

Integração Vertical e Competição no Setor de GLP: Anatomia de um falso debate

José Tavares de Araujo Jr.¹

Julho de 2015

1. Introdução

Em setembro de 2013, a Superintendência de Abastecimento (SAB) da Agência Nacional do Petróleo (ANP) deu início a um debate sobre o marco regulatório das atividades de distribuição e revenda de gás liquefeito de petróleo (GLP). As normas atuais foram estabelecidas através da Portaria nº. 297/03 e da Resolução nº. 15/05, que introduziram – pela primeira vez na história deste setor no Brasil – um modelo de regulação baseado em três princípios centrais: (i) simplicidade de regras; (ii) transparência das condições de concorrência; e (iii) ausência de controles de preços.

O debate promovido pela SAB gerou diversos pareceres elaborados por técnicos da ANP, da Advocacia Geral da União (AGU), consultas públicas e manifestações dos entes regulados. Ao longo desse processo, a principal tese defendida pela SAB tem sido a de que seria necessário impedir que as empresas distribuidoras atuassem no setor de revenda. O documento mais recente contendo essa proposta foi a nota técnica nº. 151/SAB, de 18/05/15.

Este artigo procura mostrar que a proposta da SAB não tem amparo, nem na lei antitruste, nem na teoria econômica, além de ignorar os benefícios advindos do atual marco regulatório. O texto está organizado da seguinte forma. A seção 2 resume o debate até maio de 2015 e concentra a atenção nas inconsistências da nota técnica nº. 151/SAB. A seção 3 recorda as principais características do setor de GLP no passado recente, com base em dados disponíveis no site da ANP – embora, aparentemente, ignorados pela SAB. A seção 4 destaca os méritos do atual marco regulatório, cuja implantação demandou 15 anos de reformas parciais que visaram corrigir as graves deficiências do modelo intervencionista que vigorou nas décadas de 1970 e 1980. Por fim, a seção 5 resume as principais conclusões.

2. Histórico do debate

Ao dar início, através da nota técnica nº. 247, de 30/09/13, ao processo de revisão das normas atuais, a SAB justificou sua iniciativa nos seguintes termos: “*considerando-se que já*

¹ Doutor em economia pela Universidade de Londres e sócio da *Ecostrat Consultores*. Este artigo foi solicitado pelo *Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo – SINDIGÁS*. Os argumentos aqui apresentados são da exclusiva responsabilidade do autor.

se passaram cerca de 10 anos, torna-se necessário avaliar se os referidos atos normativos ainda encontram-se aderentes às melhores práticas para a regulação do mercado.” (p. 2) Conforme proposto naquela nota, foi realizada, entre 14/10/13 e 02/12/13, uma consulta prévia visando colher sugestões para o aprimoramento do marco regulatório, com base numa metodologia que procurava ordenar os temas levantados segundo três critérios: gravidade, urgência e tendência. Assim, a SAB solicitou aos participantes da consulta que indicassem, numa escala crescente de 1 a 5, o grau de relevância de cada problema identificado, a urgência requerida para supera-lo, e as perspectivas de seu eventual agravamento.

A nota da SAB informava ainda que: *“após a classificação das sugestões e a identificação das medidas corretivas por meio de elaboração de parecer técnico, será elaborada a minuta de resolução que seguirá a tramitação já adotada na ANP, conforme Instrução Normativa nº. 08/2004.”* (p. 2) Entretanto, os resultados da consulta prévia nunca foram divulgados, e o referido parecer transformou-se, aparentemente, em duas notas técnicas (211 e 212, de 15/08/14) que também não foram disponibilizadas no site da ANP.

Como se pode perceber através dos textos produzidos pela Coordenadoria de Defesa da Concorrência da ANP (notas CDC nº. 68, de 22.10.14, e nº. 084, de 29.12.14), a principal proposta formulada nas duas notas técnicas da SAB era a de vedar a presença de firmas distribuidoras no setor de revenda, com base nas seguintes teses:

“embora próximas, as atividades de distribuição e de revenda não podem ser exercidas pela mesma sociedade, isso porque a definição legal da atividade pressupõe a comercialização entre agente distribuidor e o agente revendedor. Permitir àquele exercer atividade de revenda cria diversas implicações regulatórias e jurídico-fiscais: (i) criação de vantagens comparativas injustificáveis; (ii) redução da concorrência; (iii) alteração dos preços repassados aos consumidores finais em razão do salto na cadeia de recolhimento do ICMS; e (iv) confusão entre distribuidor (credor) e revendedor (devedor).” (Nota 068/CDC, p. 13, citando a Nota 212/SAB).

