo atual do *downstream* no Brasil para o modelo futuro, é importante fiscalização, implementação da monofasia tributária e punição aos infratores. Além disso, é necessária abertura do refino e assegurar uma alternativa à produção de derivados. A Total afirmou que a abertura do refino vai permitir maior concorrência. Deve-se, contudo, evitar a formação de monopólios regionais, destacando a importância da importação. Reforçou-se a necessidade de investimento em infraestrutura logística.
6. Remoção das barreiras regulatórias tem uma importância menor que os demais aspectos ressaltados. Demonstraram preocupação de que sejam realizados estudos antes da remoção de barreiras regulatórias (i.e. venda direta, verticalização), e de que sejam respeitadas regras de segurança. A Total informou que respeita as regras dos países e adicionalmente tem suas políticas de controle e segurança para lidar com produtos perigosos.
7. Foi apontado o receio de que, com as mudanças das regras em vigentes, o *player* não tenha a fiscalização adequada. Reforçou-se a necessidade de equalizar os deveres dos atuantes no mesmo ramo. Também foi registrado pela empresa que a ligação contratual entre os agentes (refino, distribuição e revenda) é mais importante que os agentes.
8. Por fim, após questionado pelo comitê, a Total ficou de pesquisar, e enviar para o grupo que está analisando o tema a partir da Resolução CNPE nº 12/2019, a existência de legislação para impedir a venda direta da refinaria para os postos nos outros países em que a empresa atua.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME

2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	20/08/2019	Hora:	10:00 às 11:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis – IBP		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O IBP defende um mercado aberto, competitivo, que atraia investimentos e mais atores à indústria. Um mercado com múltiplos agente, regras claras, preços livres, isonomia entre agentes e uma matriz diversificada.
2. No entendimento do Instituto, a situação brasileira se difere de mercados maduros, pois advém de um monopólio construído por lei, não se confundindo com uma concentração de mercado. Afirma ainda que, na Petrobrás, o planejamento visava um menor custo de abastecimento e o menor investimento possível a partir dos ativos existentes.
3. O IBP enfatiza também, o privilégio brasileiro de possuir uma indústria grandiosa de biocombustíveis, aliada a abundância de petróleo. Ressaltou que não se perca de vista, na formulação das políticas, a importância de se ter uma matriz diversificada e equilibrada.
4. A entidade acredita que as questões estruturantes são: a) Criação de ambiente favorável a entrada de novos agentes; b) Política sustentável de preços livres de mercado, alinhados com o mercado internacional; c) Credibilidade – não é uma regulação nova que vá trazer novos investimentos à indústria, mas uma história de credibilidade do país; d) Ambiente tributário simplificado, especialmente na indústria do petróleo, alguns fatores favorecem as irregularidades; e) Aprimoramento no arcabouço regulatório, com regras mais claras, acompanhadas de análises globais, buscando a segurança jurídica.
5. Quanto aos dutos e terminais, o IBP acredita que os investimentos não acontecem devido a regulação complexa. Os licenciamentos ambientais têm prazos muito dilatados e exigências mutáveis ao longo do processo.
6. Sugere a necessidade de medidas efetivas no combate a fraudes, inadimplência roubos e adulterações de combustíveis, especialmente no setor de distribuição. Afirma que os prejuízos da Petrobras alcançam a casa dos bilhões de reais ao ano. Adicionalmente, a carga de ICMS em relação a margem é muito elevada. O IBP não enxerga que tenham sido adotadas ações para acabar definitivamente com o problema.
7. A entidade reforça a importância de estímulos aos investimentos em infraestrutura. Relata, também, que nos EUA e na Europa, dutos são os investimentos preferenciais dos fundos de pensão.
8. O IBP defende o fim da diferenciação por uso do glp, o que favoreceria a expansão da indústria.
9. Quanto a simplificação tributária, o IBP busca a eliminação da imunidade tributária nas operações interestaduais. Afirma que é mais rentável mandar o petróleo para a China do que para outro estado, devido ao ICMS. Nesse sentido, seria necessária a uniformização do ICMS em todos os estados.
10. No entendimento do IBP, a adoção de alíquota “ad rem” reduzira as flutuações no preço dos combustíveis. Adicionalmente, defende um imposto único por tributo e a adoção de imposto flexível como forma de facilitar a compensação da variação da dinâmica de preço.

11. Segundo estudo elaborado pelo IBP, caso o Renovabio seja exitoso, haverá a necessidade de investimentos de infraestrutura na ordem de 82 bilhões de reais nos próximos 5 anos.
12. No que se refere à política sustentável de preços de mercado, a história de credibilidade e liberdade de formação de preços é que traz os investimentos. O IBP defendeu que a competição entre refinarias não existe. A formação de preços se pauta pela paridade de importação e exportação. Outros aspectos destacados foram: paridade internacional livre, transparência de preços publicação de preço e processos expeditos de análises de abusos concorrenciais.
13. Quanto a melhoria na regulação, o IBP destacou medidas para reproduzir a regulação exitosa em mercados internacionais, e, em especial, a necessidade de simplificação e diminuição dos prazos nos processos de licenciamento.
14. O IBP acredita que o grande desafio é criar um ambiente de negócio no mercado financeiro (debentures, por exemplo) com contratos de longo prazo que garantam a utilização de dutos. Seria necessário criar as condições que deixem claro o estímulo a este tipo de investimento.
15. Quanto à política de biocombustíveis, o IBP alerta a respeito da necessidade equilibrar o aproveitamento as reservas de petróleo e a riqueza da indústria de biocombustíveis. No que se refere à mistura obrigatória do etanol à gasolina, essa não onera o consumidor. Entretanto, o IBP reforça o entendimento que os certificados do programa Renovabio podem, no longo prazo, representar um impacto econômico negativo sobre a indústria de petróleo.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	20/08/2019	Hora:	15:15 às 16:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Liquigás		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art. 2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
2. Os representantes da Liquigás indicaram que esse é um setor que evoluiu bastante no atendimento ao consumidor. Até 1976 o consumidor era obrigado a comprar do botijão do distribuidor. Logo, o consumidor era cativo e, desde a década de 1970, surgiu a portabilidade para a comercialização do GLP.
3. Na década de 1990, por sua vez, houve 6 anos em que distribuidoras encheram vasilhames de outras marcas e isso não gerou contestação de mercado por meio de entrada de outros *players*. A empresa também informou que, em meados da referida década, após o ajuste da organização que gerou o modelo de comercialização atual, o nível de acidentes diminuiu significativamente.
4. Destacou-se ainda que, o país é o nono consumidor de GLP no mundo, considerando que o uso industrial é mais relevante internacionalmente do que no Brasil. Destaca-se a demanda residencial brasileira.
5. De acordo com a Liquigás, o GLP tem um componente logístico elevado em sua formação de preço (a logística é cara). Assim, os agentes buscam escala para obter maior eficiência logística. É muito comum replicar a estrutura de custo em uma cadeia logística, mas no mercado de GLP isso não ocorreu nos últimos anos.
6. A competição na distribuição só ocorrerá em maior nível se houver atratividade no negócio. O mercado de GLP foi mencionado como estagnado ou até com redução no Brasil. Foi mencionado que a redução do consumo de lenha pode aumentar o mercado do GLP.
7. Outro aspecto ressaltado é que atualmente as plantas de envase de GLP são focadas em segurança. Existe um investimento pesado com a marca associado a segurança. A Liquigás questionou como ficam os investimentos das distribuidoras, se isso acabar.
8. A Liquigás também realizou investimentos em botijões com novos materiais, mas não se tornaram viáveis por enquanto. Após questionada, a empresa comentou que realizou testes em tecnologia de chip não foram promissores (chip externo fica vulnerável, chip interno perde comunicação). Todavia, pode se tornar possível em função de avanço tecnológico.
9. Por fim, após questionado pelo comitê, a Liquigás ficou de pesquisar e enviar para o grupo que está analisando o tema a partir da Resolução CNPE nº 12/2019, as estatísticas de acidentes no período em que houve importantes mudanças (década de 1990) para retratar o benefício com segurança.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME

2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	20/08/2019	Hora:	11:00 às 11:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	SindTRR		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O Presidente do SindTRR, Sr. Álvaro Faria, fez uma apresentação geral, em powerpoint, sobre a atividade realizada pelo TRR. Nessa apresentação foi trazido o contexto histórico da atividade, seu início e evolução no Brasil, e a previsão de ordenamento jurídico editado na Carta Constituinte, de 1988, cujo Art. 238 versa que “*A lei ordenará a venda e revenda de combustíveis de petróleo, álcool carburante e outros combustíveis derivados de matérias-primas renováveis (...)*”.
2. Nesse âmbito legal, foi abordada a norma em vigor que impede a venda direta pelos TRRs aos postos de combustíveis e restringe sua compra apenas através das distribuidoras.
3. Foram abordados também alguns dos aspectos que envolvem a atividade de Transportador-Revendedor-Retalhista Navegação Interior (TRRNI), realizada exclusivamente na região da Amazônia Legal, ao longo de canais e rios, por exemplo.
4. Questionado sobre a possibilidade de venda de gasolina pelos TRRs, hoje impedida, o presidente do SindTRR afirmou que não via com grande perspectiva a abertura dessa possibilidade, uma vez que os TRRs não teriam preço competitivo para a venda da gasolina, em razão de serem obrigados a comprar das distribuidoras. Na mesma linha, a venda para posto de gasolina, se liberada, não encontraria atratividade econômica.
5. Afirmou, portanto, não enxergar um mercado potencial que compensasse os investimentos que se fariam necessários, a menos que fosse também permitido a compra direta de gasolina da refinaria, ou seja, o acesso aos produtores.
6. Por fim, citou que tal situação não se verifica nos mercados de GAV e QAV, cuja comercialização pelo TRR interessa economicamente.

DELIBERAÇÕES

1. N.A.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pelo SindTRR

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data/ Hora:	20/08/2019 / 11:15 às 12:30
Local:	Sala Plenária do Ministério de Minas e Energia, ANP e EPE (videoconferência)
Assunto:	Levantamento de contribuições com agentes de mercado e entidades públicas que atuam no setor de abastecimento de combustíveis, com vistas ao aperfeiçoamento regulatório no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE 12/2019, de 04 de junho de 2019.
Convidado:	TRANSPETRO
Participantes:	(Lista de presença em anexo)

SÍNTESE DOS ASSUNTOS TRATADOS

1. Transpetro iniciou apresentação com algumas informações institucionais:
 - ✓ foi criada pela Lei 9.478, art. 65. Terminais com tancagem grande, tubulações de alta vazão com o objetivo de assegurar o suprimento do país;
 - ✓ possui 47 terminais, (20 terrestres, 24 aquaviários e 3 de regaseificação de GNL);
 - ✓ 14 mil km de dutos;
 - ✓ 45% da tancagem autorizada pela ANP pertence à Transpetro.
2. Além disso, a empresa possui Centro Nacional de Controle e Logística (CNCL). Controla toda a operação de dutos e terminais.
3. Possui o controle da frota de navios através do sistema (CNAN): qualquer desvio de rota, redução de velocidade é detectado em tempo real.
4. A empresa informou que há uma integração em andamento do CNAN e o CNCL com altos investimentos. Existe uma réplica dessa unidade em Campos Elísios (próximos à Reduc) para redundância das operações, caso haja necessidade. Por ex. no Carnaval do Rio de Janeiro a Av. Pres. Vargas fica intransitável, Transpetro transfere as operações para Duque de Caxias.

Transpetro pontuou algumas questões sobre temas chaves:

5. Livre acesso: existem duas resoluções sobre o tem Programação em Terminais Aquaviários (Portaria ANP nº 251/2000) e Programação em Dutos Longos (Res. ANP nº 35/2012) mas essas duas resoluções não se casam entre si.
6. Transpetro recebeu 495 pedidos de acesso às instalações e atendeu 454 desses pedidos em 2018, já em 2019, 301 pedidos foram atendidos de 308. Atrasos dos produtos até o destino final são frutos do descasamento entre as duas resoluções (cronogramas, processos, disponibilidade e dificuldades operacionais).
7. Processo de pedido de acesso na Transpetro segue estritamente as resoluções da ANP.
8. Transpetro também possui contratos firmes. Com a Logum, por exemplo, que também tem que fazer o pedido, a Transpetro tem que liberar o acesso pelas condições estipuladas em contrato. Existem preços diferentes para contratos de longo prazo e preço spot.
9. Vale ressaltar que o preço spot é publicado na internet, no entanto, contrato firme é negociado diretamente com a Transpetro. Características do contrato como cláusula de ship or pay, volume, e outras condições afetam o preço cobrado no contrato.

