



FORMULÁRIO DE COMENTÁRIOS E SUGESTÕES AUDIÊNCIA PÚBLICA Nº 5/2015

Minuta de resolução que estabelece os requisitos necessários à autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP e a sua regulamentação.

AGENTE	ARTIGO DA MINUTA	PROPOSTA DE ALTERAÇÃO	JUSTIFICATIVA
COPAGAZ	1º Considerando	Considerando a necessidade de atualização e aperfeiçoamento do arcabouço legal referente à atividade de revenda de gás liquefeito de petróleo - GLP ;	Foi excluída a expressão “varejista”, pois conforme conceito extraído do Dicionário de Portugues Online do Michaelis varejo é a atividade da venda a retalho ou por miúdo. Segundo o Prof. Antônio Álvares da Silva “venda a varejo significa historicamente vender a mercadoria transportada em uma vara, geralmente no ombro do vendedor, expondo-a diretamente aos compradores, nas ruas e mercados. (Etimologia e Conceito Histórico da Palavra “Vara”, Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais nº 44 de 2004, pg. 27/41) Por analogia ao Direito Tributário a Receita Federal já posicionou que, para efeitos da Lei nº 11.196/2005, a venda a varejo ocorre quando a operação comercial for realizada diretamente com o consumidor final, aí incluídas as pessoas jurídicas de direito privado ou público. Portanto, uma atividade comercial varejista consiste unicamente em venda ao consumidor final, seja ele pessoa física ou jurídica. Neste caso, como existe a previsão que a revenda de GLP faça venda para outra revenda de GLP, é patente a descaracterização do que seria uma revenda varejista. Com isso, a norma regulatória ou deve retirar a expressão “varejista” de todos os seus apontamentos, ou deve proibir a venda em atacado (para outra revenda) deste agente econômico. Neste sentido, a ora proponente não irá fazer a alteração de

			toda a minuta no tocante a retirada da expressão “varejista”, haja vista que em praticamente todos os artigos desta minuta detém essa menção. Mas é intuito da mesma que esta correção seja realizada em toda a minuta para coadunar com o conceito de varejo emanado pelo Direito, a fim de que seja retirada de toda a minuta a expressão “varejista”.
COPAGAZ	Art. 2º	A atividade de revenda varejista de GLP, considerada de utilidade pública, compreende a aquisição, o armazenamento, o transporte, e a comercialização de recipientes transportáveis de GLP com capacidade de até 90 (noventa) quilogramas, assim como a assistência técnica ao consumidor desses produtos.	Conforme a própria previsão estabelecida no artigo 25, V, “i”, é responsabilidade da revenda prestar assistência técnica ao consumidor, independente da responsabilidade do distribuidor, a fim de preservar que o hipossuficiente da relação (o consumidor) possa ter seu direito garantido por toda a cadeia de agentes envolvidos na comercialização do produto.
SINDIGÁS	Art. 2º	Art. 2º. A atividade de revenda varejista de GLP, considerada de utilidade pública, compreende a aquisição, o armazenamento, o transporte e a comercialização de recipientes transportáveis de GLP com capacidade de até 90 (noventa) quilogramas.	Não temos nada a acrescentar ao texto proposto pela ANP, porém devemos chamar a atenção que não há vedação normativa para a comercialização de P 20 e P 45 por parte de qualquer classe de revenda nem mesmo as de classes 1 e 2. Ao contrário, a ABNT NBR 15514:2007 na sua Tabela 1, somente determina que a revenda classe 1 e 2 armazenem, respectivamente, até 520kg e 1.560kg de GLP, não especificando o tipo de vasilhame, conforme se verifica na página 16 do Manual de Segurança para o Posto Revendedor de GLP (anexo 1). A defesa de qualquer impedimento, de acordo com a classe, pode ser fator restritivo de concorrência.
ABRAGAS	Art. 3º	Art. 3º A atividade de revenda varejista de GLP somente poderá ser exercida por pessoa jurídica constituída sob as leis brasileiras que atender, em caráter permanente, aos seguintes requisitos: I - possuir autorização de revenda varejista de GLP outorgada pela ANP; e II - atender, em caráter permanente, ao disposto nesta Resolução. Inserir III – possuir na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como atividade principal - o comercio varejista de GLP, salvo para os postos revendedores de	Sendo o objetivo da ANP, organizar e profissionalizar o setor, para melhorar a qualidade dos serviços prestados aos consumidores, deve observar-se, que a atividade de Revenda de GLP, juntamente com as demais reguladas pela Agência, deve ter tratamento isonômico. Considerando ainda se tratar de produto inflamável e sujeito a normas rígidas de segurança. Os postos de combustíveis líquidos já têm a sua atividade regulada pela ANP com exigência de atividade principal, ora, se aos outros segmentos de derivados de petróleo a exigência de atividade principal é uma realidade, não poderia ser diferente no mercado da revenda de GLP. Note-se que o enquadramento correto do CNAE também reflete em outras variáveis como o enquadramento Sindical e o risco fiscal, tudo

		combustíveis regulados pela Resolução ANP n.º 41/2013.”	a justificar a necessidade de que o revendedor esteja devidamente classificado no CNAE correto e tenha, nele, a sua principal atividade.
ABRAGAS	Art. 3º	Alterar redação do número 1 do I 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade de comércio varejista de GLP; Nova redação 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade principal de comércio varejista de GLP;	Nos mesmos termos do art. 3º, modificado pela redação proposta anteriormente, a determinação deve acompanhar toda a minuta da resolução, se a atividade de revenda de GLP for considerada como principal.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 3º	Art. 3º A atividade de revenda varejista de GLP somente poderá ser exercida por pessoa jurídica constituída sob as leis brasileiras que atender, em caráter permanente, aos seguintes requisitos: I - possuir autorização de revenda varejista de GLP outorgada pela ANP; e II - atender, em caráter permanente, ao disposto nesta Resolução. Inserir III – possuir na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como atividade principal - o comércio varejista de GLP, salvo para os postos revendedores de combustíveis regulados pela Resolução ANP n.º 41/2013.”	Sendo o objetivo da ANP, organizar e profissionalizar o setor, para melhorar a qualidade dos serviços prestados aos consumidores, deve observar-se, que a atividade de Revenda de GLP, juntamente com as demais reguladas pela Agência, deve ter tratamento isonômico. Considerando ainda se tratar de produto inflamável e sujeito a normas rígidas de segurança. Os postos de combustíveis líquidos já têm a sua atividade regulada pela ANP com exigência de atividade principal, ora, se aos outros segmentos de derivados de petróleo a exigência de atividade principal é uma realidade, não poderia ser diferente no mercado da revenda de GLP. Note-se que o enquadramento correto do CNAE também reflete em outras variáveis como o enquadramento Sindical e o risco fiscal, tudo a justificar a necessidade de que o revendedor esteja devidamente classificado no CNAE correto e tenha, nele, a sua principal atividade.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 3º	Alterar redação do número 1 do I 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade de comércio varejista de GLP; Nova redação 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade principal de comércio varejista de GLP;	Nos mesmos termos do art. 3º, modificado pela redação proposta anteriormente, a determinação deve acompanhar toda a minuta da resolução, se a atividade de revenda de GLP for considerada como principal.