Após demonstrar que as *“implicações regulatórias e jurídico-fiscais”* alegadas pela SAB eram infundadas, a CDC sintetizou seu argumento:

“Ou seja, a partir das informações disponíveis e das análises efetuadas por esta Coordenadoria, não há elementos, sob o ponto de vista da defesa da concorrência, que justifiquem a adoção de vedação à participação das distribuidoras no mercado de revenda de GLP. A integração vertical, hoje permitida na legislação vigente, não parece representar risco ao ambiente competitivo. Ao mesmo tempo, as estratégias adotadas pelas distribuidoras de GLP indicam, aparentemente, a intenção dessas empresas de atuar apenas marginalmente na revenda direta ao consumidor final do combustível, como

forma de aproveitar as instalações já existentes para a atividade de distribuição de GLP.” (Nota 068/CDC, p. 19)

As teses da SAB também foram refutadas pela AGU, conforme aponta o parecer nº. 73/2014/PF-ANP/PGF/AGU, 26/08/14:

“Ainda que a medida restritiva de concentração vertical tenha sido fundamentada na Nota Técnica 212/SAB (fl.77), a questão foi apenas superficialmente enfrentada, carecendo de adequada fundamentação. Observa-se que não está demonstrado nos autos (i) quais são as alegadas vantagens comparativas injustificáveis que se pretende evitar, (ii) em que medida a concorrência é reduzida na atual sistemática e qual garantia que a proposta em análise não causará justamente o que se pretende evitar, (iii) quais preços são alterados e quem são os beneficiados e prejudicados com a suposta alteração, (v) se existe confusão entre distribuidor (credor) e revendedor (devedor), quem seriam os prejudicados e beneficiados com essa situação.” (p. 3)

Diante das críticas da AGU e da CDC, a SAB reviu sua proposta, como revela a nota nº. 12/SAB de 16.01.15:

“Foi mantida na presente minuta de resolução a permissão de verticalização do distribuidor no mercado de revenda de GLP, uma vez que, de acordo com as Notas Técnicas nº. 068 e 084/CDC/2014, elaboradas pela Coordenadoria de Defesa da Concorrência – CDC, a análise realizada demonstrou que: (i) menos de 0,5% dos postos de revenda de GLP do país pertenciam a agentes distribuidores; (ii) não havia indícios sob o ponto de vista concorrencial, de atuação pulverizada das distribuidoras na atividade de revenda de GLP em vasilhames e de elevação da participação das distribuidoras na revenda varejista direta; (iii) a motivação econômica para a atuação vertical dos agentes distribuidores parecia se basear no aproveitamento de infraestrutura (pátio, equipamentos, caminhões) e base de clientes já existentes para as instalações de distribuição; e (iv) na maior parte dos mercados, a atuação das empresas de distribuição no segmento de revenda não era suficiente para gerar efeito permanente e duradouro nos mercados de revenda de GLP.” (p. 6)

Todavia, em maio de 2015, a SAB mudou novamente de opinião, e voltou a insistir na tese de que seria necessário proibir a verticalização das firmas distribuidoras. Desta vez, a Superintendência recorreu a uma interpretação peculiar da lei antitruste. Segundo a nota técnica nº. 151/SAB:

“Dos 27 Estados brasileiros avaliados, em 17 os distribuidores apresentaram comercialização direta de recipientes transportáveis de 20kg e 45kg ao consumidor igual ou superior a 20%, conceito esse adotado como parâmetro de parcela significativa em determinado mercado relevante, definido na Lei de

Defesa da Concorrência (Lei nº. 12.529/2011), qual presume posição dominante sempre que uma empresa ou grupo de empresas controlarem 20% do respectivo mercado relevante.” (p. 12)

Esta alegação da SAB carece de fundamento por quatro motivos principais. O primeiro é o de que o parâmetro de 20%, citado no Art. 36 da Lei nº. 12.529/11, diz respeito a uma empresa ou grupo de firmas **coligadas** – legitimamente ou através de cartel – e não a um conjunto de agentes que competem vigorosamente entre si, conforme atestam os indicadores disponíveis no site da ANP, comentados na próxima seção. Se o critério da SAB fosse aplicado ao setor metal-mecânico, por exemplo, seria possível arguir que as empresas siderúrgicas ameaçariam a ordem econômica na indústria automobilística, porque mais de 20% do custo de produção de veículos é formado por peças e componentes de aço. Nos 120 anos da jurisprudência antitruste internacional, não há registro de uma alegação similar a esta.