10. Operação do duto não é simples: duto tem que permanecer lastreado o tempo todo. Interrupção de fluxo pode gerar bolsões de ar no ponto mais alto que precisam ser removidos para poder retomar o funcionamento, por exemplo.
11. Movimentação de uma batelada precisa de algum outro produto atrás para viabilizar a entrega no destino. Petrobras usa produto próprio (bucha) para empurrar bateladas. Isso gera necessidade de tancagem para armazenar o produto bucha na entrada e na saída.
12. Foi ressaltado que os dutos só operam cheios. Existe mistura de produto entre as bateladas, o que gera perda de produto (a mistura ocorre na “interface” entre bateladas). Transporte de pequenas quantidades de produtos derivados não vale a pena, pois o percentual de perda em relação ao total é significativo. Livre acesso é possível, mas existem restrições para a operação eficiente, uma vez que a infraestrutura disponível foi concebida para um único usuário, que detinha todo o controle da rede e que foi desenhada para atender as necessidades de distribuição, logística e armazenagem desse único operador.
13. No caso de uma abertura do uso, são necessários cuidados adicionais, por exemplo de quem seria a propriedade do produto utilizado para empurrar? Nos EUA funciona bem porque existem vários dutos cativos para cada produto. No Brasil, a infraestrutura não está preparada para isso, só tem um duto para passar tudo (poliduto). Vários produtos não podem se misturar entre si (GLP e QAV por ex.). Uma vez iniciado, o processo de transporte não pode ser interrompido, caso contrário as bateladas podem se misturar completamente e inviabilizar a entrega do produto.
14. Operador Logístico nos portos é importante, pois aumenta a eficiência. É preferível a ter várias empresas de distribuição cada uma operando com seu duto pois isso aumenta muito a complexidade da operação e inspeção e operações de segurança. Terminal de SUAPE, por ex., tem vários dutos diferentes no mesmo píer; gera dificuldade de operação e inspeção.
15. A Transpetro tem várias unidades para casos de acidentes em todo o Brasil: CRE- centros de resposta a emergências. No incêndio de Santos (envolvendo ativos do grupo Ultra) foram as bombas da Petrobras que ficaram quatro dias bombeando água para refrigerar os tanques e equipes da Petrobras atuaram para conter incêndio.
16. Segundo a Transpetro, a figura do Operador logístico tem relacionamento com portos e vários órgãos do governo que as distribuidoras não têm interesse em lidar.
17. Número de derivações (roubo de dutos) vem crescendo significativamente, duto é a forma mais segura e eficaz para transferir grandes volumes, mais até que trens e navios, mas roubos em dutos geram muitas perdas. Fornecimento tem que ser interrompidos quando isso ocorre.
18. Tem duto em SP que tem mais de 800 horas de interrupção em um ano devido ao roubo de carga. Como ficaria essa questão com outros players?
19. Garantia de preferência do proprietário é fundamental para atração do investimento. Minimização das incertezas jurídicas também. Livre acesso pode evitar investimentos ao aumentar essa incerteza. Além disso, são necessários mais investimentos para ampliar a infraestrutura existente, pois as instalações atuais não foram planejadas para operação de multiclientes.
20. O acesso de terceiros é viável, mas necessita que se atenha às características do sistema/restrições de uso dos polidutos e a necessidade de planejamento operacional.
21. Se hoje, o modelo de vendas das refinarias não contar com os ativos associados, existiria perda de valor para as refinarias. Refinarias dependem da infraestrutura logística para vender seus produtos em mercados distintos. Se quem comprar a refinaria não tiver o direito de preferência, não terá incentivos para investir.

22. Brasil ainda tem espaço para dutos, grande maioria do modal é caminhão cobrindo longas distâncias mas existe necessidade demanda firme. Existe projeto de duto descendo de São Luís/MA para Brasília, por exemplo.
23. A Transpetro pode continuar operando dutos de refinarias depois que forem privatizadas, não há proibição na regulação e as condições jurídicas permitem. Transpetro opera com a posse dos ativos, não tem a propriedade. Operador tem que conhecer as peculiaridades dos ativos. Muito importante em caso de acidentes.
24. Malha Sudeste: envolve também sistema de transferência entre refinarias. Não tem livre acesso, sendo utilizados só Petrobras. Alguns dutos de transporte são essenciais também para o escoamento da produção dessas refinarias. A Petrobras faz o planejamento integrado de tudo, tanto do refino quanto da produção da Bacia de Santos que é escoada para São Sebastião, integrando também o planejamento dos dutos da Transpetro. Foi ressaltado que um Centro de Logística só se viabiliza se houver escala na operação.
25. Por fim, ressaltou-se que a Regulação da ANP já prevê o investimento por outras empresas que teria pelo menos 10 anos de direito de preferência. A Logum já está fazendo algumas propostas, mas nada saiu do papel. Tirando o problema do licenciamento, que é um processo demorado, complexo e mutável ao longo do tempo, não se enxergam outras barreiras regulatórias estruturantes.

DELIBERAÇÕES:

TRANSPETRO se comprometeu a responder e enviar o questionário até o final do mês de agosto e o MME se prontificou a compartilhar o relatório final do grupo.

ANEXOS:

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	22/08/2019	Hora:	14:00 às 16:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Alexandre Aragão Advogados e Machado Mayer Advogados		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

- O MME iniciou a reunião para tratar do art.2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.
- Machado Mayer Advogados**
- Dentro do papel de competência do setor jurídico a qual pertence a Machado Mayer Advogados na indústria do petróleo, caberia a ela avaliar essencialmente os aspectos da regulação do setor.
 - A Machado Mayer reconheceu um esforço no âmbito da regulação pela própria ANP com fulcro na simplificação, racionalização e redução do quantitativo de normas regulatórias no setor no período mais recente. O número de quantitativos de resoluções da ANP, comparando com outras agências, é ainda muito expressivo, mas a agência vem tratando com a melhoria das normas regulatórias.
 - Um dos princípios que regem o mercado é de sempre buscar a melhoria contínua das atividades, e tal preceito cabe também aos responsáveis pela regulação. Esta revisão de normas deve ser contínua e buscar reduzir o “*overlap*” (sobreposição de normas e regulação) de normas entre si, deve ser tratada de forma independente da alteração de diretoria, de superintendência da agência e evitar “*jaboticabas*” (inovações) brasileiras, restrições danosas que desestimulem investidores ingressar no mercado por causa de riscos regulatórios perniciosos que prejudiquem o retorno do investimento no longo prazo
 - A Machado Mayer possui experiência em regulação em várias oportunidades e em outros países (citou a Angola) e a formulação da política traça os princípios e objetivos e que cabe a regulação ser o meio de se alcançar, sem ideologia, apenas com técnica e ciência.
 - A concorrência no mercado de combustíveis somente acontecerá com os desinvestimentos da Petrobras. A Machado Mayer assessora a Petrobras para realização dos desinvestimentos dos ativos da empresa e reconhece que a empresa tem buscado de fato tomado medidas para ampliar a concorrência, e a postura do Cade em agir como promotor da concorrência e não apenas com agente fiscalizador.
 - Existe uma carência muito grande no Brasil de “*benchmarking*” de bons modelos de avaliação internacional de impacto regulatório para promover modelos de regulação mais eficazes. O projeto meta (Projeto de Assistência Técnica dos Setores de Energia e Mineral) e também novo mercado de gás são considerados modelos muito bons, pois houve um razoável mapeamento dos problemas do setor (jurídico, regulatório) de forma técnica e científica e trabalhar nas soluções do problema da mesma forma (técnica e científica).
 - Segundo o interlocutor, as invenções brasileiras são as principais fontes de riscos para entrada de novos investidores, quando esses agentes sondam o mercado e pedem auditoria/consultoria sobre os riscos do mercado.

Alexandre Aragão Advogados

9. Inicia os comentários louvando os esforços da agência em revisar os marcos regulatórios do setor.
10. Sob aspecto regulatório, entende-se que as normas são sempre imperfeitas e precisam de revisão. O risco de se fazer a revisão regulatória é permitir a sobreposição de normas entre si, sem avaliar as normas anteriores e provoca reguações com ordenamentos contraditórios e conflitantes entre si. A praxe de ambiente das agências reguladoras ao promover uma nova regulamentação não é muito pública a forma e os estudos que a antecederam.
11. Praticamente é impossível fazer uma pesquisa e acesso das decisões e avaliações administrativas-jurídicas das agências e tão pouco é fácil realizar as pesquisas das resoluções e dos respectivos precedentes por palavras chaves, por temas. Há uma exceção que seria a ANEEL que facilita tal tipo de pesquisa.
12. Sobre a concorrência, todos são favoráveis, mas até que ponto a concorrência é benéfica para população de modo a impedir depredação entre os agentes, concorrência desleal, riscos ou externalidades negativas que prejudiquem o setor e os consumidores.
13. Citou o exemplo de requalificação do botijão ou enchimento do botijão somente da própria marca, quando permitir que outras distribuidoras possam encher os botijões de outras marcas, quem seriam os responsáveis pela requalificação do botijão, haveria fundo público para garantir a requalificação.
14. “*Accessing facility*” é um outro exemplo de avaliação de ampliar a concorrência por obrigar que o proprietário de uma ativo a ceder o espaço de utilização do ativo em detrimento do próprio uso, o que desencoraja que os atuais ou futuros investidores não façam ou não venham a fazer investimentos em infraestruturas, em detrimento do baixo retorno e das mudanças de regras.
15. Foi destacado que a discussão regulatória a jusante não é o tema mais importante da agenda pública do setor, mas sim da regulação a montante, ou seja, a regulação do refino e da infraestrutura primária, de quem vai importar ou produzir.
16. O grande gargalo do setor é a concentração do refino por uma agente dominante e a falta da segurança jurídica quanto a previsibilidade dos preços dos combustíveis. Os agentes econômicos sentem insegurança jurídica por mais que altos dirigentes do estado digam que não vai mais intervir nos preços da Petrobras. Porém, diante de cenário futuro de alguma comoção social (greve dos caminhoneiros, preço elevado do GLP para camadas sociais desfavoráveis) ou por alteração do quadro político, tal posição não se perpetuará.
17. A carga tributária em relação aos combustíveis não é alta se compararmos com outros países, porém, a complexidade do sistema, a forma de fiscalização e falta de instrumentos de combater a sonegação fiscal (princípio do devedor contumaz, prazo extenso das ações judiciais) são os principais riscos de ordem tributária.

Questionamentos

18. Qual a natureza jurídica da propriedade dos botijões, dado que os consumidores compram e podem substituir por de outra empresa e as distribuidoras divulgam em seus balanços como ativos próprios.
19. O representante da **Machado Mayer Advogados** não opinou sobre a propriedade em si, todavia abordou sobre o princípio da solidariedade do Código de Defesa do Consumidor e (da lei ambiental também) de que é necessário a regulação sobre a ordenação por responsabilidade das partes do lado passivo e o alcance deste princípio. Com a legislação vigente com a condição tão irrestrita, competirá ao juiz a aplicação do princípio de forma subjetiva, de tal sorte que o escritório classifica os riscos judiciais deste princípio de difícil avaliação e alto perante aos agentes econômicos interessados em entrar no mercado.
20. A propriedade do botijão pela avaliação do representante da **Alexandre Aragão Advogados** é o caso de relativização do direito da propriedade, ao ponto que parecer um bem reversível no direito. A propriedade em si é muito mitigada porque tem destinação certa, e portanto não é

do fabricante, nem da requalificadora e porque ocorre a tradição da posse como o papel moeda com bem em si.

DELIBERAÇÕES

1. Não há.

ANEXOS

1. Lista de presença

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	22/08/2019	Hora:	9:26 – 12:40
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidados:	Consultorias: 1 – Accenture Strategy 2 - Argus 3 - KPMG 4 - Leggio 5 – Platts		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

Accenture Strategy

A Accenture alegou que já apresentou em outras oportunidades estudos sobre os riscos do enchimento de outras marcas e de enchimento parcial de botijões. Entende que o foco principal da discussão deveria ser a abertura do abastecimento primário. Analisaram vários países (Brasil, México, Argentina, Colômbia, Chile, Equador, Uruguai, Peru Paraguai, Estados Unidos, Portugal e Espanha). A Accenture entende que o enchimento do botijão de outras marcas gera problemas graves de segurança, sem um impacto significativo de diminuição de preços para a população. Entendem que a economia com a mudança seria baixa, caso se retire a logística da destroca atual. Considerando diferentes economias (como desnecessidade de compra de botijões pelas distribuidoras, por exemplo), a Consultoria sugere que haveria diminuição de R\$2,51 no preço total do botijão, cujo preço atual estima-se ser de quase R\$70,00. Muito mais importante, segundo a Consultoria, do que focar em mudanças de distribuição e de revenda, deveria ser foco na mudança de questões do suprimento do setor (mais a *upstream*), tais como:

- Deve-se analisar a venda de ativos (como refinarias e UPGNs) e concessões de áreas e venda de ativos de movimentação (como terminais de cabotagem e importação e dutos).
- Deve-se repensar a formação de preços (permitindo-se o alinhamento de preços de GLP ao mercado internacional; e determinando-se o fim da diferenciação artificial de preços entre p-13 e outros)
- Modificar práticas de suprimento: sugere a Accenture (i) a extinção da política de cotas aplicadas pela Petrobras, nos polos deficitários de GLP; e (ii) a extinção da restrição de interferência da Petrobras em atividades de importação pelas distribuidoras. Segundo a Accenture, quando há a redução da cota de possibilidade de aquisição de p-13 a preços baixos em razão da importação, tal fato retira o ímpeto dos importadores atuarem no mercado.
- Restrições de uso - A Accenture sugere a retirada de restrição de uso do GLP
- Sugere também a permissão de pools de importação, para permitir a escala necessária para empresas participarem nos leilões
- Sugere garantia de legislação de livre acesso a dutos e terminais de importação e movimentação.