SINCEGAS-CE	Art. 3º	Art. 3º A atividade de revenda varejista de GLP somente poderá ser exercida por pessoa jurídica constituída sob as leis brasileiras que atender, em caráter permanente, aos seguintes requisitos: I - possuir autorização de revenda varejista de GLP outorgada pela ANP; e II - atender, em caráter permanente, ao disposto nesta Resolução. Inserir III – possuir na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como atividade principal - o comercio varejista de GLP, salvo para os postos revendedores de combustíveis regulados pela Resolução ANP n.º 41/2013.”	Os postos de combustíveis já tem a atividade regulada pela ANP com exigência de atividade principal, ora, se aos outros segmentos de derivados de petróleo a exigência de atividade principal é uma realidade, não poderia ser diferente no mercado da revenda de GLP. Note-se que o enquadramento correto do CNAE também reflete em outras variáveis como o enquadramento Sindical e o risco fiscal. Se o objetivo da ANP é justamente a profissionalização do setor, deve observar que a atividade de Revenda de GLP, juntamente com as demais reguladas pela Agência, deve ter tratamento isonômico. Considerando ainda se tratar de produto inflamável e sujeito a normas rígidas de segurança.
SINREGAS/SC	Art. 3º	Art. 3º A atividade de revenda varejista de GLP somente poderá ser exercida por pessoa jurídica constituída sob as leis brasileiras que atender, em caráter permanente, aos seguintes requisitos: I - possuir autorização de revenda varejista de GLP outorgada pela ANP; e II - atender, em caráter permanente, ao disposto nesta Resolução. Inserir III – possuir na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) como atividade principal - o comercio varejista de GLP, salvo para os postos revendedores de combustíveis regulados pela Resolução ANP n.º 41/2013.”	1. TRATAMENTO ISONOMICO ENTRE AS PESSOAS JURÍDICAS <i>Atualmente, as empresas comerciais procuram diversificar a gama de produtos oferecidos ao consumidor. Neste sentido, é muito comum encontrar estabelecimentos que aglutinam ao rol de mercadorias a atividade de revenda de GLP como opção secundária.</i> <i>No entanto, se o objetivo da ANP é justamente a profissionalização do setor melhorando a cultura empresarial, deve observar que a atividade de GLP, juntamente com as demais reguladas pela Agência, não pode vir a reboque à outro ramo de negócio, mas como atividade principal. Ainda mais por se tratar de produto inflamável e sujeito a normas rígidas de segurança.</i> <i>Se aos outros segmentos de derivados de petróleo a exigência de atividade principal, não deve ser diferente no mercado da revenda de GLP. Note-se que o enquadramento correto do CNAE também reflete em outras variáveis como o enquadramento sindical principalmente.</i> 2. PARADIGMA LEGAL – RESOLUÇÃO ANTT n. 3056/2009

			É possível tomar como paradigma legal, com vistas a exigência do revendedor possuir como a atividade principal o comércio varejista a RESOLUÇÃO ANTT Nº 3056/09, que dispõe sobre o exercício da atividade de transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros e mediante remuneração, estabelece procedimentos para inscrição e manutenção no Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas - RNTRC Conforme o art. 2º da referida norma, o exercício da atividade econômica, de natureza comercial, de transporte rodoviário de cargas por conta de terceiros, depende de prévia inscrição no RNTRC, e um dos requisitos para inscrição e manutenção no RNTRC, conforme o art. 4º da resolução é que a Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas é o de possuir Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas - CNPJ ativo e estar constituída como Pessoa Jurídica por qualquer forma prevista em Lei, <u>tendo no transporte rodoviário de cargas a sua atividade principal;</u>
MOVIMENTAÇÕES \SAB	Art. 3º - II	Retirar o termo “atender, em caráter permanente.”	Já está escrito no caput do artigo.
Regulação SAB/ANP	Art.4º, inc. I	I – área de armazenamento - local destinado para armazenamento de lote(s) de recipientes transportáveis de GLP, cheios, parcialmente utilizados e/ou vazios, compreendendo os corredores de circulação, quando existirem, localizados dentro de um imóvel, observada a Norma NBR 15514:2007 versão corrigida 2008 da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT, bem como suas posteriores alterações/atualizações;	Inclusão da citação à norma técnica.
SINDIGÁS	Art. 4º, V	V – ponto de revenda de GLP (PRGLP) - estabelecimento localizado em terra firme, em embarcações ou estruturas flutuantes apropriadas , que armazena e revende recipientes transportáveis de GLP;	Não é conveniente que, em uma atualização normativa, restrinja-se a possibilidade de existência de ponto de revenda de GLP em meio aquático apenas a "balsas ou em pontões", já que outras modalidades de embarcações ou estruturas flutuantes podem vir a ser utilizadas de forma apropriada para o mesmo fim. Além disso, a ABNT NBR 15514 regulamentada pela Resolução ANP nº 5/08, permite que áreas de armazenamento de Gás LP sejam instaladas e operadas em estruturas flutuantes.

MOVIMENTAÇÕES \\SAB	Art. 4º - V	Trocar o termo “revende recipientes transportáveis de GLP” por “revende GLP em recipientes transportáveis “.	É a oportunidade de acertarmos o termo. A autorização é para vender GLP e não o recipiente. Tratar o restante da norma.
SINDIGÁS	Art. 4º, VI	VI – recipiente transportável de GLP - recipiente fabricado segundo norma da ABNT, que pode ser transportado, manualmente ou por qualquer outro meio;	A inserção da vírgula tem o objetivo de dar maior realce à característica do recipiente transportável, além de, em nossa visão, dar maior correção gramatical à estrutura do texto.
MOVIMENTAÇÕES \\SAB	Art. 4º - VI	Retirar o termo “que pode ser transportado manualmente ou por qualquer outro meio”.	Se pode ser transportado por qualquer meio, não é necessário citar que pode ser transportado manualmente.
SINDIGÁS	Art. 4º VII	Excluir o inciso.	Em linha de coerência com os posicionamentos anteriormente externados pelo Sindigás e empresas associadas, entendemos que o mercado de revenda de GLP funciona de forma mais eficiente, segura e até mesmo com melhores condições comerciais para os consumidores finais, se pautado pelos vínculos de exclusividade entre distribuidoras e revendas. A concorrência normalmente é mais efetiva quando se dá com absoluto respeito às marcas, proporcionando que a competição pelo consumidor ocorra entre elas. Quando um dos pontos de competição termina no elo antes do consumidor, ou seja, os distribuidores competem, normalmente, neste elo, através do preço, para conquistar mais vendas ao revendedor, e, posteriormente, a competição se dá entre revendedores (marca única e multimarcas), há uma tendência óbvia que a condição comercial obtida pelo revendedor perante o distribuidor não seja totalmente transferida ao consumidor direto. Já no caso de competição entre as marcas, através dos revendedores exclusivos, existe uma tendência natural de aumento de eficiência, melhora nos serviços agregados, além de maior transferência do valor preço ao final da cadeia. Nessa mesma trilha, o professor José Tavares de Araújo, no artigo denominado O papel da marca no setor de GLP (Anexo 2), consagra que: <i>Do ponto de vista econômico, a função primordial da marca é a de permitir o estabelecimento de um vínculo de fidelidade entre o consumidor e determinado fornecedor. Daí resultam outras funções complementares, como as de elevar o grau de transparência do mercado, reduzir custos de transação, e estimular investimentos em métodos produtivos mais eficientes e em reputação. Do ponto de vista jurídico, a função da proteção legal é a de assegurar apenas a veracidade da informação a respeito da identidade do</i>