O segundo motivo é o de que o patamar de 20% é referido no capítulo de infrações à ordem econômica, como a formação de cartel, o abuso de posição dominante e outras condutas que prejudicam a livre concorrência. A lei é explícita quanto à norma de que um grau de concentração elevado do mercado não constitui, por si só, qualquer delito, conforme atesta o primeiro parágrafo do Art. 36: **“A conquista do mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza o ilícito previsto no inciso II do caput deste artigo.”** Assim, mencionar o grau de concentração sem descrever as condições de concorrência vigentes no mercado – tal como procede a SAB – é um recurso insuficiente sob a ótica antitruste, que também não faz sentido à luz da teoria econômica. Como veículo de linguagem, representa uma oração incompleta, porque falta o predicado.

O terceiro fato que desqualifica a alegação da SAB é o de que a oferta de vasilhames de 20kg e 45kg corresponde a cerca de 6% do consumo total de GLP no país. No entanto, a nota técnica nº.151 sugere que a proibição vigore em todos os segmentos, incluindo, portanto, a comercialização de botijões de 13kg (P-13), que representa 90% do mercado e onde a participação das distribuidoras na revenda é inferior a 3%.

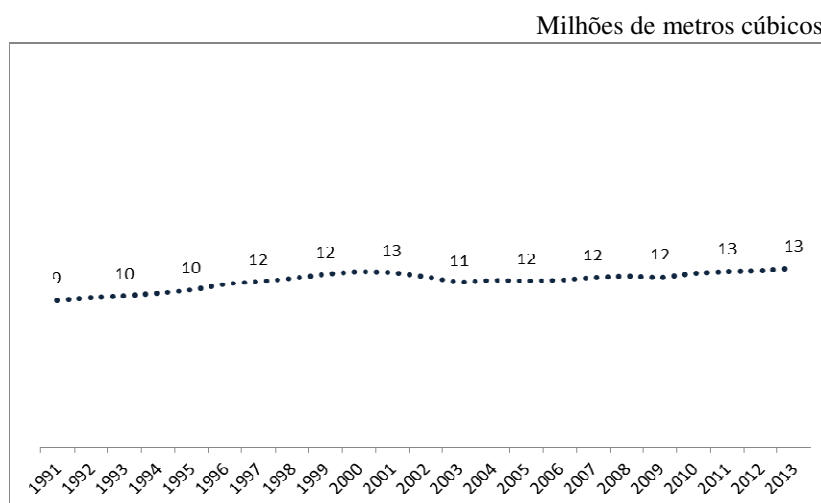
Por fim, integração vertical não é um objetivo prioritário para as firmas distribuidoras, devido a restrições de logística e à ausência de economias de escala na atividade de revenda. A verticalização ocorre apenas em circunstâncias ocasionais, como apontou a CDC e foi reconhecido pela SAB na nota nº. 12/2015. Portanto, uma eventual proibição desta prática seria uma intervenção estatal indevida porque geraria ineficiência econômica e prejudicaria os interesses do consumidor final. Um ponto estabelecido na literatura econômica, e ratificado pela jurisprudência internacional, é o de que a integração vertical só constitui uma questão antitruste quando um monopolista nacional vende seu produto a empresas não integradas

verticalmente num mercado a jusante, onde aquele monopolista também opera. Neste caso, o monopolista é estimulado a abusar de sua posição dominante, a fim de prejudicar e/ou eliminar seus concorrentes no mercado a jusante (Economides, 1998; Beard e outros, 2001; Rey e Tirole, 2006). Ora, esta situação não se aplica, nem remotamente, ao setor de GLP, como veremos a seguir.

3. Logística de distribuição e padrões de competição no setor de GLP

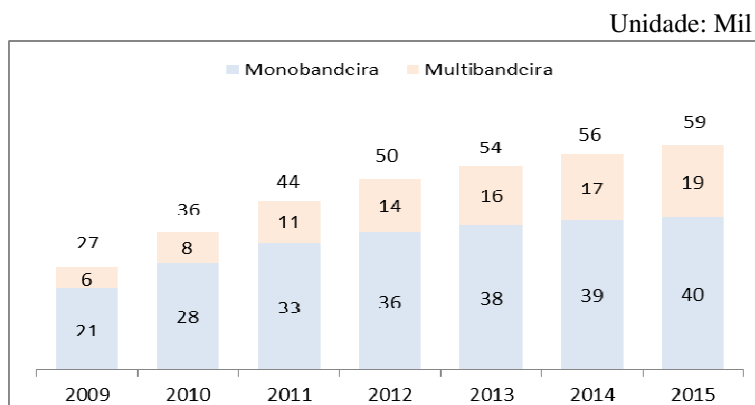
Após uma difusão acelerada nas décadas de 1970 e 1980, quando o consumo anual de GLP no Brasil saltou de 2,2 para 9,2 milhões de metros cúbicos, o mercado doméstico atingiu um patamar estável nos últimos 20 anos, em torno de 13 milhões de metros cúbicos anuais (Gráfico 1). Esta estabilidade tem sido acompanhada por pressões competitivas crescentes no setor de revenda, como indica o Gráfico 2. Entre 2009 e maio de 2015, o número de revendedores autorizados pela ANP subiu de 27 mil para 59 mil, sendo que a parcela dos multibandeira triplicou de tamanho (6 mil para 19 mil), e a dos monobandeira cresceu 90% (21 mil para 40 mil).