- Sugere a atualização ou aprimoramento das exigências de estoque mínimo, com incentivos corretos. Para a Accenture, quando há multiplicidade de agentes, com risco de falta de suprimento, o estoque é realizado de maneira natural. A distribuição se preocupa de forma natural com este tipo de problema. Esclareceu que não sugere o fim do estoque mínimo. Todavia, atualmente, não há incentivos para que se tenha estoque de forma natural, já que há cotas garantidas e que se faltar o GLP para um agente, faltarão para todos. Se houver a desconcentração do *upstream* e possibilidade de importação, o estoque ganha uma conotação estratégica, já que quem não tiver estoque irá perder *market share*, irá perder margem e vendas, caso não possua produto em território nacional.
- Em relação a mecanismos sociais, a Accenture sugere que exista um subsídio direcionado para compra de GLP para garantir o acesso do produto às camadas de mais baixa renda.

Argus

A Argus refere ser uma das maiores agências de preços do mundo, com cerca de 1.000 funcionários em 22 escritórios globais e publica mais de 21 mil indicadores de preços diários. Possui cobertura sobre o setor de energia, fertilizantes, petroquímicos e metais. A Argus possui uma equipe para cada tipo de mercado, tendo jornalistas cobrindo estes mercados e acompanhando as cargas e os preços dos produtos. Tais informações são apresentadas à Argus de maneira voluntárias. Tal ocorre porque os agentes querem garantir que seus preços sejam a representação mais fiel do mercado.

Alega que segue códigos de ética para coletar dados. A Argus refere que seus preços são usados para indexar contratos, para cálculo de royalties, para gerenciamento de riscos (para liquidação de contratos futuros), decisão de investimento (linhas de crédito), entre outros. Alega que a volatilidade de preços é natural e pode ser gerada por uma série de fatores. Entende que a volatilidade em si não é um problema, sendo importante haver transparência de mercado. Quanto maior o nível de liquidez de um mercado, mais rapidamente o preço irá se ajustar ao preço médio. Citou o caso do preço de petróleo no golfo do México, como um exemplo de mercado de alta liquidez representado pela variação do referido preço. Em casos de baixa liquidez, o preço não se ajusta tão rapidamente ao preço médio, mantendo-se estático por dias e semanas, embora tenha mudanças bruscas quando a mudança ocorre.

No caso de combustíveis, poucos agentes faziam importação. A Petrobras que determinava os preços dos produtos no mercado interno. Quando a Petrobras, em 2016, referiu que iria deixar de abastecer totalmente o mercado doméstico e iria adotar outra política de precificação, a Argus foi solicitada a pensar em um índice local de preços, com base em negócios realizados. Referiu que usou índices de paridade de preços locais, usando preços de outros lugares no mundo, adicionando frete, seguro, taxa de marinha mercante, entre outras questões. O que a Argus passou a oferecer foi um índice de paridade de importação para o Brasil. Alegou que estes dados foram usados pela própria ANP, para o debate do subsídio do diesel. Referiu que o número de demandas e de participantes dos produtos da Argus começou a aumentar o que permitiu a Consultoria desenvolver índices de preços com base em transações que o mercado reporta. A Argus entende que este tipo de processo de construção de índice nacional específico de preços pode ser replicado para o GLP. Refere que a Argus publica o preço dos principais centros mundiais de GLP. Com o mercado de GLP mais globalizado, os produtos da Argus permitem que as empresas tomem decisões de importação mais conscientes.

KPMG

A KPMG refere que o enchimento fracionado do botijão representa um o risco muito elevado do ponto de vista segurança. Há uma regulação muito boa neste sentido que, em sua opinião, não deve ser modificada. O risco de trazer o enchimento fracionado não compensa financeiramente, conforme a consultoria. Relata a KPMG, no entanto, que é interessante haver subsídio social.

Refere que para fins de rastreabilidade, é possível colocar códigos de barra, QRCodes e/ou chips, para avaliar quem preencheu, onde estão os botijões e se os botijões necessitam ir para a manutenção. Entende que o *crossfilling* pode aumentar a concorrência do setor. Todavia, há o risco atual de usar botijão sem marca que não observe os prazos de manutenção ou de segurança. Caso se utilize os chips, todavia, haveria maior probabilidade de avaliar onde estão os botijões e seu estado atual. Se é possível ver quem fez o último enchimento, a responsabilidade pela segurança estaria assegurada, o que melhoraria a rastreabilidade, o que facilitaria a possibilidade de se adotar o modelo de enchimento do vasilhame por GLP de outras marcas que não aquela que consta no botijão.

Entende que o mercado de GLP é centenário e que a não utilização deste tipo de tecnologia se deve à tradição das práticas comerciais. A Accenture fez um comentário na apresentação da KPMG, alegando que não é fácil apor um tag no botijão, considerando eventuais erros e interferências de leitura. Refere que, como os botijões são inflamáveis, deve-se usar tags passivos (e não ativos). De outro lado, tags passivos diminuiriam um pouco a utilidade da implantação deste tipo de tecnologia para fins de rastreabilidade do produto para as empresas.

De forma resumida, em relação ao enchimento fracionado e ao enchimento de outras marcas, a KPMG entende que qualquer iniciativa que altere a segurança do sistema atual, deve-se analisar com muita cautela.

A KPMG entende que não faz sentido a política de preços diferenciados atual de GLP, da maneira como é hoje este assunto é regulado. Entende que é fato que a Petrobras assinou TCC com o CADE, obrigando-se a vender refinarias que representam 50% de sua capacidade de refino. Referiu que o que está na ideia do TCC diz respeito também a dutos e a outros ativos de movimentação. Em sua opinião, no longo prazo, espera-se redução de preços natural com a desconcentração do setor.

Leggio

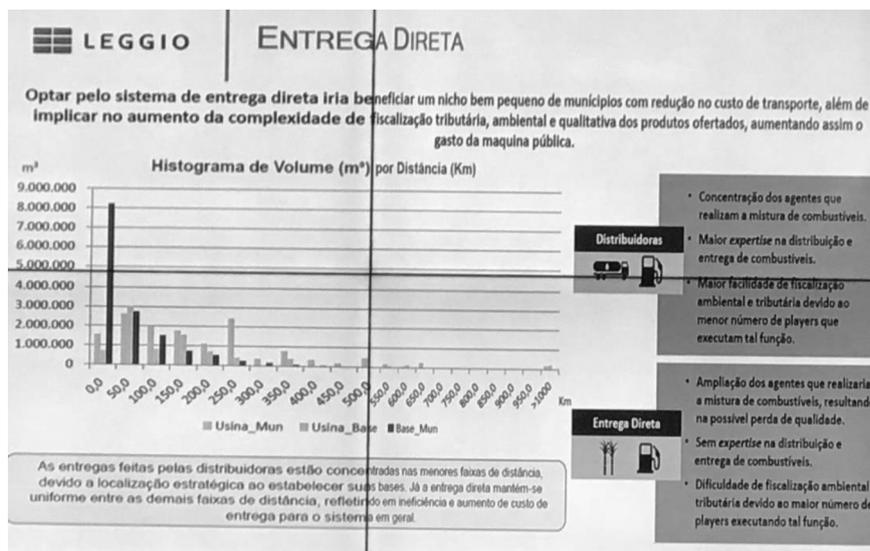
A Leggio é uma consultoria especializada em supply chain. Trabalha com viabilidade de projetos, entre outras questões. Refere que a Leggio busca avaliar os reais desdobramentos de mudanças regulatórias. Do ponto de vista da abertura do mercado, entende interessante que as cadeias sejam observadas do ponto de vista de supply chain. Refere que as distribuidoras e as refinadoras têm margens muito pequenas e buscam reduzir custos a todo tempo. A Consultoria busca analisar modelos de otimização logística, na hipótese de haver mudanças sociais. Relata que a competição acaba não sendo entre refinarias, mas sim entre refinaria e porto. Todavia, a infraestrutura portuária é deficitária. Se tal infraestrutura não for modificada, havendo abertura do mercado, passa a haver outros tipos de problemas, como a possibilidade de haver alguns municípios com preços superiores aos que hoje se verificam. Para a Petrobras faz sentido ela se desfazer de seus ativos no refino. De outro lado, haverá um investidor externo que não possui compromisso com o governo de fazer o mesmo serviço com preços

baixos. O investidor irá buscar maximizar seu lucro e buscará o retorno do investimento dos ativos de refino.

Inobstante tal aspecto, alega que o produto (combustível) deve chegar no interior do país, com um preço adequado. Relata que a Leggio faz vários cenários a respeito do que pode ocorrer com o preço. Citou o caso de São Paulo que é abastecido por rodovias, mas poderia, talvez, ser abastecido por ferrovias, como da Ferrogrão como possibilidade para abastecer São Paulo. Também, citou o caso de dutos em Mato Grosso do Sul (podendo haver pools dutoviários). Alegou que são infraestruturas caras, que podem não se remunerar. Se o governo construir e a iniciativa privada operar, talvez, estas hipóteses podem se viabilizar com parcerias entre o público e o privado ou com pool de entes privados. Reconhece que o governo possui limites, em relação à disciplina fiscal. Todavia, considerando a deficiência da infraestrutura, estes pontos devem ser considerados, conforme a Leggio. Debateu-se o caso de Guapimirim em que a estratégia de pool dutoviário não foi bem sucedida, mas que, segundo a Leggio, o que ocorreu em Guapimirim pode não ser uma regra para outros tipos de caso.

Em relação à verticalização, a Leggio refere que se há uma integração de toda cadeia, não há como fiscalizar a alocação de margem entre os diferentes elos. Há, assim, maior probabilidade de o agente incumbente e verticalmente integrado adotar práticas anticompetitivas. Todavia, separando CNPJs diferentes, é possível ver a lucratividade de cada elo da cadeia.

Sobre venda direta, é possível colocar mais players no mercado (no caso do debate da venda direta do etanol hidratado da usina ao posto, por exemplo). De outro lado, a contribuição que a Leggio traz a este debate é o custo deste tipo de logística. Refere que o parque atual e a logística estão estabelecidos de maneira a otimizar o abastecimento atual, o que talvez mude com modificações das regras do jogo. Apresentou um gráfico de histograma, de volume por m³ por distância km, para sustentar a tese de que a venda direta iria beneficiar um nicho pequeno de municípios:



Afirmou que o GLP é um combustível social, que possui uma relação clara com o desenvolvimento nacional e que substitui a lenha. A Fogás possui várias embalagens há muito tempo comercializadas, porque ela vende GLP para uma população de extrema necessidade econômica, tendo que se adequar a normas de requalificação atuais. Em relação a enchimento parcial de botijões de GLP, entende que não há muitos prós, mas que fica preocupada a Leggio com a requalificação. Grande parte do processo que

ocorre na base de GLP diz respeito à requalificação de botijão que, em regra, chega em péssimo estado. Também, muito dinheiro é gasto em tal processo de requalificação. Antes de permitir o enchimento parcial, há que observar alguns passos. Antes de 1991, havia muito acidente envolvendo GLP, porque não havia requalificação. Houve uma portaria determinando a requalificação necessária, restrita e obrigatória. Sem assegurar que esta requalificação irá continuar ocorrendo, é possível retroceder em termos sociais ou que recaia o custo da requalificação para o consumidor. A distribuidora faz requalificação com custos em larga escala. Se se passar este custo para o consumidor, é possível que se perca os ganhos de escala.

A Leggio, também, fez sugestão de investimentos em infraestrutura de modais de larga escala.



Em relação a livre acesso, entende que este é um ponto crítico, por haver um parque de infraestrutura bastante concentrado. De outro lado, se há uma legislação tal que permite livre acesso específico, é possível que o concorrente não invista em infraestrutura e se valha de uma estratégia de free-riding, no sentido que ele pode “poupar” o seu dinheiro, para aplicar em outro ativo ou investimento (como bases de abastecimento, por exemplo), não se endividando tanto, mas podendo compartilhar dos ativos do rival e do investimento do rival.

Em relação ao estoque mínimo, a Leggio entende que do ponto de vista de supply chain tal aspecto serve para assegurar choques específicos de oferta e demanda. Como havia sido mencionado pela Accenture, do ponto de vista mercadológico, faz sentido o seu raciocínio já exposto acima, de que havendo mais players o estoque seria uma decisão natural dos agentes de mercado. Todavia, do ponto de vista de “segurança de abastecimento energético”, na Europa, há muitos países que estipulam estoques de segurança. Assim, do ponto de vista público, segundo a Leggio, em termos de segurança nacional e soberania nacional, talvez se justifique a imposição de estoque mínimo.