		proprietário da marca. (...) É importante lembrar que a tentativa de abolir a marca como instrumento de competição não tem precedente na jurisprudência internacional. O único evento conhecido deste tipo foi o processo movido em 1974 pela Comissão Federal de Comércio (FTC) dos Estados Unidos contra um fabricante de suco de limão engarrafado (Schmalensee, 1979; Krouse, 1984; McClure, 1996). Este caso tornou-se notável por ter sido um dos maiores equívocos já cometidos na história da FTC. A Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) já teve oportunidade de apreciar esta questão, relativa ao mercado de cerveja e refrigerante (valendo a ressalva de que no caso deste mercado, a figura do distribuidor se assemelha ao revendedor de Gás LP, e o fabricante de cerveja se assemelha ao distribuidor de Gás LP), em um paradigmático acórdão (Processo Administrativo n. 08000.000146/96-55), o qual anexamos na íntegra (Anexo 3), e passamos a transcrição de extrato adiante: O Parecer SEAE analisa, em seu relatório, as condições estruturais existentes nestes mercados que envolvem a fabricante e os distribuidores, destacando-se os seguintes trechos: 'No mercado de distribuição de cerveja e refrigerante, os acordos de exclusividade são feitos para evitar condutas oportunistas do distribuidor. Para tanto, tem-se tornado comum o acordo entre fabricante e distribuidor, em que se pactuam entre outras cláusulas, a exclusividade de venda, a fixação de preços, a divisão de território, restrições a cliente ou obrigações quanto à prestação de certos serviços. Para o distribuidor esses acordos proporcionam, no mais das vezes, o retorno seguro dos investimentos, uma vez que reduzem a competição intra-marca. No pacto de exclusividade para a distribuição e revenda, o fabricante indica apenas um distribuidor ou revendedor para uma certa região, área ou zona. Esses acordos, podem, em geral, gerar polêmica ao restringir a concorrência entre distribuidores ou revendedores de uma mesma marca, mas podem, por outro lado, conduzir a uma maior concorrência no mercado em que existem outros produtos que disputam a preferência do consumidor, na medida em que o distribuidor ou revendedor exclusivo adota táticas mais agressivas de marketing e de maior eficiência na distribuição ou revenda.' Dessa maneira, embora não seja o ponto central a ser analisado no presente processo
--	--	--

			<i>administrativo, pode-se afirmar que a exclusividade característica destes mercados não caracteriza 'per se' um ilícito, uma vez que a análise das eficiências líquidas podem indicar um resultado positivo para o mercado. Os efeitos anticoncorrenciais de exclusividade na distribuição ou revenda são marcantes em mercados onde o fabricante é monopolista de produto ou serviço, de maneira que a distribuição exclusiva poderá ser um instrumento de manutenção ou extensão de seu poder de mercado e afastamento de concorrentes potenciais.</i> Consoante o entendimento exposto pela SEAE, que é o correto e aplicável ao caso da distribuição de Gás LP, como não existe distribuidor monopolista, a criação e manutenção de vínculos de exclusividade não tem como servir como instrumento de manutenção ou extensão do poder de mercado de um determinado distribuidor, mesmo porque, tanto em termos nacionais quanto locais, existe um grande equilíbrio de poder de mercado entre os distribuidores. Ainda acerca dos vínculos de exclusividade, é necessário observar que tais vínculos fortalecem, ou, melhor dizendo, viabilizam os processos de capacitação e o treinamento das redes de revendedores, permitindo profissionalização, que obviamente serve como instrumento de redução da prática combatida da revenda irregular.
SINDIGÁS	Art. 4º, VII	Caso se opte por manter a criação do revendedor de GLP independente, opção com a qual o Sindigás não concorda, sugerimos o seguinte texto: VII – revendedor varejista de GLP independente: revendedor autorizado pela ANP que comercializa recipientes transportáveis de GLP de mais de um distribuidor, devidamente indicados na sua ficha cadastral tendo optado por não exibir marca comercial de nenhum distribuidor, sendo-lhe por isto vedado ostentar marca(s) comercial(is) de qualquer distribuidor; e	Tendo em vista a perspectiva do consumidor direto e a necessidade de compromisso de oferta das marcas as quais são de preferência do consumidor, e ainda atento a necessidade de uma assistência técnica veloz, sugerimos que caso a ANP insista na criação do revendedor varejista de GLP independente, seja trazido para este texto a obrigação de que este revendedor indique as marcas que pretende comercializar. Esta obrigação irá garantir a melhor localização dos revendedores independentes e vinculados que obrigam-se a prestar assistência técnica continuada dos produtos que indicam em suas fichas cadastrais. A não existência desta obrigação poderá deixar vastas áreas territoriais sem a possibilidade de identificação de um ou mais revendedores que possam prestar serviços de assistência técnica ao consumidor direto, de forma solidária com as distribuidoras e na velocidade necessária a assistência técnica dada a este produto. Caso o revendedor independente não se obrigue a prestar assistência

			técnica continuada das marcas indicadas na sua ficha cadastral, este agente estará onerando o revendedor vinculado, pois este último será o único que através da pagina web da ANP poderá ser identificado para prestar o serviço de assistência técnica de forma solidária com a distribuidora que detém os direitos de propriedade da marca, tendo ou não sido responsável pela comercialização do produto. Entendemos que o volante informativo com dados do revendedor independente ajudará o consumidor direto na tarefa de acioná-lo quando de uma assistência técnica, mas em nada colabora caso o consumidor final, como é seu direito, opte por fazer contato diretamente com a distribuidora através do serviço 0800, 24h, sete dias por semana, conforme norma da ANP, pois a distribuidora não poderá localizar os revendedores independentes que comercializam sua marca, enfraquecendo, de forma substancial, o serviço desejado. Não pretende-se, de forma alguma, enfraquecer o conceito de independência, mas sim fortalecer o serviço 0800 normatizado pela ANP e a velocidade da assistência técnica a ser prestada ao consumidor direto.
COPAGAZ	Art. 4º, VII	Excluir	Consideramos que o setor não conseguiu trazer uma solução para que houvesse a possibilidade de previsão de uma revenda que fosse sem vinculação com o distribuidor e, ao mesmo tempo, houvesse a uma situação confortável ao consumidor. Isso porque a vinculação da revenda com a marca traz muito mais eficiência, segurança, melhores condições de trabalho e parceira, que otimizam a comercialização na cadeia. Ao contrário, a desvinculação gera incertezas e possibilidades de irregularidades e fraudes que podem representar a piora na qualidade dos serviços prestados ao consumidor. Ademais, vale lembrar que a não vinculação a marca não congrega competitividade concorrencial adequada a ser repassada ao consumidor. Pelo contrário, eventual vantagem auferida ficará represada num dos elos da cadeia, desequilibrando a funcionalidade da comercialização do GLP com total prejuízo ao consumidor