Gráfico 1
Consumo de GLP no Brasil: 1991–2013



Fonte: ANP

Gráfico 2
Número de Revendedores de GLP: 2009–2015

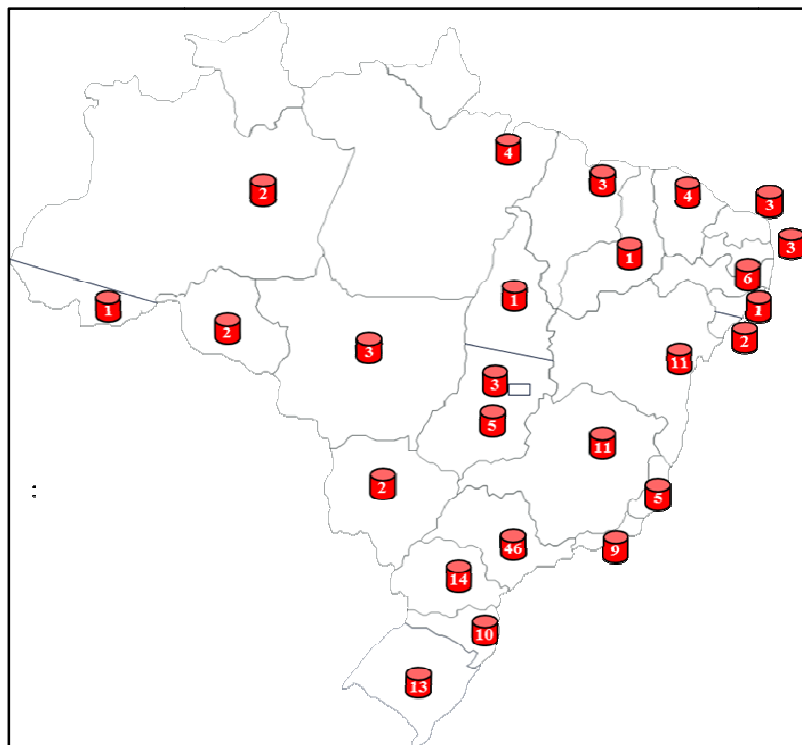


Fonte: SINDIGÁS

Assim, além de estimular a competição, o marco regulatório atual foi eficaz na redução da informalidade, posto que a expansão registrada no Gráfico 2 não corresponde, de fato, à entrada de novas firmas no mercado, mas ao registro de revendedores que antes operavam clandestinamente. Entretanto, este desafio ainda está longe de ser vencido. Desde a década de 1990, o GLP passou a ser consumido nos 5.560 municípios do país, e a sua logística de entrega ao consumidor final depende da geografia de cada região, podendo requerer os mais variados tipos de veículos, como caminhões, utilitários, embarcações, motocicletas, bicicletas e carroças. Como mostra a Figura 1, atualmente existem no Brasil apenas 165 bases de armazenagem e distribuição para atender a todo o território nacional.