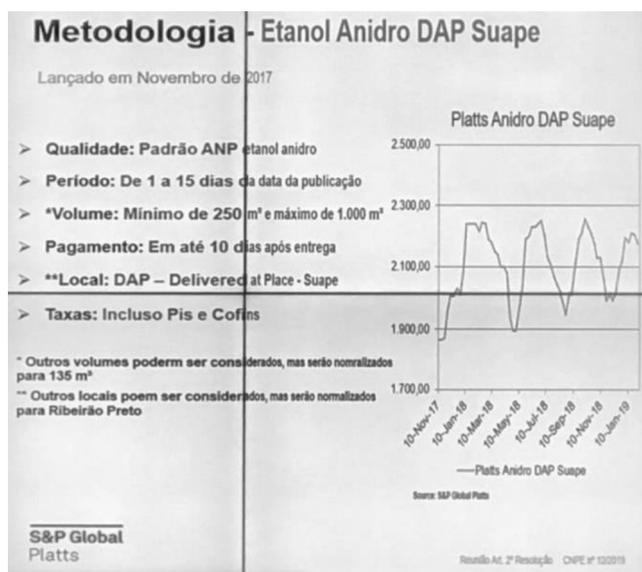
Platts

Para a Platts, é interessante observar como a formação de preço transparente pode ajudar a criar um cenário de livre concorrência. A Platts é também uma empresa que fornece preços de vários ativos no mercado. Refere que seus preços precisam ser transparentes para dar

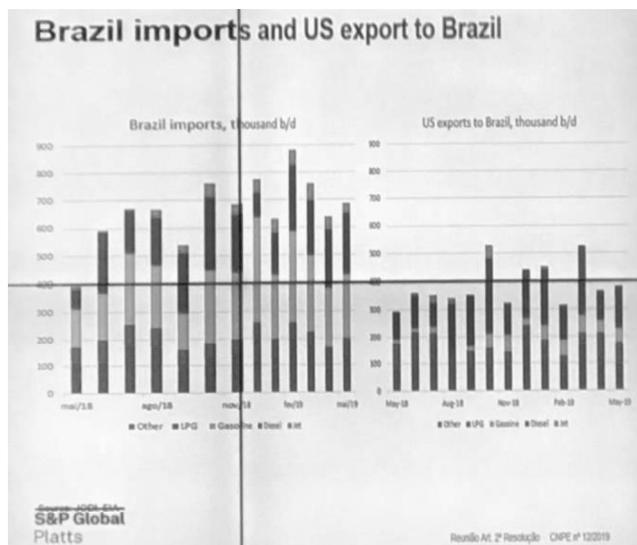
segurança aos agentes do mercado. Alega que as regras brasileiras de precificação precisariam ser claras para atrair investimentos de outros agentes para o mercado brasileiro, sendo necessário haver aceitação dos agentes deste tipo de modelo.

Entende que a metodologia transparente aumenta a confiança nos benchmarks de preços, simplifica a participação no processo de avaliação de preços, incentiva o comportamento responsável e estabelece informação de alta qualidade para tomada de decisão. A Platts possui a participação de mais de 480 participantes na criação de sua base de dados. A Platts possui um sistema *in Windows*, tendo uma janela de 30 minutos em que os agentes podem colocar sua intenção de compra e venda em tempo real na plataforma. No Brasil, há a necessidade de maturação para (realizar trades) comercializar em uma plataforma tão transparente como esta. Os princípios de um benchmark seguem o respeito às normas internacionais de comércio, desenvolvimento de mercados futuros, participação no processo de descoberta de preços. A Platts faz menção sempre ao preço do mercado do dia (e não trabalha com preço de mercado futuro), embora estes índices de preços possam nortear o mercado futuro.

As condições de mercado, como elas impactam no mercado, são analisadas, quanti e qualitativamente pela Platts. Os preços Platts fundamentam mais de 1.500 contratos pelo mundo todo. Em relação ao motivo de usar tais preços, tem-se que se a precificação não é clara, é possível distorcer as margens dos agentes, tendo um efeito negativo aos investimentos. Também, relatou que ao usar estes preços, garante-se uma estabilidade financeira, assegurando que o mercado irá seguir um determinado padrão, não sendo muito heterogêneo, como alguns mercados que existem no Brasil. Investidores estrangeiros olham para benchmarks. Sustentou a Platts que ausência de transparência de preços cria incertezas ao mercado. Em relação a etanol, a Platts relata que há uma demanda dos agentes para criar um índice de preços em especial para o Nordeste, que sofre uma série de interferências que não há em outras regiões do Brasil. Alega que foi entregue em 2017 um índice de preços em Suape de etanol.



A Platts também criou um preço de paridade de importação de combustíveis no Brasil, formado de benchmarks como Platts US Gulf Coast, por exemplo. O preço de paridade de importação é reportado no mesmo dia, havendo também as médias semanais e mensais. Apresenta-se preços de combustíveis em pólos no Brasil. A grande dificuldade de análise de PPI, é a ausência de custos de dutos, custos de frete de pólos do interior no país. Assim, para a área interna, há alguma dificuldade no cálculo do PPI. Em relação à exposição brasileira ao cenário internacional, o Brasil – segundo a Platts - precisa importar e está sujeito a questões externas, a câmbio e a outros tipos de eventos, como se verifica no gráfico abaixo, considerando a relação Brasil e Estados Unidos:



A Platts entende, assim, que a transparência de preços é essencial para incentivar investimentos e para melhorar questões de concorrência de forma mais ampla no Brasil.

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	27/08/2019	Hora:	09:00 às 10:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 952), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Nacional Gás		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Nacional Gás acredita que a iniciativa proposta pela Resolução nº 12/2019 cria uma oportunidade relevante de visitar todo o setor para identificar as dificuldades do mercado. A expectativa é que sejam adotadas medidas que efetivamente tragam soluções para os gargalos do setor.
2. O Grupo Edson Queiroz atua em 7 segmentos com mais de 17 empresas em 68 anos de experiência. São aproximadamente 3.500 revendedores, 4.100 funcionários e 3 marcas, a saber: Para Gás, Brasil Gás e Nacional Gás.
3. Os centros de destroca estão localizados no sul e sudeste do país, a Nacional Gás não possui centros de destroca no norte e nordeste.
4. Quanto ao enchimento fracionado e enchimento de outras marcas, A Nacional Gás, não acredita que essas medidas tragam benefícios ao consumidor, pois não haverá redução no preço. Segundo a consultoria Accenture, independente das medidas que sejam adotadas, a tendência que o preço final do produto ao consumidor aumente em até 35%.
5. Conforme estudo da Consultoria, haveria um impacto negativo no ciclo de vida do botijão, no aumento das fraudes e na redução da escala, apesar de um ganho devido a redução dos custos da logística de destroca.
6. O estudo da Accenture considerou o modelo de enchimento praticado em países africanos e da América do Sul. Seria o enchimento a retalho e sem válvula de segurança no botijão. A Nota Técnica elaborada pela SECAP/ME se baseou no modelo norte americano, equipado com conjunto de válvulas que permite engarrafamento sem os riscos existentes no modelo africano. O estudo da Consultoria não considerou a adequação do parque de botijões para o modelo americano.
7. Quanto a novas embalagens, a Liquigás, há cerca de dois anos, tentou introduzir no mercado uma embalagem de *composite*, mas não obteve sucesso. O equipamento atual (botijão) foi concebido para ser engarrafado em ambiente controlado, em unidades próprias para o envase.
8. A Nacional Gás acredita que alteração na regulação não trará evolução, sendo temerário importar a regulação de países em que a utilização de GLP seja diferente em relação ao Brasil.
9. Segundo a Nacional Gás, o modelo brasileiro virou referência em congresso internacional, principalmente com relação a fiscalização e *law enforcement*. A percepção da Empresa é que, em um ambiente de negócios sem regras claras e uma fiscalização adequada, não há estímulo a competição e segurança para o investidor.
10. Segundo a Empresa, o consumidor não aproveitará o gás residual nos botijões. Segundo a ABNT, o GLP que retorna de no botijão de 13 kg é, em média, 19 gramas ou 0,15%.
11. A competitividade não irá aumentar devido ao enchimento de outras marcas e ao enchimento fracionado, pois o ambiente já é muito competitivo na revenda e distribuição. No Paraguai existe o enchimento fracionado e de outras marcas, no entanto a concentração do mercado é maior que no Brasil, portanto essas medidas não seriam garantia de aumento de competitividade.

12. A ANP construiu a regulação com portabilidade irrestrita, o consumidor decide a compra pelo preço e pela comodidade. Os revendedores podem ser bandeira branca e podem trocar de bandeira facilmente o que gera agilidade e competitividade. A Nacional reforça que o botijão é comprado pela vida toda, com segurança.
13. A OCDE fez recomendações ao mercado mexicano, que se aproxima ao nosso em relação ao consumo. a) Recomendou aos revendedores mexicanos fazer, obrigatoriamente, a destroca (portabilidade de botijões); b) Proibir distribuidores de reterem botijões de outras marcas; c) Obrigar os distribuidores a inspecionar recipientes; e d) Estabelecer penalidades a empresas que atuem fora das normas. Essas regras são muito similares às praticadas no mercado brasileiro.
14. A Nacional gás acredita que a mudança no botijão não é segura. O percentual de defeitos é de 0,46 por milhão. O patamar de segurança é considerado extraordinário para um produto de extremo risco.
15. Acredita ser importante focar nos gargalos efetivos. O principal gargalo seria o monopólio de suprimento, seguido por problemas logísticos, dificuldade de acesso a portos importação e os preços diferenciados para dois segmentos. Todos esses estariam associados ao monopólio da Petrobras.
16. A diferenciação de preços inviabiliza investimentos em logística, perdurando distorções concorrenciais na cadeia do GLP. Ressalta que o preço praticado pela Petrobras, mesmo no P13, é maior que a paridade internacional
17. Quanto às restrições do uso de GLP, a Nacional Gás alega que são históricas e que só existem no Brasil. Não por questões de segurança ou qualidade, mas pela incapacidade de suprir a demanda nacional.
18. Com equalização de preços entre granel e o P13, a Nacional Gás acredita que é possível o aumento da participação no mercado do granel, desde que a equalização se dê no patamar de preço do P13. Caso o fim da diferenciação de preços seja acompanhado pelo fim das restrições de usos, a expectativa é que haja aumento na demanda do granel, sem prejuízo ao mercado dos envasados.
19. Por fim, a Nacional Gás afirma que existem grandes grupos internacionais dispostos a investir no Brasil, mas ainda não o fazem devido a questões regulatórias como a diferenciação de preços, restrições de uso e monopólio de fornecimento.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Nacional Gás

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	27/08/2019	Hora:	10:00 às 11:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Sala 952), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Sulplata		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Sulplata iniciou sua explanação informando que opera desde 2002 em janelas de importação.
2. De 2002 a 2015, eram pequenas importações. A partir de então, entraram forte na importação, pois não havia sentido econômico em importações.
3. O papel do importador, hoje é do “patinho feio” do processo. Há dificuldades e restrições crescentes na atividade.
4. Sempre houve dificuldades decorrentes de manipulações de preços pela Petrobras, fazendo preços mais altos em regiões afastadas dos portos.
5. A Sulplata olha para o futuro e acredita que a hora que as refinarias forem privadas, essa política de preços vai mudar.
6. A Sulplata alega que não está conseguindo se preparar para competir com esses novos players, que não vão conseguir abastecer todo o mercado.
7. Se o consumo dos derivados cresce cerca de três vezes o PIB, em cinco anos, a demanda cresce 15% e terá que ser atendida por importações.
8. Alega não ter medo de competição, mas sim de práticas anticompetitivas e políticas de preços ilógicas.
9. Entende que quem exercerá papel fundamental sobre eventual abuso de preços dos refinadores é a importação.
10. Alega que permitir às distribuidoras a importação é um erro, porque as grandes importadoras têm áreas de importação que abrangem mais de um estado.
11. Um navio de importação é 45 MM de litros e uma pequena distribuidora não tem escala para importar e não é essa a equação para redução e preços.
12. Quanto à operação de terminais, para a Catallini, grupo ao qual a Sulplata pertence, o terminal é um centro de receita e para as grandes distribuidoras é um centro de custo.
13. Esclarece ter ganhos de escala e escopo que se refletem no preço e esta seria sua vantagem.
14. As importadoras estão reduzindo os prazos de contratos devido à falta de previsibilidade. Citou como exemplo a redução dos preços da gasolina pela Petrobras, enquanto o Preço Internacional sobe.
15. Ressaltou que não é possível competir com lógicas que não seguem o mercado internacional e que o mercado está excessivamente ofertado e pouco demandado.
16. Exemplificou que não adianta, por exemplo, dar o óleo diesel de graça para o caminhoneiro se o mesmo não tiver carga para transportar.
17. Informou que o setor, que está excessivamente ofertado, não consegue repassar reduções com a velocidade de um mercado maduro feito o americano, por exemplo e que somente grandes inflexões de preço chegam rapidamente ao consumidor no nosso mercado.
18. Para encorajar investimentos e viabilizar as atividades, temos que ter garantias de preços internos dentro de uma normalidade.