			Aliás, a eficiência da manutenção da vinculação da marca na cadeia de distribuição de um produto já foi estudada por órgãos antitrustes (PA 08000.000146/96-55 do CADE), sendo considerado muito salutar a permanência da exclusividade da marca para toda a cadeia e comercialização, inclusive com o consumidor, Com isso, percebe-se que a revenda não vinculada perderá a cautela e atenção que uma revenda vinculada teria, na qual a identificação da marca traz como consequência uma maior preocupação com o zelo e cuidado na forma de comerciar. Ainda, diferentemente do que acontece nos combustíveis líquidos, que muitas vezes equivocadamente é comparável ao setor de GLP, a revenda de GLP detém como uma das suas atribuições a assistência técnica ao consumidor, como previsto no artigo 25, V, “i” desta minuta. Por este motivo, entendemos que para o mercado e para o consumidor o ideal é que haja somente a revenda vinculada.
ASMIRG-BR	Art. 4º, VII	VII - Revenda de GLP – revendedor autorizado pela ANP, compreende a aquisição, ou o armazenamento, ou o transporte ou a comercialização em recipientes transportáveis de capacidade de até 90 (noventa) quilogramas do referido produto.	Os contratos de exclusividade de abastecimento entre distribuidoras e revendedores de GLP serão de única e exclusiva conveniência dos mesmos. O produto “GLP” definido Art. 4 III é produzido pelo Produtor (Refinarias), no Brasil pela Petrobrás S.A., detentora da marca e durante todo processo envasamento o “GLP” não sofre alterações químicas ou de sua propriedade que justifique uma nova marca do produto comercializado. Inibir possíveis ações de mercado que possam gerar ações de discriminações dentro da classes de revendedores. Inibir desabastecimento no setor, a proposta de vínculo coloca em risco o abastecimento especialmente quando de uma paralisação de uma base de distribuição, seja por greve, problemas de manutenção, falta de vasilhames, etc., impedindo das revendas buscarem no mercado, alternativas que visam garantir sua sustentabilidade bem como o atendimento a sua rede de consumidores. O vínculo proposto também facilita a verticalização, uma vez sem opções de compra no mercado, a revenda se limita a sua Distribuidora ou revendas da mesma Distribuidora, sem opção de buscar no mercado opções mais competitivas.

			Visibilidade ao consumidor quanto a marca “Petrobrás S. A. do produto “GLP”, ou caso exista, quando de outro produtor, visando atender a LEI Nº 8.078, DE 11 DE SETEMBRO DE 1990, Art. IV, VI – <i>“coibição e repressão eficientes de todos os abusos praticados no mercado de consumo, inclusive a concorrência desleal e utilização indevida de inventos e criações industriais das marcas e nomes comerciais e signos distintivos, que possam causar prejuízos aos consumidores;”</i>
SINREVGAS/BA	Art.4º VII	Excluir o inciso	Acreditamos que a figura do vendedor vinculado não deve existir, pois essa figura na prática vai terminar por não trazer benefício ao consumidor e trará ao revendedor vinculado uma concorrência desleal, já que para os vinculados, sobrar a obrigação da assistência técnica. A agência demonstra muita agilidade quando um revendedor decide mudar de uma bandeira para outra, desta forma não vemos a necessidade da criação dessa figura no mercado. Lembramos que o nosso seguimento é bastante diferente do seguimento dos combustíveis líquidos , que nós entregamos o produto na residência do cliente e no momento do pedido o consumidor já sabe que marca vai receber. Temos a opinião de que o revendedor independente terá a oportunidade de oferecer um produto e entregar outro, ludibriando o consumidor e criando um problema para todo o seguimento. Outro ponto que deve ser observado é o fato de a NBR 15.514 deixar claro que as marcas devem ser separadas por filas independentes e com a distância de 1 (um) metro entre elas. Fica a pergunta: Como o Classe I pode vir a ser independente?
SINDIGÁS	Art. 4º, VIII	VIII – revendedor varejista de GLP vinculado: revendedor autorizado pela ANP que comercializa recipientes transportáveis de GLP cheios e que optou por ostentar marca (s) comercial (is) de um único distribuidor com o qual guarda vínculo comercial, sendo-lhe vedado comercializar GLP de marcas diversas destas.	Pretende-se uma redação mais enxuta e objetiva. Considera-se válido que, desde a definição da atividade, fique estabelecida a vedação clara ao comércio de GLP de outras marcas comerciais pelo revendedor vinculado a um distribuidor. Dá-se clareza, no sentido de que a ostentação de uma(s) determinada(s) marca de um único distribuidor constitui uma vedação à comercialização de GLP de marca que não seja de titularidade desse distribuidor. Assim fica claro que a questão não diz respeito somente à ostentação da marca, mas a efetiva comercialização de recipientes desta(s) marca(s) com exclusividade, em respeito

			aos consumidores, que esperam adquirir produtos apenas da(s) marca(s) ostentada(s) tanto na fachada do estabelecimento comercial do revendedor, como nos veículos de transporte e entrega, uniformes utilizados pelos colaboradores da revenda e qualquer material de divulgação, promoção e etc. <i>"Ao introduzir o conceito de diferenciação de produto em sua teoria sobre a concorrência monopolista, Chamberlin (1933) chamou a atenção para o fato de que tal conceito não está baseado apenas nas características intrínsecas do produto, como desenho, cor, durabilidade, etc., mas também leva em conta as condições que envolvem a venda da mercadoria, sobretudo aquelas relacionadas com a qualidade do atendimento ao consumidor e a reputação do fornecedor: "In retail trade, to take only one instance, these conditions include such factors as the convenience of the seller's location, the general tone or character of his establishment, his way of doing business, his reputation for fair dealing, courtesy, efficiency, and all the personal links which attach his customers either to himself or to those employed by him. In so far as these and other intangible factors vary from seller to seller, the 'product' in each case is different, for buyers take them into account, more or less, and may be regarded as purchasing them along with the commodity itself." (p. 56)</i> <i>A reputação do provedor tornou-se, mais tarde, um tema permanente de estudos nas áreas de organização industrial e teoria da informação. Segundo Stigler (1961), reputação denota persistência de qualidade e reduz o grau de imperfeição do sistema de informação vigente no mercado. Akerlof (1970) formulou o mesmo ponto ao mostrar que provedores desonestos impõem um duplo custo ao consumidor. Além dos danos diretos causados pela conduta desleal, o consumidor também é prejudicado indiretamente, através da eliminação dos concorrentes honestos.</i> <i>Na mesma linha, Holmstrom e Tirole (1989) argumentam que reputação é um ativo intangível da firma que torna possível o funcionamento de mercados submetidos a contingências imprevisíveis. "Reputation offers an implicit promise for a fair or reasonable adjudication process when events occur that are uncovered by contract. The more faith the firm's trading partners have in the firm's ability and willingness to fill in</i>
--	--	--	---

			contractual voids in a reasonable (efficient) manner, the lower the costs of transacting. Thus, establishing and nurturing a good reputation is of much strategic significance.” (p. 76) Por este motivo, Stiglitz (1989) enfatiza que as pressões competitivas costumam ser mais intensas em oligopólios do que em indústrias onde há um grande número de firmas. Em síntese, um ponto estabelecido na teoria da organização industrial é o de que a qualidade dos bens tende a deteriorar em mercados formados por um grande número de provedores anônimos onde, portanto, não existem barreiras à entrada. Uma demonstração convincente deste ponto foi feita por Salim Rashid (1988) através de uma pesquisa histórica que incluiu exemplos selecionados em vários países ao longo dos últimos séculos. Alguns dos casos escolhidos foram os da indústria inglesa do algodão na fase anterior à Revolução Industrial, a produção de seda na China no século XIX e a de leite em três países (Dinamarca, Índia e Estados Unidos). Rashid mostrou que o problema da qualidade só é resolvido a partir do momento em que surgem condições institucionais que tornam atraentes os investimentos em reputação. Uma empresa só investe em reputação quando sua marca é protegida por lei. Este é um requisito consensual na literatura sobre o papel da marca no processo de concorrência (Economides, 1986; Landes e Posner, 1987, 2003; McClure, 1996; Ramello, 2006; Ramello e Silva, 2006; Levin, 2001). Conforme observaram Landes e Posner (1987), na ausência de proteção legal, condutas oportunistas tenderão a destruir o capital cognitivo incorporado numa marca, e a perspectiva de proliferação de tais condutas no mercado é motivo suficiente para eliminar os incentivos para o desenvolvimento de novas marcas. Além dos instrumentos legais de proteção à marca, os investimentos em reputação compreendem a mobilização de um amplo conjunto de mecanismos destinados a manter a fidelidade dos clientes da firma, como gastos em publicidade, atualização tecnológica, serviços de assistência ao consumidor e logística de distribuição. Naquelas indústrias onde tais estratégias são bem sucedidas, a marca se transforma numa barreira à entrada de novos competidores, conforme Chamberlin havia previsto. Entretanto, apesar de seus esforços em demonstrar que este padrão de competição promove bem
--	--	--	--