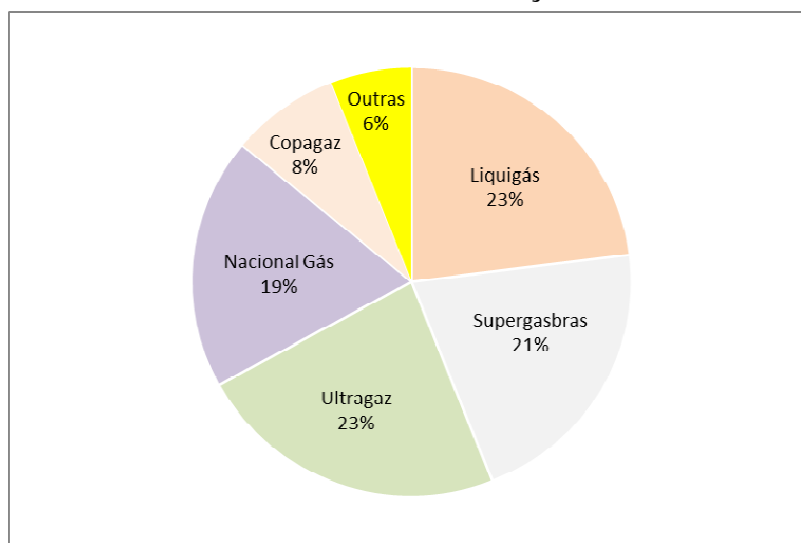
Em contraste com as transformações do setor de revenda, a estrutura do setor de distribuição permaneceu virtualmente inalterada nos últimos dez anos. Em 2013, as quatro maiores firmas (*Ultragas*, *Liquigás*, *Supergasbras* e *Nacional Gás*) foram responsáveis por 86% das vendas nacionais (Gráfico 3). Este elevado grau de concentração resulta das economias de escala inerentes à logística de distribuição de GLP no território nacional. Mas, a concorrência ocorre, de fato, em âmbito estadual, e o instrumento primordial de competição é a promoção da marca. Embora tais firmas estejam presentes em quase todos os estados da Federação, o desempenho local depende de dois fatores: a infraestrutura de distribuição da empresa na região, e a notoriedade da marca junto aos consumidores ali residentes. Assim, a menor distribuidora deste grupo, a *Nacional Gás*, é líder de mercado em dez estados, enquanto que as duas maiores, *Ultragas* e *Liquigás*, detêm a liderança em apenas dois e quatro estados, respectivamente. A quinta colocada em âmbito nacional, *Copagaz*, com uma participação de 8%, lidera dois estados e está presente em 17 outros. Na região amazônica, os consumidores são atendidos por duas empresas que não têm expressão nacional, *Fogás* e *Amazongás*, mas cuja competitividade naquela região é superior às demais distribuidoras.

Figura 1
Bases de Armazenagem e Distribuição



Fonte: ANP

Gráfico 3
Estrutura do Setor de Distribuição em 2013

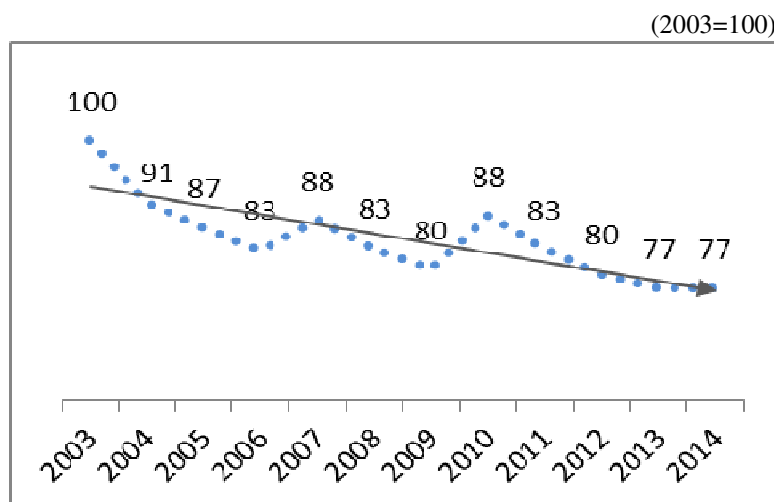


Fonte: ANP

Outro aspecto relevante do desempenho recente do setor de GLP é a tendência declinante do preço real do P-13 no mercado doméstico, que se observa desde 2003. Como mostra o Gráfico 4, em 2014, o valor nacional médio cobrado ao consumidor final pelo botijão de gás foi 23% inferior àquele vigente em 2003. Este fato foi produzido pela combinação de dois fatores: [a] o preço cobrado pela Petrobras às distribuidoras, que foi mantido – a preços correntes – em cerca de R\$ 11,50 por botijão ao longo de todo o período; [b] a intensidade da competição nos setores de distribuição e revenda.

Desta maneira, este arranjo revelou-se mais eficaz que os controles governamentais usados no século passado para garantir a modicidade do preço do gás de cozinha às famílias de baixa renda. Apesar desta vantagem, o regime atual pode ser criticado sob dois aspectos. O primeiro é o de que o subsídio implícito no preço cobrado pela Petrobras não discrimina os consumidores segundo os níveis de renda e, portanto, é socialmente injusto, como já apontaram os técnicos da ANP (Esteves e outros, 2009). O segundo é o de que, considerando-se que a inflação brasileira entre janeiro de 2003 e janeiro de 2014 foi de quase 90%, o preço cobrado pela Petrobras às distribuidoras sofreu uma redução real de 47% neste período. Logo, uma parcela da ordem de 25% deste subsídio tem sido usada para mitigar a elevação dos custos de transporte e de mão de obra nas atividades de distribuição e revenda de GLP, introduzindo, assim, distorções desnecessárias nos preços relativos da economia.

Gráfico 4
Evolução do Preço Real do P-13



Fonte: ANP (Deflator: IPCA).