19. A Sulplata destacou que o importador tem a característica de suprir a falta do produto. Por isso, não há lógica em exigir-lhe tancagem em terra, pois isso inviabiliza e restringe importações. E por isso os importadores não têm condições de trazer biodiesel de fora para competir e gerar preços de mercado.
20. Entende que estamos perdendo a ferramenta de garantias de preços que a importação propicia. Como importador, por exemplo, ele não pode degenerar um diesel S10 para S500 por transição em dutos. Acaba perdendo a interface.
21. Entende que esse discurso de acesso à infra da Petrobras não se sustenta com a regulação atual.
22. A eficiência está sendo penalizada em terminais como os dele por limitações em suas operações como o número de giros.
23. Todos os créditos de PIS/COFINS são perdidos pois é um capital de difícil recuperação.
24. Quanto aos giros, esclareceu que não há regra, e que a lógica de um giro mensal é para a viabilidade econômica, mas se forem mais giros, é uma vantagem para o proprietário e para o contratante.
25. Indagado qual a estratégia de acesso ao mercado da Sulplata, alegou não possuir contrato com nenhuma distribuidora. Esclareceu que as distribuidoras pequenas não conseguem ter previsibilidade. Eles acessam o importador quando há janela de preço ou falta de produto.
26. A Sulplata atribui a eficiência em seus terminais como consequência de sua estrutura enxuta, que não demanda a passagem de suas decisões por dez departamentos, o que ocorre em grandes empresas.
27. As três grandes empresas estão se preparando com a aquisição de terminais, mas as pequenas só terão os importadores de forma suplementar e terão dificuldade na fonte suprimento principal.
28. A Sulplata explicou que a grande maioria do diesel que entra no Brasil é o S10, mesmo para atender a demanda de S500 e que considera que as mudanças no mercado de Bunker de 35000 ppm para 5000 ppm implicará em deslocamentos no mercado de diesel.
29. Indagado sobre melhorias no processo de desinvestimento, alegou ser positivo e sobre a intervenção do Estado em preços, diz não ver lógica. Quanto às melhorias, entende que a Petrobras pratica preços que consistem em compensações entre preços do litoral e interior e que isso deveria ser evitado, de alguma forma.
30. Sobre os estoques de álcool, esclareceu que as usinas são produtoras e seus estoques fazem sentido. Mas para os importadores, que aproveitam a janela de falta de produto ou preços elevados, é inviável importar, reduzindo os mercados a atuação somente de quem é produtor e importador.
31. A Sulplata entende que metade das usinas estão paradas porque tudo baliza o álcool em função do preço da gasolina, pois as práticas de preços desalinhadas dos preços internacionais quebram o setor e o álcool está ameaçado. Ele vai morrer de inanição, não será salvo por impostos e restará somente o anidro.
32. A Sulplata estima que quem comprar as refinarias vai baixar as cargas por conta do asfalto e produtos menos nobres que elas geram. Quanto ao consumo de diesel, entende que mesmo as frotas antigas estão usando o S10, por conta de facilidade logística.
33. Sobre investimentos em terminais de glp, a Sulplata informou estar aguardando o desenrolar da situação em que o mercado se encontra e aguarda um parceiro que gere uma grande demanda contratada.
34. A Sulplata também informou que a Catallini está com projeto de ampliação em Paranaguá, com construção de mais um píer de atracação, requalificando sua capacidade para 60 mil m³ e uma ampliação posterior para 80 mil m³, mas que o projeto está lento por causa de licenciamentos.
35. Por fim espera continuar podendo operar, atender os clientes e investir.

36. A Sulplata encerrou dizendo que é uma empresa 100% brasileira e que a única forma de competir é por meio da eficiência e que depende de regulação simplificada para poder atuar.
37. Exemplificou que o PIS/COFINS que ele paga na saída é maior que o da entrada e que não tem instrumentos para descarregar os créditos tributários. Citou o álcool como o pior deles, que ele paga 10% e descarrega 8%. E que mais importantes de que os instrumentos fiscais são os instrumentos de competitividade para impedir a manipulação de preços voluntária ou involuntária da Petrobras.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	27/08/2019	Hora:	14:00 às 14:45
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 935), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Tricon		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O representante da Tricon explicou o histórico da empresa que foi fundada em 1996 nos Estados Unidos para atuar no segmento de químicos e petroquímicos. Em 2014, a empresa passou a atuar no mercado de combustíveis, tendo faturamento de R\$ 1 bilhão por ano no Brasil.
2. A empresa comercializa combustível importado com as principais distribuidoras, com as distribuidoras regionais e com a sua própria distribuidora (Midas).
3. A empresa recomenda que a Petrobras seja proibida de importar produtos acabados ou que seja obrigada a constituir uma importadora. Na mesma linha, deve seguir a prática de preços de paridade de importação, pois qualquer ação da Petrobras impacta o importador.
4. Quanto à exigência dos estoques, a Tricon recomenda a alteração da Resolução ANP 67/2011 com o fim da comprovação de estoques pelos importadores, pois estes só conseguem armazenar combustíveis no tanque do porto e a empresa foi autuada pela ANP recentemente pelo descumprimento da norma.
5. Quanto à transparência de preços, a Tricon entende que a Resolução ANP nº 795/2019 não apresenta nada de novo e que não está claro o preço que a ANP vai considerar para homologar os contratos e critica o fato de a Agência só homologar depois que o contrato está assinado. Quanto à publicação dos preços de lista, considera uma burocracia desnecessária, pois os clientes possuem acesso ao preço já.
6. Quanto ao controle de qualidade dos produtos importados, explicou que os importadores estão desobrigados de cumprir a norma, pois a Agência cita na Resolução ANP nº 790/2019 portarias já revogadas (313 e 314), que foram revogadas pela Resolução ANP nº 777/2019.
7. Quanto aos leilões públicos de biodiesel, a posição da empresa é de que deve ser reformulada a forma de comercialização, pois o mercado está mais maduro e não há necessidade mais dos leilões. O representante questionou os resultados do leilão 68, pois o preço subiu R\$ 0,50/litro de biodiesel e deve impactar em R\$ 0,05/litro na bomba.
8. Na mesma linha, a Tricon explicou que o importador não tem como vender o biodiesel e entende que a diferença entre os 11% e 15% de biodiesel no diesel não precisam ser comercializadas via leilão, podendo ser feitas via compra direta.
9. Quanto às cotas de importação de etanol, foi sugerido o fim das cotas estabelecidas pela Resolução CAMEX 72/2017, pois se trata de prejuízo para cumprir a Resolução ANP nº 67/2011.
10. Quanto à Resolução ANP nº 777/2019, foi apontada como muito restritiva para os importadores, pelos seguintes motivos:
 - a) O importador não pode vender para outro importador, o que minimiza o custo de *demurrage*. Foi citado o caso do etanol de procedência importada e que se pudesse ser comercializado entre importadores poderia reduzir por dia US\$ 25 mil de custos com *demurrage*;

- b) O importador não pode importar nafta;
- c) O importador não pode realizar a mistura de combustíveis (adicionar biocombustível);
- d) O importador não pode importar produto misturado;
- e) O importador está obrigado a informar quem será o adquirente da mercadoria e não tem certeza desta informação no momento que decide importar;
- f) O distribuidor concorre com o importador ao fazer a venda entre congêneres;
- g) O produtor não precisa dizer para qual agente vai importar.

11. Ao tratar do acesso à infraestrutura, a Tricon apresentou que a Petrobras possui 48% da capacidade de terminais marítimos e dutos. Os problemas de acesso da Transpetro são:

- a) Prioridade da Petrobras;
- b) Faixas de atracação diminutas: o importador apresenta um programa de 5 (cinco) dias e a Transpetro fixa apenas 2 (dois dias). Caso o navio não chegue na data, o importador arca com o custo integral e não consegue descarregar o produto;
- c) Restrições/dificuldade de movimentação. Foi citado no caso do incêndio da Ultracargo em que a movimentação que era para ser feita de 15-20 dias, demorou de 2-3 meses. Esta retirada muito demorada gerou perda de produto e o importador arcou com os custos.

12. Foi citada a questão das licitações em áreas de portos públicos em que deveriam ser operadores logísticos para maximizar a utilização do ativo, pois as distribuidoras podem dificultar o acesso de distribuidoras menores.

DELIBERAÇÕES

- 1. N.A.

ANEXOS

- 1. Lista de presença
- 2. Questionário preenchido pela Tricon

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	29/08/2019	Hora:	9:15 às 12:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	USP, UFRJ, UnB, IDP e FGV		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. O MME iniciou a reunião para tratar do art.2º da Resolução CNPE nº12/2019, ressaltando que o espaço está aberto para contribuições que darão apoio a um conjunto de medidas e ações para melhoria da competição no setor.

UnB (Myler de Mesquita e Luiz Alberto)

2. O representante da UnB pediu a palavra para indicar o interesse de estar dentro dessas discussões, colaborando com o diálogo, mas informou que não apresentaria algo específico.

IDP-BSB (Diogo de Sant'ana)

3. O representante do IBP indicou a necessidade de: i) lembrar os desafios regulatórios antes da abertura; ii) ressaltar as fontes de insegurança jurídica e seus efeitos sobre o mercado; iii) destacar as medidas que deveriam ser evitadas; e iv) definir a agenda prioritária - onde concentrar os esforços.
4. O foco da apresentação do IBP foi de como introduzir competição e reduzir insegurança jurídica para atrair investimentos. Frisou-se que é importante garantir o abastecimento em todo território nacional, e que isso não é trivial. O segundo item mais importante é prover produto de qualidade a preços acessíveis. Faz-se necessário o cuidado com a perda de qualidade e conformidade, além da precificação ao longo da cadeia. Um dos objetivos também é aumentar a rivalidade e trazer maior concorrência. O quarto objetivo é promover os biocombustíveis, que é uma importante vantagem comparativa do país.
5. Foi indicada a necessidade de cautela com as mudanças, pois algumas medidas podem favorecer um dos quatro itens, mas pode piorar os demais. Ao avaliar uma medida regulatória de alto impacto, deveria haver uma análise de impacto regulatório bastante efetiva (com foco nos quatro objetivos acima).
6. Entre as fontes de insegurança, foram destacadas: i) intervenções pontuais decorrentes de crises motivadas por aumentos de preços derivados de fatores exógenos (câmbio, preços internacionais, etc); ii) alterações regulatórias sem análise de impacto e com potencial destruição de valor; iii) judicialização da cobrança de tributos; iv) volatilidade em relação à precificação de combustíveis realizada pela Petrobras; v) "Enforcement" das ações de fiscalização de qualidade e combate à evasão fiscal de devedor contumaz. De acordo com o representante do IBP, tudo isso complica a análise do potencial investidor.

7. Já entre as medidas evitadas, ressaltou-se: i) mudança da relação entre os elos da cadeia sem análise dos efeitos sobre as diferentes dimensões do mercado (*trade-offs* - do ponto de vista da agenda regulatória que apareceram após a greve dos caminhoneiros, não houve tempo para análise de eventuais mudanças); ii) proliferação de medidas pontuais, como baixo impacto potencial sobre qualidade, competição e preços; iii) evitar medidas com alto poder de judicialização, especialmente de natureza tributária. Nos últimos tempos, a defasagem de preços deveria ter maior cautela do ponto de vista regulatório. O segundo exemplo foi a transparência de preços, apresentada inicialmente, mas melhorada atualmente.
8. Por fim, para a agenda prioritária, o representante do IBP destacou: i) desafios de implementação da abertura do refino; ii) monofásica e simplificação tributária (mecanismos de controle mais eficientes, concentração em poucos agentes); iii) investimento em modais de alto volume - efeitos duradouros em preços e produtividade do setor; iv) ampliação da produção de biocombustíveis (RenovaBio) e aumento da competição entre fontes.

UFRJ (Helder Queiroz)

9. Helder Queiroz indicou que, por vezes, a própria Petrobras usou os preços para criar barreiras à concorrência. O grupo de energia do Instituto de Economia da UFRJ estimou uma perda enorme para a Petrobras na gerência dos preços internas.
10. Segundo o representante da UFRJ, o foco atual deveria ser a venda das refinarias. Uma nova lógica vai ter que ser introduzida para esse novo padrão de concorrência. A Petrobras deixa de atender em última instância (diante de qualquer emergência).
11. Temos um sistema que envolve refinaria, dutos, logística... tudo foi construído e olhado enquanto sistema. A demanda irá mudar, o fluxo também. Não necessariamente teremos a mesma utilização do sistema. Para competição em sistemas competitivos é importante haver sobrecapacidade. Assim, é fundamental o estímulo à construção de infraestrutura para garantir o abastecimento.
12. Deve-se zelar para evitar monopólios regionais, o que iria de encontro ao objetivo de um mercado efetivamente mais competitivo. Além disso, e conforme citado anteriormente, todo um novo uso da logística será realizado. Isso implica em custo diferentes, que pode refletir em variações de preços significativas com a mudança de uso da infraestrutura.
13. De acordo com o Hélder, uma vez que esse país é muito grande, não podemos permitir que um preço fique muito descolado em cada realidade do país. Há, inclusive, uma lógica distributiva negativa (retrocesso). Será necessário avaliar a precificação local e até que ponto a variação será normal, frente a essa estrutura diferente.
14. Também destacou que AIR é intensivo em tempo e informações, mas não solucionam tudo e que é importante priorizar realmente os itens mais essenciais: i) Patrimonial - venda de ativos; ii) Estrutural - mudança no uso; iii) Regulatório - medidas. O sucesso vai depender desse novo arranjo.
15. O fato da Petrobras reajustar com frequência não significa que entenda como é a formação de preços. Existem, possivelmente, subsídios cruzados que não devem permanecer em uma nova estrutura de mercado mais competitiva. Não sabemos quem vai ganhar, como será a operação, ou como será a concorrência.