			estar, alguns autores, como McClure (1996) e Economides (1988), por exemplo, insistem em interpretar a obra de Chamberlin como uma crítica à existência de marcas. Conforme observou Bellante (2004), Chamberlin passou os anos finais de sua vida tentando esclarecer este equívoco. Na última edição de seu livro, ele acrescentou um apêndice que discute os argumentos a favor do desrespeito à marca, e que não deixa qualquer dúvida nesta matéria (Chamberlin, 1962). O mérito deste apêndice é o de definir com rigor a interação entre os atributos econômicos e jurídicos da marca. Do ponto de vista econômico, a função primordial da marca é a de permitir o estabelecimento de um vínculo de fidelidade entre o consumidor e determinado fornecedor. Daí resultam outras funções complementares, como as de elevar o grau de transparência do mercado, reduzir custos de transação, e estimular investimentos em métodos produtivos mais eficientes e em reputação. Do ponto de vista jurídico, a função da proteção legal é a de assegurar apenas a veracidade da informação a respeito da identidade do proprietário da marca. Assim, nenhuma empresa tem o direito de impedir que seus concorrentes tentem imitar suas estratégias de comercialização, ou mesmo fabricar produtos idênticos aos seus. A única proteção que a lei lhe confere é a de proibir a falsidade ideológica, isto é, que alguém se aproprie de sua identidade ou se passe por seu representante legítimo. Como frisou Chamberlin (1962): “The fundamental rule of law is that no one has the right to pass off his goods as the goods of a rival trader. [...] A producer has no right to exclude others from manufacturing and selling the same product, even the identical product. He can claim protection only against anyone forging his name, and it seems to be the theory of the law that he be protected only in this respect.” (Grifos no original) (pp. 270-2)¹
ASMIRG-BR	Art. 4º, VIII	VIII - cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
MOVIMENTAÇÕES SAB	Art. 4º - VIII	Trocar os termos “guarde” e “ostente” por “guarda” e “ostenta”.	“Guarde” e “ostente” dão a ideia de tempo futuro (“que venha guardar” ou “que venha ostentar”).

¹ José Tavares de Araújo Jr., *O Papel da Marca no Setor de GLP*, 2010. Consultado em 24.07.2015 no endereço: <http://www.ecostrat.net/files/GLP%20-%20O%20papel%20da%20Marca%20JT.pdf>

SINEGÁS	Art. 4º - VIII	Revendedor varejista de GLP independente não deverá existir.	Não deverá existir o revendedor varejista independente, pois para um ramo de atividade tão importante para a população e com tantas regras a serem cumpridas, uma empresa que não possua vínculo com a sua distribuidora/fornecedora não deverá existir neste mercado. Caso a empresa queira ter a possibilidade de revender outra marca, a mesma deverá ter outra empresa com outro CNPJ. Se pensarmos numa revenda de GLP classe 1 e classe 2, como que o revendedor terá capacidade de armazenamento para comercializar mais de uma marca de gás e prestará assistência aos consumidor de forma eficaz e adequada? Se pensarmos somente na classe 1 para ser independente comprando somente de independente conforme artigo 14º desta presente minuta. Como será fiscalizado pela ANP para saber se realmente esta comprando de independente? Acreditamos que desta forma complica demais, poderíamos deixar somente revendedor vinculado para benefício do próprio consumidor. As revendas já estão com muitas sobrecargas de regras e leis para trabalharem. E esta questão de vinculado e independente complicará mais ainda o dia-a-dia das revendas e das próprias fiscalizações.
ASMIRG-BR	Art. 4º (inserir)	Parágrafo Único: Qualquer das atividades, juntas ou em separada, aplicadas ao manuseio de recipientes transportáveis de GLP, definida no artigo anterior, caracterizam a atividade principal, Revenda de GLP. Define-se: a atividade transporte compreende qualquer que seja o meio utilizado, sendo proibido o uso de terceiros para este fim. A atividade comercio abrange qualquer forma de modalidade de venda, seja venda direta ao consumidor, venda através do sistema de telegas, por meios eletrônicos, vale-gas ou qualquer outro meio que conduza a venda ou entrega do GLP ao consumidor. A atividade armazenamento inclui toda forma e fins para recipientes transportáveis de GLP, incluindo as centrais de destroca (CD), exceto quando centrais de consumidores finais que utilizam recipientes transportáveis de GLP.	Visa corrigir abusos no mercado do GLP, ações predatórias praticadas por empresas que não tem vínculo ou responsabilidade com o setor, atos de sonegação fiscal, como no caso da venda do sistema eletrônico ou vale-gas, as vendas são comercializados sem passar pelo sistema fiscal, atuando como caixa 2 da empresa, visa combater empresas descomprometidas com normas de segurança, como o caso dos terceirizados, que descomprometidos e sem fiscalização, estacionam em suas empresas terceirizadas veículos com carga de GLP, regulamenta de forma segura as empresas que destinam-se a atuar como postos de armazenamento apenas, que muitas das vezes excedem os limites de segurança, sem sistemas de combate a incêndio próprio a sua capacidade, ultrapassam o armazenamento em quantidade, em desacordo com as distancias de seguranças, chegando a armazenar tanques de outros combustíveis líquidos numa só área, numa linha contrária a regulada pela ANP, com agravo de

			armazenarem recipientes vazios ou parcialmente vazios, sujeitos a vazamentos com mais facilidade, ponderações que sem o acompanhamento da ANP como órgão regulador compromete a segurança e regulação visando o livre comércio de forma justa no mercado do GLP.
ABRAGAS	Art. 5º	VI — Digitalização da declaração firmada por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado. Substituir redação por: VI - Apresentar contrato comercial firmado por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, com prazo determinado, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.	Segurança contratual ao revendedor, podendo ele no final do contrato optar por continuar com a parceria comercial ou optar por outra marca ou se tornar independente.
COPAGAZ	Art. 5º	O requerimento de autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP deverá ser realizado por meio de sistema disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br, conforme modelo do Anexo I, mediante:	Todos os modelos de formulários, mesmo que digitais, deveriam fazer parte da consulta pública e integrante da Resolução para que fosse possibilitada a eventual sugestão de alterações, com intuito de preservar o princípio instituído no artigo 19 da Lei 9.478/97 e Res. ANP 05/2004 e demais disposições correlatas.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 5º	VI — Digitalização da declaração firmada por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado. Substituir redação por: VI - Apresentar contrato comercial firmado por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, com prazo determinado, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.	Segurança contratual ao revendedor, podendo ele no final do contrato optar por continuar com a parceria comercial ou optar por outra marca ou se tornar independente.
FECOMBUSTIVEIS	Art.5º	INCLUIR novo § ao art. 5º da minuta relativo aos documentos exigidos para a outorga da documentação, nos seguintes termos: “§ 5º Fica vedada a atividade de revenda de GLP para pessoas jurídicas enquadradas no regime MEI – Micro	A justificativa se ampara em pontos fundamentais para o bom atendimento e proteção ao consumidor 1-Assistência técnica -Se não é permitido ao Micro empreendedor Individual exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não