Em suma, as características da evolução recente do setor de GLP resultaram, essencialmente, das normas estabelecidas pelo marco regulatório implantado entre 2003 e 2005. Como veremos na próxima seção, o principal mérito deste marco é o de conferir prioridade ao bem estar do consumidor, e não à defesa dos interesses das firmas que operam nos segmentos de distribuição e revenda deste produto. Embora a fonte de todos os dados aqui citados seja a ANP, eles têm sido aparentemente ignorados pela SAB ao longo do debate em curso sobre a reforma do modelo atual.

4. Os méritos do atual marco regulatório

Entre 1955 – quando o GLP começou a ser produzido nas refinarias da Petrobras – e os dias atuais, as ações das autoridades governamentais em relação a este setor têm sido pautadas por dois tipos de preocupações: [a] a volatilidade dos preços deste produto no mercado internacional e seu impacto nos orçamentos familiares dos consumidores de baixa renda; [b] os riscos de segurança envolvidos no manuseio, armazenagem e transporte de GLP.

Para enfrentar o primeiro problema, foram usados, durante a segunda metade do século passado, os mais variados tipos de instrumentos, tais como: [a] tabelamento dos preços oferecidos ao consumidor final; [b] controle das margens de comercialização em todas as etapas da cadeia produtiva; [c] subsídios cruzados entre tipos diversos de combustíveis; [d] subsídios diretos ao consumidor final; [e] preços diferenciados cobrados pela Petrobras às empresas distribuidoras conforme a embalagem final do GLP (Tavares, 2007).

O marco regulatório atual manteve apenas o último tipo de instrumento da lista acima, e aboliu os demais. Desde 2003, o regime de liberdade de preços tem vigorado sem restrições nos setores de distribuição e revenda. Além disso, a ANP tem assegurado a transparência do mercado através da divulgação na internet de três conjuntos de dados. O primeiro informa a evolução mensal da estrutura dos preços do botijão P-13 em todos os estados da federação, discriminando: [a] o preço pago pelas distribuidoras à Petrobras; [b] os impostos federais e estaduais; [c] as margens de distribuição e revenda; [d] o preço final ao consumidor. O segundo conjunto registra as parcelas de mercado das distribuidoras em cada estado, e o terceiro monitora semanalmente o comportamento dos preços em 555 municípios, com base numa metodologia que será descrita adiante.

Para enfrentar o segundo problema, uma das prioridades permanentes tem sido o combate ao comércio informal. Nas décadas de setenta e oitenta, o governo procurava coibir a clandestinidade através de um amplo aparato burocrático comandado pelo Conselho Nacional do Petróleo (CNP), cujas normas determinavam os procedimentos a serem obedecidos em todas as etapas do processo de abastecimento, distribuição e revenda de GLP no território nacional. Não existem registros sobre a efetividade daqueles controles, nem tampouco sobre

os custos de sua administração, mas, em princípio, não haveria espaço para o comércio informal naquelas condições. Uma característica importante do sistema comandado pelo CNP era a de que o foco principal da fiscalização residia nas empresas distribuidoras, que eram obrigadas a operar com uma rede de revendedores exclusivos. Dado que os preços e as quantidades eram supostamente monitorados pelo governo, qualquer anomalia observada no mercado deveria ser corrigida através de medidas tomadas junto às distribuidoras, que eram responsáveis pela preservação da qualidade dos botijões até o momento de sua entrega ao consumidor final.

Sob o amparo do regime vigente de liberdade de preços e transparência do mercado, os esforços para inibir a clandestinidade passaram a ser baseados em três instrumentos: [a] normas de segurança claras e precisas; [b] procedimentos simples para o registro dos agentes econômicos na ANP, que não geram barreiras institucionais à entrada, não interferem nas estratégias de comercialização das empresas e, desta forma, facilitam a legalização daqueles que atuam na informalidade; [c] ações contínuas de fiscalização e repressão de práticas ilícitas.