USP (Vinícius de Carvalho)

16. Iniciou o diálogo destacando que, há anos, o preço é transparente na revenda.
17. No ano passado houve a greve dos caminhoneiros. Em seguida, houve as 9 medidas do Cade que estão pautando as discussões. Nesse meio do caminho, mudou-se a orientação e hoje estamos discutindo venda de refinarias. Uma série de perguntas não tem resposta: i) faz sentido discutir permissão de verticalização sem saber quais as regras da venda das refinarias?; ii) será que não é melhor esperar do que antecipar as discussões na sequência da cadeia?; iii) quais os efeitos negativos e como vamos lidar com isso?; e iv) como vamos lidar com a restrição de acesso? (Isso vai ser determinante para precificação do ativo).
18. Lembrou de processo de privatização da telecomunicação da década de 1990. Se não houvesse evolução tecnológica, estaríamos em monopólios tecnológicos.
19. Há um risco de concentração maior, inclusive em função de restrição de acesso.
20. O representante da USP afirmou que há demora para julgar processos de conduta anticompetitiva e isso tem impacto no mercado.
21. Os *players* internacionais estão acostumados com mudanças regulatórias, então não há problemas em levar a discussão para depois da venda dos ativos.
22. Por fim, o representante da USP afirmou que a hora que começar a aumentar preço, vai haver problemas. É importante lidar com o mundo real e se queremos discutir mais concorrência na margem, precisamos fazer em etapas claras.

Carlos Ragazzo - FGV

23. Os preços e o interesse sobre os ativos são influenciados pelas discussões regulatórias. Quanto mais garantia de uso ao ativo, maior o interesse e a arrecadação no BID.
24. O que vai acontecer com o GLP nos próximos anos? Com a viabilização dos outros usos, busca-se uma demanda adicional (novos mercados), favorecendo o granel. O problema é como, acertando esse modelo, fazer a ordem das discussões.
25. Entre 2003 e 2004, houve um estudo que avaliou o fracionamento e a venda multimarca no Ministério da Fazenda. As informações disponíveis eram e geralmente são poucas. Destacou-se o caso do México em que a aparência física do botijão estava muito degradada.
26. Será que o sistema de destroca de botijões é caro?
27. No fracionado, haverá eventual redução do custo logístico? Provavelmente sim, mas esse não é o ponto. Depois que decide pelo envase, uma distribuidora possui mais de 30 procedimentos de segurança. Como garantir que a segurança permanecerá?
28. Em particular, com base em concorrência direta de preço, a segurança será feita? Será que fiscalização consegue garantir isso? No entendimento do representante da FGV, a coexistência dos modelos (fracionamento e multimarca) é ainda mais perigosa.
29. Em linhas gerais, o representante do FGV indicou que outros assuntos são mais importantes, como o fim das restrições dos usos e essas questões podem ser revisitadas posteriormente.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	29/08/2019	Hora:	15:00 às 16:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 952), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Logum		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. Inicialmente, a Logum afirma ser uma empresa a favor do livre comércio e da livre competição entre agentes. A Logum é uma empresa de transporte dutoviário de etanol que conecta as regiões produtoras de etanol aos grandes mercados consumidores.
2. O Brasil reúne característica propícias ao modal dutoviário, quais sejam: Dimensões continentais, grande dependência do modal rodoviário interiorização da economia, desconcentração da demanda por combustível, produção de combustíveis concentrada e expectativa de retomada econômica.
3. Os investimentos em dutos requerem investimentos pesados, previsibilidade de fluxo de movimentação, um longo prazo para implementação e retorno financeiro.
4. A operação eficiente de dutos requerem longas distancias e volumes em grande escala. Assim, podem gerar ganhos significativos em redução de custos.
5. As vantagens do modal dutoviário são: agilidade e simplicidade para movimentar grandes volumes; otimização da operação das bases de distribuição em áreas urbanas; eliminação do risco de fraudes no recebimento de combustível; e movimentações portuárias mais eficientes para cabotagem e exportação.
6. A Logum enxerga como desafios para a expansão dos sistemas logísticos: a) Segurança jurídica e regulatória; b) Complexidade tributária; c) Ambiente propício ao negócio que gere equilíbrio no mercado (previsibilidade nos fluxos e formação de preço a mercado); d) Longos processos de licenciamento ambiental; d) Necessidade de proporcionar espaço para novos agentes privados na logística dutoviária de derivados de petróleo; e) Combate a trepanação e uso indevido das faixas; e f) Viabilidade de estruturas de financiamento adequadas às volatilidades do agronegócio.
7. Quanto ao ICMS, a Logum observa boa vontade dos estados em assinar acordos e protocolos fiscais. Questionada a respeito de problemas relacionados à tributação de transporte em dutos, a Logum informou que a pergunta será encaminhada ao setor tributário da empresa.
8. A Logum analisa outras oportunidades de negócio em setores distintos ao transporte dutoviário de etanol. No entanto, a empresa atualmente encontra-se em fase de organização interna e novos investimentos deverão ser realizados em um momento posterior.
9. Sobre a verticalização, a Logum entende que não existem grandes riscos, desde que fique resguardados o *open access* e as regras comerciais isonômicas entre agentes. O modal logístico requer investimentos pesados e consequentemente receitas firmes. Na visão do setor dutoviário, caso não existam barreiras ao investimento, não haveriam problemas.
10. Quanto a compatibilidade química nos dutos, a Logum não vislumbra problemas regulatórios, apenas problemas pontuais de operação no próprio sistema Logum.
11. Sobre a venda direta, do ponto de vista do elo logístico, existem dificuldades que devem ser observadas. Os mercados produtores distantes estão distantes dos mercados consumidores, em média, 700km. A logística primária, movimentação do produtor ao distribuidor é feita em muitos

casos por caminhão tanque, onde não se consegue casar o fluxo reverso. No varejo, os postos têm espaços físicos limitados, portanto os são necessários caminhões pequenos e em maior quantidade, afetando o fluxo dos grandes centros urbanos.

12. Sobre eventuais aprimoramentos na legislação, a Logum sugeriria o *open access*, a isonomia comercial entre agentes, preservação dos fluxos de caixas firmes (*Project finance*) e a desburocratização dos processos.
13. A Logum acredita que as regras de *open access* definidas pela Resolução ANP nº 12/2014 podem ser ampliadas para outros setores.

DELIBERAÇÕES

1. Logum encaminhará as perguntas relacionadas a tributação ao setor responsável na empresa.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Questionário preenchido pela Logum

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	12/09/2019	Hora:	09:00 às 12:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala 703), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	BGL, Abragas, ELC e Valid		
Participantes:	Lista de presença anexa		

ASSUNTOS TRATADOS

- Os principais pontos tratados na reunião foram: enchimento fracionado móvel, enchimento fracionado fixo e rastreabilidade de botijões.

Reunião BGL:

- A BGL iniciou a reunião informando que na verdade o enchimento fracionado já existe para outras categorias de botijões P20, P40, etc, apenas não está autorizado no Brasil, mas a tecnologia existe é essa tecnologia oferece todos os níveis de segurança e de rastreabilidade que é exigido hoje ao P13.
- A tecnologia da BGL se refere à utilizada nos EUA, onde já existe o modelo de pequeno granel.
- Essa tecnologia já existe há algum tempo nos EUA, e que o uso dessa tecnologia é possível devido ao uso da válvula OPD. Há outros países que também usam Ex: Austrália.
- BGL informou/mostrou que o sistema apresenta considerado ganho logístico. A logística hoje prevê cerca de 17 operações, com o sistema sugerido pela BGL a cadeia se resume a 5 operações logísticas.
- Sistema BGL utiliza chip que pode conter informações sobre quem fez o botijão, qual distribuidora, cadastro de todos os enchementos, funcionário responsável, etc. As informações podem ser enviadas em tempo real para ANP e outros órgãos de fiscalização.
- Existe modelo com botijão com marca do distribuidor, que custaria R\$135 casco, mais R\$50 da válvula, mais R\$220 da tag. Existe modelo com o botijão em comodato, estima-se que em 12 meses o botijão se paga e o consumidor fica livre de qq marca.
- Com o modelo Válvula OPD mais medidor, que mostra conteúdo do botijão, o Sistema BGL só aceita botijões que estejam em conformidade com a tag original. Com botijão fora do padrão, o sistema trava e não é permitido o enchimento.
- O sistema utiliza-se do mesmo equipamento de medição utilizado em postos GNV e bobtails que fazem venda a granel e pode ser fixo ou móvel.
- Sistema BGL é computadorizado, tudo automático. No momento do enchimento o sistema fecha a porta automaticamente e só abre após o termino. Cabines tem sistema de ventilação (proteção) que dissipa qualquer vazamento de modo que não há risco de explosão.
- Vantagens citada pela BGL com o uso do sistema: redução do gasto de transporte, menos operações logísticas. A BGL estima uma redução de aproximadamente 25% no preço do botijão com o ganho logístico.
- Aperfeiçoando o modelo americano, o sistema da BGL utiliza balança eletrônica, mais segura e precisa. A balança eletrônica interrompe o enchimento antes que o botijão passe do peso máximo permitido (tara + gás) e opera em redundância com a válvula OPD.
- No geral, o GLP permite outros usos (mesmo ainda não sendo permitido no Brasil). O GLP opera com 10% da pressão do GNV, muito menos riscos. O avanço da tecnologia permitiu facilitar a operação do GLP.

14. Processo proposto pela BGL pode gerar maior flexibilidade, consumidor enche quanto quiser e com previsibilidade, já que o botijão indica quanto GLP ainda existe no vasilhame.
15. Foi enfatizado, que o enchimento fracionado já existe no Brasil há vários anos: enchimento a granel de grandes tanques dentro de condomínios é um exemplo. Também usado nos P20, utilizados em 90% das empilhadeiras. Distribuidoras mantem um tanque nas fábricas com uma mangueira e o próprio operador de empilhadeira realiza enchimento. Ambos usam a válvula OPD.
16. Indústria se adequou em 2 anos para viabilizar o sistema de GNV e pode fazer o mesmo para o GLP, já que em tese a operação sugere risco bem menor.
17. Nos postos u-haul nos EUA, a diferença de preços entre os dois modelos (troca de botijão e enchimento fracionado) é de 25%.
18. BGL pontuou que o custo do botijão P13 (80 reais) é 8% do salário mínimo e 40% do bolsa família.
19. Em tese, de acordo com a BGL, mantendo-se a carga atual, o Sistema BGL tiraria 210 mil caminhões das estradas, o que reduziria custos em 40% na cadeia logística.
20. O sistema também reduz manipulação indevida e sonegação fiscal. Reduz perdas ao consumidor com o gás que fica no botijão no momento da troca. Consumidor só paga realmente o que pretende consumir.
21. No modelo vigente, uma carreta leva 14 ton de gás em vasilhames, enquanto um caminhão tanque leva 30 toneladas de GLP.
22. Sistema de medição com base no fluxo de gás (mass flow), mesmo sistema usado nos postos GNV.
23. Sistema de tag magnético. Dois tags: um do botijão e outro da válvula. Garante que válvula OPD não foi extraída e trocada por válvula normal. Sistema só vai funcionar se tiver as duas válvulas, pois elas são criptografadas na origem. Sempre que sistema apresentar falha, informação é enviada em tempo real para a ANP e/ou entidades da Receita (ou qualquer outro ente de fiscalização).
24. Sistema boat-tail pode ser usado para atender, por exemplo, áreas remotas. Ex: Amazônia (grande barco mais pequenos barcos).

REUNIÃO ABRAGÁS:

25. Revendas estão fechando, falta de viabilidade econômica para as revendas. São 62.900 revendas. Aproximadamente 350 mil empregos.
26. Uso residencial já tem vários tamanhos de vasilhame P5, P7, P8, P10 e P13. Botijões menores chegam a ter preço por kg de GLP quase duas vezes mais caro que o P13. Na verdade a variedade de botijões (tamanhos) não é realidade de oferta em todas as localidades e esse fato aliado ao preço por quilo, limitam outras possibilidades de comercialização.
27. Perspectivas com resolução do CNPE: preços residenciais e industriais vão se igualar. Sobra do P13 não era contado, distribuidoras tinham margem para comprar o GLP a preço de residencial.
28. ABRAGÁS estima que, com a abertura do mercado, a tendência é de aumento da oferta de Gás Natural, o que em tese provocaria uma concorrência com o GLP.
29. A ABRAGÁS alegou ser fundamental liberar novos usos para que aumente a demanda por GLP e que haja melhor concorrência com o gás natural.
30. Grande maioria das revendas (80% do segmento) são micro e pequenas empresas sem muita estrutura. Somente cerca de 80 são classe 7 e 10 especiais (nível mais alto, cumpre várias obrigações de segurança).
31. Apenas 24,9% das revendas são independentes (pequenos) que podem comprar de qualquer distribuidora.