		Empreendedor Individual ”.	tem meios de prestar assistência técnica aos consumidores. Trata-se de verdadeira contradição autorizar o MEI a comercializar, se ele não pode transportar o GLP. 2-Entrega de mercadoria vendida -Se não é permitido ao Micro empreendedor Individual exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não pode efetuar entregas de botijões de gás aos consumidores. 3-Conflito normativo -Lei 9847/99 X LC 123/2006 (Lei das Micro e Pequenas empresas). Note-se que o Anexo XIII da Resolução CGSN (Comitê Gestor Simples Nacional) nº 94/2011 (Alterado pela Resolução CGSN nº 104/2012), com vigência a partir de janeiro de 2013, dispõe dos CNAES permitidos ao MEI. Neste sentido, fica permitido pela resolução, a atividade de transportador rodoviário de carga, no entanto, EXCETO DE PRODUTOS PERIGOSOS. Ora, se ao MEI, pela Lei complementar não é permitido o transporte rodoviário de cargas perigosas, logo o MEI não poderia realizar o transporte de GLP. Ao MEI, somente é permitido a comercialização de GLP, mas não o transporte e a entrega, segundo o CGSN. O MEI também pode ser transportador (a) municipal de cargas não perigosas (carreto) e transportador(a) municipal de passageiros sob frete. Segundo dados da própria ANP, cerca de 90% da comercialização varejista é realizada na entrega porta a porta e na tele entrega de GLP. Como uma das atribuições da ANP nos termos da Lei n.º 9847/99 é a fiscalização do transporte, torna-se necessário adequar o procedimento à Legislação existente para os casos do MEI.
SINCEGAS-CE	Art. 5º	Alterar redação do número 1 do I 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade de comércio varejista de GLP; Nova redação: 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade PRINCIPAL de comércio varejista de GLP;	Nos mesmos termos do art. 3º, modificado pela redação proposta anteriormente, a determinação deve acompanhar toda a minuta da resolução, se a atividade de revenda de GLP for considerada como principal.

SINCEGAS-CE	Art.5º	INCLUIR novo § ao art. 5º da minuta relativo aos documentos exigidos para a outorga da documentação, nos seguintes termos: “§ 5º Fica vedada a atividade de revenda de GLP para pessoas jurídicas enquadradas no regime MEI – Micro Empreendedor Individual.”	A justificativa se ampara em pontos fundamentais para o bom atendimento e proteção ao consumidor 1-Assistência técnica -Se não é permitido ao Micro-empendedor Individual, exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não pode prestar assistência técnica aos consumidores. 2-Entrega de mercadoria vendida -Se não é permitido ao Micro-empendedor Individual, exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não pode entregar os botijões de gás vendidos aos consumidores. 3-Conflito normativo -Lei 9847/99 X LC 123/2006 (Lei das Micro e Pequenas empresas). Note-se que o Anexo XIII da Resolução CGSN (Comitê Gestor Simples Nacional) nº 94/2011 (Alterado pela Resolução CGSN nº 104/2012), com vigência a partir de janeiro de 2013, dispõe dos CNAES permitidos ao MEI. Neste sentido, fica permitido pela resolução, a atividade de transportador rodoviário de carga, no entanto, EXCETO DE PRODUTOS PERIGOSOS. Ora, se ao MEI, pela Lei complementar não é permitido o transporte rodoviário de cargas perigosas, logo o MEI não poderia realizar o transporte de GLP. Ao MEI, somente é permitido a comercialização de GLP, mas não o transporte e a entrega, segundo o CGSN. O MEI também pode ser transportador (a) municipal de cargas não perigosas (carreto) e transportador(a) municipal de passageiros sob frete. Atualmente, segundo dados da própria ANP, cerca de 90% da comercialização varejista é realizada na entrega porta a porta e na tele entrega de GLP. Como uma das atribuições da ANP nos termos da Lei n.º 9847/99 é a fiscalização do transporte, torna-se necessário adequar o procedimento à Legislação existente para os casos do MEI
ASMIRG-BR	Art. 5º	I 1) O número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) contendo dentre outras informações, possuir a atividade de comércio varejista ou atacadista de GLP como atividade principal de acordo com o código CNAE: 47.84900 Comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP)	Inibir ações predatórias, concorrência desleal no setor, colocando toda empresa que visa a atuar no setor GLP em igualdade de condições e responsabilidades.

		46.82600 Comércio atacadista de gás liqüefeito de petróleo (GLP)	
SINREGAS/SC	Art. 5º	Alteração do do número 1 do Item I, do art. 5º, na seguinte redação: “1 (...) o número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir como atividade principal, o comércio varejista de GLP;”	Nos mesmos termos do art. 3º, modificado pela redação proposta anteriormente, a determinação deve acompanhar toda a minuta da resolução, sendo a atividade de revenda de GLP considerada como principal.
SINREGAS/SC	Art. 5º	Retirada dos itens 1,2, 3 e 4 da resolução proposta. Obrigar as revendas a dar ciência por escrito da existência ou do teor das normas de segurança e outras relativas à atividade.	A proposta da minuta de inserir no conjunto de documentos necessários à outorga da autorização, pactos declaratórios firmados pelos agentes econômicos dando ciência das legislações pertinentes à atividade não tem o condão de assegurar a impunidade ou inocência em caso de transgressão às normas. Na verdade, a imposição destes instrumentos somente aos revendedores de GLP, e não exigida para nenhum outro agente econômico, é ato discriminatório e sem qualquer eficácia jurídica.
SINREGAS/SC	Art. 5º	Inserir novo parágrafo ao art. 5º da minuta relativo aos documentos exigidos para a outorga da documentação, nos seguintes termos: “§ 5º Fica vedada a atividade de revenda de GLP para pessoas jurídicas enquadradas no regime MEI – Micro Empreendedor Individual.”	A justificativa se ampara em 2 pontos fundamentais, em relação à atividade, neste sentido: 1 - REALIDADE DE MERCADO. Nenhum outro segmento de derivados de petróleo permite o exercício da atividade às pessoas jurídicas enquadradas na categoria de MEI em razão do volume de vendas. A realidade é que nem mesmo na revenda de GLP Classe I, pode-se admitir a sobrevivência de um revendedor, pelo exercício hipotético levando em consideração um faturamento anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais). Impossível acreditar que se constitua uma revenda para comercializar 3 botijões por dia. 2 - CONFLITO NORMATIVO <u>Lei 9847/99 X LC 123/2006 (Lei das Micro e Pequenas empresas).</u> O Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) tem por

			finalidade gerir e normatizar os aspectos tributários do Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, nos termos do art. 2º da Lei Complementar nº 123/2006. Necessário verificar, que o Anexo XIII da Resolução CGSN (Comitê Gestor Simples Nacional) nº 94/2011 (Alterado pela Resolução CGSN nº 104/2012), com vigência a partir de janeiro de 2013, dispõe dos CNAES permitidos ao MEI. Neste sentido, fica permitida pela resolução, a atividade de transportador rodoviário de carga, no entanto, EXCETO DE PRODUTOS PERIGOSOS. Ora, se ao MEI, pela Lei complementar não é permitido o transporte rodoviário de cargas perigosas, logo o MEI não poderia realizar o transporte de GLP. Ao MEI, pela Lei Complementar 123/2006 somente é permitido a comercialização de GLP, e não o transporte e a entrega, segundo o CGSN. O MEI também pode ser transportador (a) municipal de cargas não perigosas (carreto) e transportador(a) municipal de passageiros sob frete. Segundo dados do mercado, cerca de 90% da comercialização varejista de GLP é realizada na entrega porta a porta e na tele entrega. Como uma das atribuições da ANP nos termos da Lei n.º 9847/99, inciso I, do § 1º do Art. 1º é a fiscalização do transporte de derivados, torna-se necessário adequar o procedimento à Legislação existente para os casos do MEI.
SINDIGÁS	Art. 5º, I, Item 1	O número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade de comércio varejista de GLP;	Parabenizamos o texto da ANP. Apesar do enunciado ser silente, recorrentemente, escutam-se vozes do mercado, pugnando pela necessidade da venda de GLP ser atividade principal ou até mesmo exclusiva da pessoa jurídica autorizada a comercializar GLP. A atividade principal da empresa, via de regra, deverá ser a atividade de industrialização, produção ou venda de bens e/ou serviços destinados a terceiros, que gerar maior receita operacional para o estabelecimento ou pessoa jurídica, ou ainda, no caso da circulação da mercadoria ocorrer dentro da própria empresa, o maior valor de transferência. A venda de GLP, em alguns estabelecimentos comerciais, pode não ser responsável pela maior receita auferida, como sói