4.1. O combate a práticas ilícitas

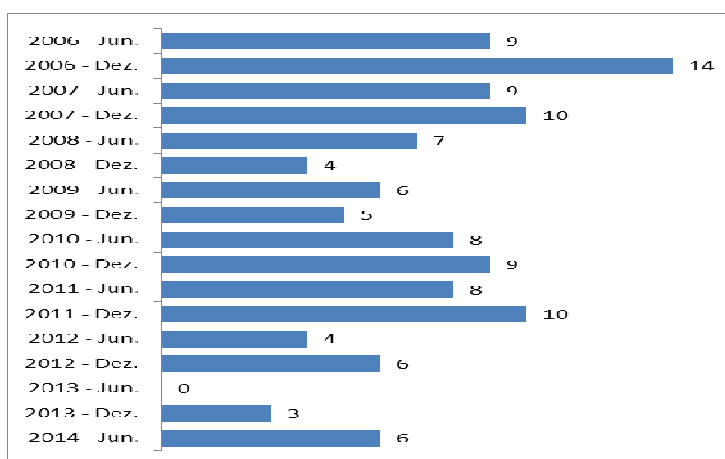
Desde 2001, a ANP analisa regularmente o comportamento dos preços de GLP em 555 municípios, com o objetivo de identificar eventuais condutas concertadas. A metodologia usada consiste em calcular, a cada semana, os coeficientes de variação dos preços nos municípios da amostra.² Se o coeficiente de um determinado município estiver abaixo de 0,010 por um período significativo, de pelo menos 24 semanas, isto revelará um alinhamento de preços. Entretanto, já a partir das primeiras semanas em que aquele patamar for notado, a CDC registrará o fato em seu relatório mensal. Assim, qualquer tentativa de formação de cartel será descoberta imediatamente. Todavia, desde a implantação desta rotina, não houve registro de algum alinhamento de preços que tenha sido consolidado. Cabe notar ainda que o monitoramento da ANP não inclui condutas unilaterais por razões óbvias: as condições de concorrência comentadas na seção anterior tornam inviáveis estratégias baseadas em abuso de posição dominante, como elevação dos custos de rivais e preços predatórios. No setor de revenda, tais condutas inexistem por definição, porque a oferta é atomizada. Na distribuição, a rivalidade entre as firmas líderes é intensa, nenhuma delas detém posição dominante em qualquer estado da Federação, e os dados divulgados continuamente pela ANP asseguram a transparência do mercado.

² O coeficiente de variação de uma série é uma medida de dispersão que é obtida dividindo-se o desvio-padrão pela média.

O Gráfico 5 aponta os resultados encontrados em 17 relatórios mensais da CDC entre junho de 2006 e junho de 2014. Nesta amostra, o número de municípios com coeficientes de variação de preços abaixo de 0,010 foi, quase sempre, inferior a dez, com exceção de um único caso em dezembro de 2006, quando foram encontrados 14 municípios nesta situação. Ou seja, mesmo neste caso extremo, as localidades com baixa dispersão de preços representaram apenas 2,5% do total da amostra. O Gráfico 6 mostra a distribuição regional dessas estatísticas, onde se nota que cerca de 60% dos casos ocorreram nas regiões centro oeste e sudeste. Como são eventos ocasionais, que não configuram condutas concertadas, isto só indica que, nestas duas regiões, a revenda de GLP opera, aparentemente, em condições similares àquela situação descrita na teoria econômica como *concorrência perfeita*, quando o produto é homogêneo, a oferta atomizada, e o preço é uniforme. Tais condições também se manifestam nas demais regiões do país, embora de forma menos nítida.

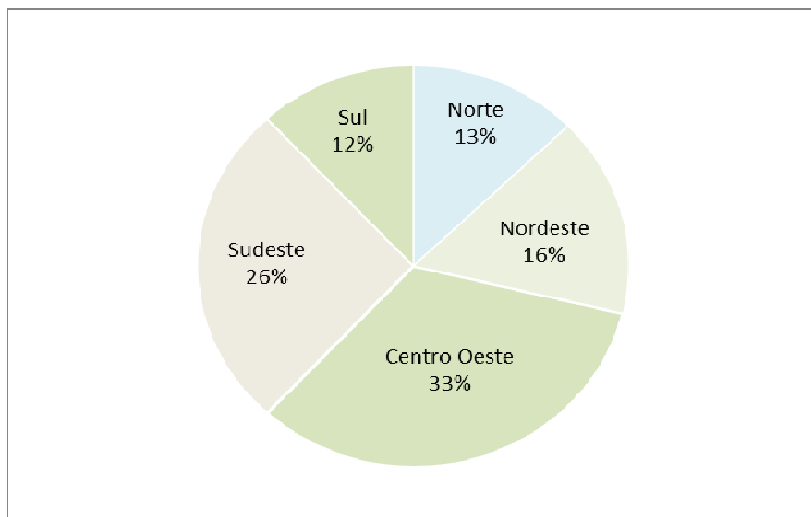
Quanto ao combate ao comércio informal, a ANP vem dedicando esforços crescentes nos últimos anos, através de medidas repressivas e de campanhas de esclarecimento sobre os danos causados à sociedade por este tipo de prática.³ Participam desta iniciativa outros órgãos, como o Ministério Público, Procon, polícias civil e militar, corpo de bombeiros, secretarias de fazenda, e entidades privadas como o SINDIGÁS, associações de revendedores, e empresas distribuidoras de GLP. Em 2010, as ações passaram a integrar o *Programa Gás Legal*, gerido por um comitê nacional sediado na cidade do Rio de Janeiro e por sete comitês regionais distribuídos pelo território nacional.