32. Distribuidoras possuem 194 postos de revenda, localizados em 111 municípios, 57 revendas estão em municípios sem base de engarrafamento. 137 estão em municípios com bases de engarrafamento. Só competem pelos segmentos mais lucrativos (industrial , P20 e P45).
33. As grandes revendas possuem estrutura de segurança igual ao de uma distribuidora (classe VI, VII e especial). São 289 no total. Não teria problema algum em ter uma base fixa de enchimento de pequeno porte.
34. Classe V são mais 1782 revendas. No geral, teriam espaço para atender requisitos de segurança de envase.
35. 187 bases de engarrafamento em 87 municípios, 76 bases são ligadas por duto ao polo de suprimento (20 municípios).
36. Das 137 mesorregiões do Brasil, 77 não possuem base de envase. São 59,5 milhões de consumidores sem base de envase regional.
37. Mercado é concentrado, hoje são 5 grupos com 91,53% e com a venda da Liquigás vai passar a ser 4 distribuidoras com os mesmos 91,53% do mercado. A competição é bem desigual com as pequenas.
38. Se enchimento de OM (outras marcas) fosse liberado, possivelmente existiriam mais 7 distribuidoras que hoje só comercializam a granel e poderiam entrar no mercado.
39. Revenda hoje não tem opção de compra dentro desse quadro. Reduções de preço da Petrobrás não são repassados para as revendas. Isso é um sinal que não tem competição. **Sindicás diz que aumentos anteriores não teriam sido repassados integralmente e margem da distribuição caiu. Abragás: quando aumentou na Petrobras aumentou para a revenda e quando caiu não foi repassado o desconto.**
40. Entendimento do STF é que o botijão é do consumidor e ele poderia fazer o que quiser. Deveria poder encher onde quiser.
41. Fracionado: já existem em outros países, com tecnologia demonstrada. Viabilidade econômica vai ser demonstrada por investidores, se não for viável ninguém vai investir.
42. Modelo de enchimento em container: pequena base que é possível montar em pequenas bases de distribuição. Caminhão vem até a base e faz o enchimento.
43. Medição a granel já feita com base no volume mas não é perfeita pois existe alteração na densidade.
44. Em 1996 o parque de botijão estava em mau estado. Governo autorizou aumento de preços especificamente para as empresas investirem na requalificação dos botijões. Hoje a situação está muito melhor.
45. De acordo com a ABRAGÁS, deve-se criar meios para que quem entre no mercado com enchimento OM pague de acordo com a participação no mercado. Deve existir modelo que garanta a requalificação e o descarte, se for o caso.
46. Enchimento OM: Eros Grau o botijão é do consumidor. Qualquer distribuidora autorizada deveria poder fazer o enchimento. Isso viabilizaria a participação de outros agentes e reduziria a concentração do mercado. **(Sindicás diz que não é uma decisão do STF, o voto se deu sobre outro assunto).**
47. A requalificação dos botijões deve ser executada por empresas especializadas.
48. Custo das requalificações (e outros da mesma natureza) poderiam ser rateados por participação de mercado de cada player.
49. 85% dos botijões em circulação são de propriedade dos consumidores e revendedores, é correto as 4 ou 5 distribuidoras se apropriarem desse capital (+ de 10 bilhões de reais) e as demais ficarem sem opção de enchimento?

REUNIÃO ELC- TROVAN:

50. ELC é uma empresa da área de selos e lacres. Parceria com a Trovan para utilização de chip RFID.
51. Hoje, de 10% a 40% dos botijões se perdem. (Estimativa, pois não existe nenhum dado ao certo sobre quantos botijões realmente existem em circulação).
52. Empresas não possuem ferramentas para monitorar o botijão, nem as revendas. Revendedoras precisam ter até 3 botijões para vender um.
53. RFID é o estado da arte para controle de estoque. Não é caro, no Chile até o salmão é chipado. Animais domésticos, aplicações industriais, etc.
54. Rastreabilidade: hoje até uma garrafa PET tem um código de barras que permite rastreabilidade.
55. GLP: não se sabe quantos botijões existem e quantos se perdem, tudo na base da estimativa.
56. Trovan tem experiência internacional com RFID com cilindros de gás.
57. RFID é o menor chip do mundo e com melhor leitura. Pré-programado a laser: programação física, não pode ser alterado e com vida útil ilimitada.
58. Chip tem certificação ATEX: garante segurança para utilização em ambientes potencialmente explosivos.
59. Transponder é um rádio sem bateria. Leitor emite campo magnético que energiza o chip que manda de volta a informação de sua numeração. Essa numeração é inalterável. Não se deve armazenar informações da empresa no botijão, informação pode ser roubada ou alterada.
60. Vários tipos de RFID, ativos ou passivos e que podem ser alterados ou não.
61. RFID ativo: bateira com vida útil limitada (3 ou 4 anos). Usado em containers com localização georeferenciada.
62. RFID passivo: baixo custo de manutenção. UHF é mais barato, com desenho simples e pode ter leitura a maior distância, mas precisa de uma linha de visão desimpedida. Vulnerável a interferência eletromagnética (existem nos centros de enchimento, devido as correiras de metal) e metal do próprio botijão (alça pode funcionar como gaiola da Faraday).
63. Tecnologia tem que ser testada na prática, várias soluções podem não funcionar na prática no modelo atual de GLP.
64. RFID low frequency: mais robusto a interferência.
65. RFID programável: permitem a adição de nova informação no chip mas não tem segurança, são informações sigilosas das empresas como logística, etc. que ficarão suscetíveis a hackers, alteração, etc. Aparelhos que se compra pela internet podem apagar o chip e/ou alterar a informação gravada. Velocidade de gravação também é mais lenta, vai atrasar enchimento de grande volume. Possui vida útil limitada (10 anos).
66. Sistema de RFID deve atender a padrão da indústria de GLP: longa vida útil, passivo, baixa frequência e pré-programado a laser. Leitores e tags compatíveis.
67. Circuito integrado feito na Suíça e não muda mais o número.
68. Sistema permite automatização de registros, evita erros humanos, garante segurança e transparência. Reduz custos de verificação da data de validade do botijão. Sistema tem 100% de leitura.
69. Botijões atuais podem ser chipados facilmente, basta colar no botijão. Novos botijões já podem vir com espaço para encaixar o chip.
70. Digal/OZ Energia já utiliza o sistema em Portugal. Índia e Kuwait tb tem projetos.
71. Código de barra e QR code não funcionariam devido ao atrito no uso.

REUNIÃO VALID - Vale tecnologia

72. Tecnologia deve ser feita para atender formato preciso. Deve ter a definição do formato para que se desenvolva tecnologia.

- 73.No Brasil precisaria de sistema de chip para fracionamento funcionar caso contrário vai haver fraude.
- 74.ANP tem que especificar a informação que precisa. Qual velocidade, distância de medição, certificação ATEX, etc.
- 75.No momento não vale a pena entrar no debate da tecnologia de forma específica. Tecnologia existe para permitir geolocalização, gravar informação, etc. A tecnologia oferece facilidades na gestão, não é o cerne do modelo.
- 76.A VALID levantou os seguintes pontos: Qual a real necessidade nesse momento? Qual tipo de rastreabilidade se pede? Quais informações adicionais são necessárias? Essa deve ser a primeira discussão? qual o modelo para o gás fracionado?
- 77.VALID tem modelo seguro, não teve vazamento de informação. Mas modelo tem que ser especificado e período de transição tem que ser levado em consideração.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve

ANEXOS

1. Lista de presença

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	20/9/2019	Hora:	14:30 às 15:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala Plenária), ANP (teleconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Representante do Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A reunião foi iniciada às 14:30, conduzida pelo Sr. Deivson Timbó. Após a apresentação dos presentes, foi feita uma contextualização sobre os objetivos do grupo de trabalho, em especial sobre a promoção da concorrência no mercado de GLP e os aspectos relacionados à marca e propriedade dos botijões;
2. A representante do INPI expôs que, do ponto de vista do órgão, entende que existe a marca relacionada ao fornecedor do produto propriamente dito, ou seja, do gás, e a marca da empresa que comercializa esse produto nos recipientes. Apesar disso, nesse mercado não há diferenciação do combustível, de forma que as questões relativas à marca seriam atinentes ao vasilhame e ao serviço prestado;
3. Informou que como consumidora e em pesquisa informal, entende que a marca estampada no botijão não seria relevante para decisão do consumidor, que relacionam mais com a marca da revenda. Ao ser questionada sobre a relação dessa percepção do consumidor com as questões legais envolvidas, explicou que existe vedação de utilização da marca pelo detentor do registro no INPI e quanto a exclusividade de revenda de uma determinada marca;
4. Foi questionado se o enchimento de Outras Marcas (OM) infringiria a lei de propriedade intelectual, pelo que a representante do INPI colocou em dúvida se existe vedação de enchimento de OM no mercado de GLP, tendo em vista que para o consumidor a marca seria meramente um recipiente de um produto, que é uma commodities. A responsabilidade de diferenciação do serviço seria do titular da marca. É necessário verificar a proteção garantida pela marca para o botijão e para o serviço prestado, que são distintos, e as questões sobre propriedade e usufruto já decididas em julgado do STF sobre essa questão, de forma que seria necessário formalizar a consulta ao INPI para que o órgão responda oficialmente sobre o assunto;
5. A representante informou que irá encaminhar o levantamento das marcas e proteções relativas às empresas do setor de GLP;
6. Foi questionado sobre a patente de válvulas para botijões de GLP, pelo que a representante ressaltou que as patentes possuem proteção de no máximo 20 anos, seria necessário verificar o tempo da patente desse produto específico e que é possível realizar o licenciamento de produtos que possuem patente para utilização por outras empresas. Além disso, existe previsão para utilização pela sociedade em casos de necessidade de força maior, porém é incomum isso acontecer.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve.

ANEXOS

1. Lista de presença

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	02/10/2019	Hora:	10:00 às 12:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Enchimento fracionado e comercialização de GLP em botijões de outras marcas		
Convidado:	Lauro Cotta – Petrobras		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A Petrobras inicialmente informou a respeito da venda da Liquigás, sua subsidiária que atua no mercado de engarrafamento, distribuição e comercialização de gás liquefeito de petróleo (GLP). Conforme afirmado, a subsidiária foi incluída na política de desinvestimentos da estatal por não atuar no *core business* da Petrobras, bem como devido à baixa rentabilidade do mercado em que atua. Essa alienação não engloba a infraestrutura primária, a qual pertence a Petrobras e não à Liquigás, e abastece as demais distribuidoras. Com a alienação da Liquigás haveria, portanto, uma desverticalização.
2. Conforme a empresa, o modelo regulatório atual de comercialização de GLP está alinhado às boas práticas internacionais, tendo induzido investimentos em parques de engarrafamento, novos botijões, fortalecimento de marcas e rede de revendas.
3. No que tange à venda fracionada de GLP, a empresa demonstrou preocupação quanto aos problemas que esse modelo poderia gerar, tais como: incentivo à informalidade; custo elevado de fiscalização; risco de fraude; risco de acidentes; além de não atrair novos investimentos. Informou que os parques de engarrafamento das empresas distribuidoras localizam-se em área industrial e afastada de centros urbanos, sendo abastecidos, em muitos casos, via *pipeline*. No caso de venda fracionada, o engarrafamento poderia ocorrer em área urbana, utilizando caminhões, colocando em risco a população.
4. Foi afirmado, também, que INMETRO e Corpo de Bombeiros teriam se posicionado no âmbito da Tomada Pública de Contribuições TPC nº 7, promovida pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), de forma contrária à proposta de enchimento fracionado.
5. Afirmou-se, ainda, que a venda fracionada é um modelo que existe no Paraguai e no México, e que não encontra paralelo em países desenvolvidos, exceto nos EUA, onde o GLP engarrafado é utilizado apenas para churrasqueiras e *camping*, mas não dentro das residências.
6. Ainda conforme afirmado, o mercado de GLP do México é conhecido mundialmente pela falta de segurança. Além disso, apesar de possuir a venda fracionada, o preço do GLP naquele país é o mais elevado da América Latina em relação ao salário mínimo de cada país.
7. Na sua apresentação foi questionada, ainda, a motivação para a alteração regulatória possibilitando a venda fracionada. Quanto a alegação da possibilidade de pagamento de um ticket menor pelo consumidor, a Liquigás já teria testado venda de botijões de menor volume e a aceitação do mercado teria sido baixa, uma vez que o preço por quilograma fica mais caro. Atualmente, a empresa ainda oferta um botijão de 8 Kg, que representaria apenas 0,6% do mercado.
8. Conforme afirmado, as alegações de alta concentração de mercado, margens elevadas e preços abusivos não prosperam. A concentração de mercado no Brasil seria semelhante à de diversos países da América Latina e da Europa e haveria elevada concorrência, fazendo com que as margens de lucro sejam bastante reduzidas. Enquanto que no México o EBITDA é de 15%, no