			ocorrer. Por esta forma, não há realmente justificativa alguma para essa pretendida exigência, no sentido de tê-la como atividade exclusiva ou principal. Andou bem a ANP em não fazê-la. No nosso entender, sendo os pleitos atendidos no sentido de obrigar que conste no CNPJ a atividade de revenda de GLP, como principal ou única, poderá ocasionar uma importante restrição de oferta com consequências danosas à concorrência. O único prejudicado iria ser o consumidor direto de GLP, que em razão da redução da rivalidade entre as marcas, teria a oferta de GLP diminuída.
SINDIGÁS	Art. 5º, I, item 2	Declarar, na própria ficha cadastral, possuir conhecimento das normas aplicáveis ao setor.	É obrigação formal conhecimento das normas vigentes, seria melhor criar um espaço, na ficha cadastral, para que o candidato declare este conhecimento. No nosso entender, o formulário deve ser dotado de uma caixa de marcação compulsória onde o pleiteante à autorização declara formalmente o conhecimento das normas.
SINDIGÁS	Art. 5º, I, item 3	Declarar conhecimento dos requisitos mínimos para armazenamento de recipientes transportáveis de GLP, nos termos da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008,	É obrigação formal conhecimento das normas vigentes, seria melhor criar um espaço, na ficha cadastral, para que o candidato declare este conhecimento. No nosso entender, o formulário deve ser dotado de uma caixa onde o pleiteante à autorização declara formalmente o conhecimento das normas. No caso específico da NBR 15514 o SINDIGÁS compromete-se a ceder para a ANP a versão em PDF da cartilha do revendedor de GLP que detalha a aplicação da referida norma, versão eletrônica a qual poderá estar disponível no sítio eletrônico da agência.
SINDIGÁS	Art. 5º, I, item 5	Inserir: 5) se independente, declarar as marcas comerciais que pretende comercializar, garantindo o compromisso de oferta e prestação da assistência técnica continuada destas marcas;	Muito embora o Sindigás seja contrário à criação do revendedor de GLP independente, entendemos que, se a ANP realmente o vai criar, deve-se incluir o item 5 no inciso I do Art. 5º, com a redação proposta. A comercialização de GLP impõe ao distribuidor o compromisso de prestação de assistência técnica, a qual deve ser executada diretamente ou através de um revendedor. Deste serviço de assistência técnica não se pode abrir mão, sob pena de pôr-se em risco a saúde e segurança da sociedade. Por conta disto, a prestação do serviço de assistência técnica através do agente revendedor independente, que pretende ser

		criado através da regulação ora em consulta pública, deve ser garantida. É cediço que, como há marca gravada no recipiente, a responsabilidade dessa assistência sempre irá recair sobre a distribuidora dona ou detentora dos direitos sobre a respectiva marca. Não se pretende, com esta proposta, isentar as distribuidoras desse compromisso, o que seria na verdade impossível, em face das normas consumeristas. O revendedor independente, por outro lado, se não estiver obrigado a prestar essa assistência técnica, por certo, tenderá a buscar essa aparente vantagem competitiva obtida por não garantir a prestação da assistência técnica. Assim, mesmo para o Revendedor Independente vemos a necessidade de que este declare no formulário as marcas que pretende comercializar e comprometa-se a prestar assistência técnica de forma continuada a todas as marcas que tenha indicado no formulário de cadastramento. O objetivo disto é igualar à do independente, a posição do revendedor vinculado, que regularmente executa os serviços de assistência técnica. Caso esta equiparação por exigência regulatória não exista, o revendedor independente poderá pôr-se em vantagem competitiva. Cumpra citar o Artigo do Professor Tavares (anexo 2), o qual corrobora nosso entendimento no seguinte sentido: <i>(...) a marca é protegida por lei porque cumpre uma função indispensável ao bom funcionamento de uma economia de mercado. Ao desrespeitar as marcas das distribuidoras de GLP, a ANP não apenas adota uma conduta incompatível com as responsabilidades de uma agência reguladora, mas também eleva inutilmente os custos de fiscalizar as normas de segurança quanto ao manuseio, armazenagem, transporte e entrega do produto ao consumidor. Quando as redes de revenda são exclusivas, o principal agente interessado em fiscalizar estas normas é a distribuidora, pelas razões aqui apontadas. Mas, quando o revendedor é independente, somente o órgão regulador tem instrumentos para fiscalizá-lo. Ademais, a partir do momento em que a presença deste tipo de agente se difundir no território nacional, a fiscalização de sua conduta se tornará inviável.</i> Acerca da pretensão de liberdade de bandeira, que já existiu
--	--	---

			por parte de empresas distribuidoras de combustíveis líquidos, o Superior Tribunal de Justiça (Mandado de Segurança n. 4138/DF, impetrado em face do Ministro de Minas e Energia) se posicionou da seguinte forma: "CONSTITUCIONAL E ADMINISTRATIVO. COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTIVEL. CONTROLE E FISCALIZAÇÃO PELO ESTADO. 1 - A INTERVENÇÃO DO ESTADO NA ATIVIDADE ECONOMICA ENCONTRA AUTORIZAÇÃO CONSTITUCIONAL QUANDO TEM POR FINALIDADE PROTEGER O CONSUMIDOR. 2 - A EDIÇÃO DE REGRAS DE POLICIA OSTENTADOS PELOS ARTS. 11 E 18, RESPECTIVAMENTE, DAS PORTARIAS MINISTERIAIS 61/1995 E 63/1995, ESTÃO AUTORIZADOS PELOS PRINCÍPIOS INSCULPIDOS NOS ARTS. 5, XXIX, XXXII E 170, II E V, DA CF/1988. 3 - O CODIGO DE PROTEÇÃO AO CONSUMIDOR (ARTS 4., I, III E IV, 6., IV E 55) DA SUSTENTAÇÃO JURIDICA PARA A EDIÇÃO DAS PORTARIAS REFERIDAS, ALEM DO DEL N. 395, DE 27/04/1938, DA LEI N. 2004, DE 03/10/1953 E LEGISLAÇÃO POSTERIOR QUE REESTRUTUROU O MINISTERIO DAS MINAS E ENERGIA E FIXOU AS SUAS ATRIBUIÇÕES. 4 - A LIBERDADE DE "BANDEIRA" PARA A COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTIVEL, RELAÇÃO CONSIDERADO DE UTILIDADE PUBLICA, NÃO ATENDE AOS INTERESSES DE SE PROTEGER O BEM COMUM E AS RELAÇÕES DE CONSUMO. 5 - SEGURANÇA DENEGADA, LIMINAR CASSADA. Adiante trecho do voto do E. Ministro Relator, José Delgado: <i>A liberação para adquirir combustível de qualquer 'bandeira' não permite que se preste obediência ao princípio da transparência, na relação a ser estabelecida com o consumidor, pela impossibilidade de se identificar a origem do produto.</i> <i>Não se perca de vista que toda a comercialização de petróleo se desenvolve pela forma contratual.</i> <i>Suficiente a disposição legal analisada para se ter como</i>
--	--	--	--