Gráfico 5
Municípios com baixa dispersão de preços



³ Tais campanhas procuram mostrar que, por se tratar de um produto cuja qualidade não é visível ao consumidor no ato da compra e cujo manuseio inadequado pode provocar acidentes sérios, a presença de agentes não qualificados no mercado de GLP constitui um risco permanente à segurança pública. Ademais, tal como em qualquer ramo de atividade, o comércio informal implica evasão de impostos, distorce as condições de concorrência e prejudica as empresas legalmente estabelecidas.

Gráfico 6
Distribuição regional dos casos de baixa dispersão de preços



5. Conclusão

Em síntese – ao invés das intervenções sugeridas pela SAB – as evidências discutidas nas seções anteriores não indicam qualquer necessidade de mudanças nas normas definidas pela Portaria n.º. 297/03 e a Resolução n.º. 15/05. Como vimos, o aprimoramento do atual marco regulatório depende, essencialmente, de dois tipos de providências: [a] a continuidade dos esforços da ANP no combate à clandestinidade – que certamente continuarão na agenda de prioridades no futuro previsível – porque a superação deste desafio não comporta expedientes imediatistas, mas depende de uma ampla gama de fatores que abrange não apenas a modernização da infraestrutura de transportes do país, mas também a mudança de hábitos culturais da população; [b] a eventual mudança na política de preços do GLP praticada pela Petrobras, cujas distorções poderiam ser sanadas através da introdução de um subsídio direto aos consumidores de baixa renda.

Segundo os padrões contemporâneos, a regulação das atividades de distribuição e revenda de GLP é necessária – exclusivamente – por dois motivos: [i] o manuseio impróprio deste produto pode gerar riscos à segurança pública; e [ii] sua qualidade não é visível ao consumidor final no ato da compra. Se essas duas características não existissem, o poder público poderia tratar este setor de forma similar à de outras indústrias que fabricam bens envasilhados, como bebidas, cosméticos e detergentes. Portanto, uma eventual adoção das medidas propostas na nota técnica n.º. 151/2015 da SAB implicariam um retrocesso aos padrões ineficientes de regulação que vigoraram neste setor no século passado, cujos defeitos foram finalmente corrigidos – após um difícil período de transição na década de 1990 – pelas normais atuais da ANP.

Um desafio enfrentado recorrentemente por agências reguladoras em diversos países é o de lidar com as tentativas de captura por entes regulados (Baumol e Ordover, 1985; Laffont e Tirole, 1993). Um dos expedientes usuais é o de solicitar a reserva de nichos de mercado para determinadas empresas, com base em alegações variadas, como geração de economias de escala, segurança no abastecimento, melhores condições para atender ao consumidor, etc. Outra demanda é a de impor restrições à atuação de grandes firmas, a fim de proteger os competidores mais frágeis. Em geral, as autoridades respondem a tais tentativas de captura com o lema rotineiro: *o objetivo da lei antitruste e das normas de regulação econômica é proteger a competição, não os competidores*. No atual debate sobre o setor de GLP, este lema é – uma vez mais – pertinente.

Referências

- Baumol, William, e Janusz Ordover. 1985. “*The use of Antitrust to Subvert Competition*”, **Journal of Law & Economics**, Vol. XXVIII, maio.
- Beard, T. Randolph, David Kaserman, e John Mayo. 2001. “*Regulation, Vertical Integration and Sabotage*”, **Journal of Industrial Economics**, Vol. XLIX, pp. 319-333.
- Economides, Nicholas. 1998. “*The Incentive for Non-Price Discrimination by an Input Monopolist*”, **International Journal of Industrial Organization**, Vol. 16, pp. 271-284.
- Esteves, Heloisa Borges Bastos, Lúcia Maria Navegantes de Oliveira Bicalho e Maria Tereza Alves de Oliveira Filha. 2009. *A Diferenciação de Preços na Comercialização de GLP: Um Problema Regulatório ou de Política Pública?*, Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis, Rio de Janeiro (www.anp.gov.br).
- Laffont, Jean-Jacques, e Jean Tirole. 1993. **A Theory of Incentives in Procurement and Regulation**, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Rey, Patrick, e Jean Tirole. 2006. “*A Primer on Foreclosure*”, **Working Paper**, University of Toulouse.
- Tavares de Araujo Jr., José. 2007. “*A Regulação do Setor de GLP no Brasil*”, **Revista do IBRAC**, Vol. 14, nº 1, São Paulo.