- Brasil fica entre 7 e 8%, dependendo da empresa. Essa margem representaria cerca de metade do EBITDA obtido no mercado de distribuição de gás natural.
9. Quanto à comercialização de GLP em botijões de outras empresas, a Petrobras demonstrou preocupações com os problemas que isso poderia causar, tais como: quebra da rastreabilidade, sucateamento dos botijões, risco de acidentes, incentivo à pirataria, dentre outros. Foi afirmado também que nos anos 1980, durante o governo Sarney, o Brasil já teve uma experiência semelhante, que resultou no sucateamento do parque de botijões.
 10. Afirmou-se, ainda, que apesar de o botijão ser um custo de entrada, não seria uma barreira de entrada para aumento da concorrência.
 11. Citando novamente o exemplo do México, onde os botijões não têm marca, a sua vida útil seria de apenas 10 anos, enquanto que a média nos mercados em que este possui marca, essa vida útil seria de quatro a cinco vezes maior.
 12. Quanto à possibilidade de utilização de chips de RFID passivos nos botijões no intuito de garantir a rastreabilidade, a empresa afirmou que essa tecnologia é interessante para questões logísticas e controle de estoques. No entanto, não seria adequado utilizá-la para substituir as marcas nos botijões.
 13. Foi questionado (Rafael/ME) se a possibilidade de adoção do chip de RFID passivo poderia ser deixada a cargo das empresas ou se haveria ganho se a sua utilização fosse estabelecida por meio de determinação governamental, uma vez que poderia haver incentivos negativos à adoção dessa tecnologia pelas empresas e algumas empresas poderiam perder mercado em áreas controladas por milícias, por exemplo. **O convidado se comprometeu a verificar a questão junto aos técnicos da Liquigás.**
 14. Ainda sobre a questão das marcas, a empresa alertou para a possibilidade de saída de grandes *players* do mercado, que prezam pelas suas marcas, caso aprovada a proposta. As marcas poderiam ser prejudicadas em função de problemas causados por seus botijões sem que a empresa tenha contribuído para tais problemas, uma vez que estes seriam utilizados e engarrafados também pelos seus concorrentes.
 15. A empresa afirmou que deveria ser objeto de preocupação do governo a questão da garantia do abastecimento, uma vez que a logística do GLP é complexa, apresentando gargalos que podem gerar desabastecimentos. Já questões como o enchimento fracionado não deveriam ser objeto de política governamental, uma vez que esses temas poderiam ser tratados no âmbito do setor privado, pelas áreas de *marketing* das empresas.
 16. Foi afirmado, ainda, que apesar das margens baixas, trata-se de um mercado muito eficiente, sendo que três grandes *players* do mercado (Grupo Ultra, Liquigás, Supergasbras), podem ser comparados em diversas áreas, como comercial e distribuição, com os melhores operadores mundiais de GLP.
 17. Foi afirmado (Edie/ME) que em 1996, num cenário de preços controlados, foi autorizado aumento de R\$ 0,25 no preço do botijão no intuito de requalificar os parques de botijões. Na sequência teria ocorrido a implantação da política de liberação dos preços sem ter havido a requalificação, uma vez que as metas pactuadas não foram alcançadas no prazo, conforme relatório de análise de impacto regulatório da ANP, do ano de 2015. Nesse sentido, foi questionado ao convidado o que teria ocorrido com esse recurso cobrado adicionalmente dos consumidores. O convidado afirmou que a indústria fez muitos investimentos em requalificação e em incorporação de novos botijões no período, tendo sido criadas ferramentas adicionais de controle para a questão da idade dos botijões. No entanto, afirmou desconhecer o conteúdo do relatório, mas se comprometeu a analisar o relatório e encaminhar uma resposta a posteriori. **Assim, o MME encaminhará o referido relatório ao convidado, o qual se comprometeu a levantar uma resposta junto à Liquigás.**

18. Sobre o sistema de destroca de botijões entre as empresas, foi afirmado que ele atualmente funciona bem, é eficiente, possui custo irrelevante para as distribuidoras e incentiva a boa prestação de serviço pelas revendedoras ao estimular a manutenção de clientes e a conquista de novos.
19. Foi questionado (Edie/ME) o fato de as associações de revendedores de gás terem relatado, em audiência no Senado, custos elevados de destroca para os revendedores. O convidado questionou essas afirmações e a representatividade dessas associações, uma vez que, segundo ele, esse ponto nunca foi levantado pela rede de revendedores nas empresas em que atuou. **No entanto, se comprometeu a verificar junto à Liquigás se atualmente existem reclamações dos revendedores a respeito dessa questão.**

ANEXOS

1. Lista de presença MME
2. Lista de presença ANP

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	09/10/2019	Hora:	14:00 às 15:30
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	BGL e VP Consultoria Técnica em Energia		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A reunião foi iniciada às 14:22, conduzida pelo Sr. Deivson Timbó, Coordenador-Geral, representando a Diretora Sra. Marisa Barros. Após a apresentação dos presentes, a palavra foi passada aos convidados para apresentação.
2. A apresentação foi iniciada com a Matriz de Benefícios do projeto proposto pelos convidados, citando benefícios à Petrobras, à ANP e SEFAZ, às estradas, às Distribuidoras e ao Consumidor.
3. Para a Petrobras, o modelo permitiria maior rastreabilidade e interiorização das Bases de Distribuição. Para ANP e SEFAZ, o modelo permitiria maior tempestividade das informações sobre a comercialização de GLP e reduziria operações clandestinas. Para as estradas, o benefício seria a redução da circulação de caminhões transportando recipientes. Para as distribuidoras, o modelo permitiria redução na manutenção dos botijões e maior segurança das operações. Para o consumidor, o modelo permitiria a compra fracionada de GLP, o planejamento do reabastecimento e evitaria a perda de quantidades remanescentes de produto.
4. Após a Matriz de Benefícios, foram apresentadas as premissas do estudo e uma comparação entre os custos do sistema atual e os custos com a utilização do modelo de negócio desenvolvido pelos convidados, conforme visto na apresentação em anexo. De acordo com as simulações realizadas, os convidados afirmam que seria possível atingir uma redução de 33,7% no preço final do botijão de 13Kg, tendo como referência o estado de São Paulo, e 35,08% na média Brasil.
5. Em relação ao custo de instalação de 1 base a granel no modelo atual (constante do slide 10), o convidado explicou que tal custo foi informado por uma distribuidora. Ele entende que tal valor se deve ao modelo de base adotado, semelhante a uma Base de Distribuição Primária (BDP), que necessita de maior terreno, infraestrutura dutoviária para conexão ao polo supridor, equipamentos para enchimento em larga escala (carrossel).
6. Questionou-se a respeito da divergência ocorrida entre a empresa convidada e uma distribuidora de GLP quando da apresentação deste modelo para esta distribuidora. Explicou-se que houve divergências em relação aos números apresentados pela BGL e os números considerados pela distribuidora, fato que impediu o avanço das negociações entre as partes.
7. Em relação à necessidade de transporte do vasilhame pelo consumidor até a base de enchimento, o convidado explicou que o modelo proposto pela empresa pressupõe o enchimento do vasilhame por meio de caminhões "bobtail" próximo à residência do consumidor.
8. Em relação à capacidade do caminhão "bobtail", a BGL explicou que considerou um caminhão de 4.500 quilos para que não seja necessário que o caminhão retorne todos os dias à base.
9. No tocante à capacidade de leitura e gravação dos chips a serem instalados no botijão, informou-se que o modelo considerado no projeto é capaz de realizar 400 leituras por segundo e 10 operações de leitura e gravação por segundo, sendo mais rápido que qualquer processo de enchimento, que atinge no máximo um enchimento por segundo.
10. Em relação à necessidade de alteração regulatória para a implantação do modelo proposto pela empresa convidada, explicou-se que o modelo de base de distribuição proposto segue

exatamente o prescrito pela norma NBR 15.186 e o processo de enchimento segue a norma NBR 8.866.

11. Em relação à diferença do “custo da distribuidora” entre os dois modelos apresentado no slide 12 da apresentação, explicou-se que este se deve ao processo de requalificação mais caro no modelo BGL. O convidado salientou que a responsabilidade de requalificação dos vasilhames é sempre da distribuidora, dado que o consumidor já paga por este serviço.
12. Em relação à margem negativa da revenda apresentada (no slide 12), explicou-se que este valor decorre do cruzamento dos dados disponibilizados pela ANP na composição do preço do P13 e dos dados informados pela distribuidora que participou do estudo.
13. Foi questionado aos convidados quais eram as dificuldades impostas pelo Estado que impediam a implantação deste modelo no Brasil. Explicou-se que a empresa já apresentou o projeto experimental às autoridades competentes e que já tinha obtido as autorizações para a implantação deste, mas que por problemas de ordem empresarial o projeto teve que ser interrompido. Entretanto, salientou-se que a empresa continua trabalhando para implantar o projeto.
14. Adicionalmente, em relação à autorização obtida, os convidados salientaram que seria necessária uma nova autorização mais específica, se possível publicada no DOU, que desse mais conforto para a realização dos investimentos necessários para a instalação do projeto piloto no Brasil.
15. Em suas considerações finais, os convidados sugeriram que, caso ainda permaneçam dúvidas a respeito da segurança e viabilidade do modelo proposto, que se aguardasse o resultado do projeto piloto em desenvolvimento pela empresa para que a decisão a respeito da autorização definitiva de implantação do modelo no Brasil fosse tomada.
16. Não tendo nada mais a ser tratado, a reunião foi encerrada às 16:05.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Apresentações
3. Descritivo do Projeto Experimental

MEMÓRIA DE REUNIÃO

Data:	22/10/2019	Hora:	10:30 às 12:00
Local:	Ministério de Minas e Energia (sala Plenária), ANP (videoconferência)		
Assunto:	Contribuições do setor e demais interessados no âmbito do art. 2º da Resolução CNPE nº 12/2019 , de 04 de junho de 2019		
Convidado:	Representantes de Requalificadoras de recipientes transportáveis de GLP		
Participantes:	Lista de presenças anexas		

ASSUNTOS TRATADOS

1. A reunião foi iniciada às 10:30, conduzida pelo Sr. Pedro Henrique Milhomem Coutinho, Assessor, representando a Diretora Sra. Marisa Barros. Após a apresentação dos presentes, a palavra foi passada aos convidados para apresentação;
2. Os representantes iniciaram a apresentação ressaltando que a preocupação principal do segmento é com a segurança, independente das alterações regulatórias do setor. Entendem que as Requalificadoras desempenham papel importante na garantia da segurança e qualidade do universo de 120 milhões de recipientes do mercado brasileiro, por meio da sua manutenção e requalificação contínua;
3. Apresentaram um resumo histórico do setor, citando o “Programa de Requalificação” de 1991, criando com o intuito de reduzir o número de acidentes envolvendo botijões de gás, que apresentavam situação crítica, e que as Distribuidoras não tinham estímulos para manter a qualidade dos recipientes pelo efeito carona ocasionado principalmente porque existia o envase de botijões de outras marcas;
4. Informaram que houve um consenso entre as empresas de que qualquer “Programa de Requalificação” somente lograria êxito se as distribuidoras não mais envasilhassem e comercializassem o GLP em botijões de outras marcas (“OM”), o que resultou no Código de Auto-Regulamentação em 1996;
5. Dessa forma, o “Programa de Requalificação” passou a conter metas a serem seguidas pelas distribuidoras, as quais deveriam, além do critério da data de fabricação, submeterem ao mesmo processo de requalificação todo e qualquer botijão de sua respectiva marca que não estivesse dentro das normas e padrões para serem comercializados;
6. Apresentaram um gráfico do total de ocorrências envolvendo GLP no estado de São Paulo, de 1994 a 2013, com dados do Corpo de Bombeiros daquele estado, que demonstram a redução ocorrida a partir de 1995 até 2005;
7. Fizeram uma explanação do papel das Requalificadoras e do processo de requalificação e manutenção de um recipiente, que tem início com a inspeção pela Distribuidora, segregação e encaminhamento para uma Requalificadora para submissão ao processo de requalificação ou manutenção, que garante as mesmas condições de segurança e qualidade de um botijão novo;
8. Ressaltaram que existem defeitos e não conformidades que não poderiam ser identificadas apenas numa inspeção visual ou por um consumidor não qualificado. Destacaram também que a requalificação é obrigatória por lei e cumprida pelas Distribuidoras em função da responsabilidade legal pelos recipientes com suas marcas e por estarem passíveis de autuações pelos órgãos fiscalizadores.
9. Apresentaram a distribuição geográfica dos 30 Requalificadoras homologados pelo INMETRO, além do número de botijões P-13 requalificados e sucateados até 2018 (aproximadamente 217 milhões de botijões) e da projeção para requalificação até 2028;

10. Quanto aos custos, informaram que as Distribuidoras pagam em torno de R\$ 15,00 por botijão para requalificação, já incluído a despesa de logística, e que o sucateamento gerou um custo de reposição de aproximadamente de R\$ 59 milhões, considerando o custo de aquisição e despesas com logística de R\$ 120,00 por P-13. O custo médio de Manutenção, Sucateamento e Requalificação, para o total de botijões comercializados no ano de 2018, ficou em R\$ 0,64 por botijão;
11. Como considerações finais, os representantes das Requalificadoras pontuaram que é necessário avaliar os riscos envolvidos em alterações regulatórias que alterem a sistemática de requalificação, manutenção e reposição de botijões sucateados, já que hoje o custo para a sociedade é de menos de R\$ 1,00 por botijão comercializado, ou seja, não haveria impacto significativo no preço ao consumidor, porém são enormes os riscos de segurança envolvidos. Entendem também que o consumidor não deveria assumir a responsabilidade de manter, requalificar ou sucatear o botijão, o que elevaria exponencialmente o risco de acidentes.
12. Entendem, ainda, que o vínculo da marca, no caso de acidentes com botijões de gás, é fator importante para as autoridades de fiscalização e controle, que tem como rastrear o responsável pelo enchimento, manutenção e requalificação do recipiente, podendo responsabilizá-lo pelo acidente. Nesse sentido, vislumbram riscos para o consumidor de GLP no caso do enchimento fracionado ou de OM.

DELIBERAÇÕES

1. Não houve.

ANEXOS

1. Lista de presença
2. Apresentação