			<i>harmônico com o nosso ordenamento jurídico os artigos 11 e 18 das Portarias nºs 61/95 e 63/95, do Ministério das Minas e Energia.</i> <i>Deve ser lembrado, também, que o art. 6º, IV, do Código de Proteção do Consumidor, não permite métodos de comercialização envolvidos por atos desleais. A se permitir que um vendedor de combustível comercialize produtos de origem que não sejam o da sua bandeira, tal pode ocorrer.</i> <i>Em outro passo, colho feliz observação de Manoel Gonçalves Ferreira Filho, em parecer ofertado sobre o assunto, de que as regras de polícia de que tratam os arts. 11 e 18, respectivamente, das Portarias Ministeriais já enfocadas, têm por finalidade assegurar o cumprimento, além do direito fundamental de proteger o consumidor, conforme já analisado, do estatuído no art. 5º, XXIX, da CF:</i> <i>'A lei assegurará aos autores de inventos industriais privilégio temporário para sua utilização, bem como proteção às criações industriais, à propriedade das marcas, aos novos empregos e a outros signos distintivos, tendo em vista o interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do País'</i> <i>É que as Portarias examinadas visam a defesa das marcas dos produtos que foram, a altos custos, fixados no meio do consumidor e dele ganharam confiança. Com a liberdade das 'bandeiras' torna-se difícil identificar a marca do produto, pela ausência de transparência. Assim, qualquer hipótese em que se vislumbre a mínima flexibilização da questão da marca no mercado de GLP, seja sob que ótica ou por que motivo for, deve ser descartada desde a origem.</i>
SINDIGÁS	Art. 5º, III	III – Digitalização do Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros competente, ou, em casos específicos, de outras entidades acreditadas que substituam o corpo de bombeiros, dentro do prazo de validade, que aprove o empreendimento para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, indicando a(s) área(s) de armazenamento existente(s) no estabelecimento, e as respectivas classes ou capacidades de armazenamento em quilogramas de GLP de cada área de armazenamento, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, ou quantidade equivalente em recipientes transportáveis de GLP de 13kg	Em algumas situações, outros órgãos são competentes para realizar a vistoria, como a Capitania dos Portos, em caso de embarcações, assim como pode acontecer, em outros casos, que esta competência possa vir a ser exercida por outros órgãos competentes.

		(P13), compatível com a(s) classe(s) declarada(s) na Ficha Cadastral, assim como a norma técnica ou regulamentação adotada para sua emissão;	
ASMIRG-BR	Art. 5º	III – Digitalização do Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros competente dentro do prazo de validade, que aprove o empreendimento para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, indicando a(s) área(s) de armazenamento existente(s) no estabelecimento, e as respectivas classes ou capacidades de armazenamento em quilogramas de GLP de cada área de armazenamento.	A emissão do AVCB bem como as informações contidas são de responsabilidade do Corpo de Bombeiros Militar, não cabendo e sendo restrito a revenda solicitação ou sugestão das informações ou padrão por ele informado. A ANP como órgão regulador do setor pode sim solicitar uma padronização de seu conteúdo ao comando do CBM.
Regulação SAB/ANP	Art.5º, inc. VI, § 2º, alínea d)	d) ao atendimento dos incisos IV a VIII do art. 6º desta Resolução.	Correção da citação do inciso no texto.
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI - cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII.
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 1º a) à inscrição e à situação cadastral no CNPJ, analisando a razão social, o número de inscrição no CNPJ, a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), cuja atividade principal deve conter a de comércio varejista/atacadista de gás liquefeito de petróleo (GLP), a regularidade jurídica e o endereço do estabelecimento;	Atender o Art. 5º I 1) sugerido.
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 2º b) 1) o número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) dentre outras informações, devendo possuir a atividade principal de comércio varejista de GLP;	Atender o Art. 5º I 1) sugerido
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 2º e) cópia autenticada do ato constitutivo de pessoa jurídica e de todas as alterações realizadas ou a última alteração contratual consolidada, registrados e arquivados na Junta Comercial, que especifique a atividade principal de revenda varejista de GLP, cujos registros não podem diferir daqueles constantes do cadastro do CNPJ;	Atender o Art. 5º I 1) sugerido
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 2º h) cópia do Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros competente, dentro do prazo de validade, que aprove o empreendimento para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, indicando a(s) área(s) de armazenamento existente(s) no	A emissão do AVCB bem como as informações contidas são de responsabilidade do Corpo de Bombeiros Militar, não cabendo e sendo restrito a revenda solicitação ou sugestão das informações ou padrão por ele informado. A ANP como órgão regulador do setor pode sim solicitar uma padronização

		estabelecimento, e as respectivas classes ou capacidades de armazenamento em quilogramas de GLP de cada área de armazenamento.	de seu conteúdo ao comando do CBM.
ASMIRG-BR	Art. 5º (inserir)	VI § 2º i) 9. Para imóveis alugados, cópia de contrato de locação autenticado em cartório com declaração do locatário informando a disponibilidade do imóvel para a nova empresa.	Nos grandes centros a disponibilidades de imóveis que permitem a atividade revenda de GLP é limitada em função da Lei de ocupação de solo dos municípios, como esta comum o fechamento da empresa revenda sem as devidas baixas, quando o imóvel é alugado, fica restritivo a implantação de nova empresa pela ausência e falta de contato do antigos locatários. Neste caso caberá a ANP através de sua base de dados e mecanismos legais solicitar aos antigos sócios documentos que comprovem a devida baixa da empresa.
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 2º I) cancelar	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 5º	VI § 3º Na análise da solicitação de autorização para o exercício de atividade de revenda varejista de GLP, caberá à ANP verificar se o endereço apresentado pelo interessado não caracteriza duplicidade de endereço com outra autorização concedida anteriormente para a mesma pessoa jurídica ou para outra pessoa jurídica que exerça atividade regulada pela ANP, exceto nos casos de revendedor varejista de GLP situado no mesmo estabelecimento de revendedor varejista de combustíveis automotivos, ou que atenda este Artigo no § 2º i.	Visa garantir a abertura de novas empresas em áreas vazias, liberadas para uso, onde existiram revendas, mas não cumpriram no atendimento as normas para encerramento da atividade junto a ANP.
Siderval SFI/BA	Novo Inciso do Artigo 5º	VII – Digitalização de certificado(s) de participação em treinamento(s) com carga horária mínima de 16 horas de pelo menos um participante do quadro societário ou de um funcionário do revendedor varejista de GLP onde conste explicitamente na ementa do treinamento a Resolução ANP nº 70, de 20 de dezembro de 2011, ou outra que venha a substituí-la, requisitos mínimos para armazenamento de recipientes transportáveis de GLP, nos termos da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008 e as obrigações e vedações para o revendedor varejista de GLP nos termos da presente Resolução;	Tornar obrigatório treinamento mínimo tendo como ementa as obrigações do revendedor de GLP e os requisitos mínimos de segurança das instalações. A mera expressão “conhecimento dos requisitos mínimos para armazenamento de GLP...” é subjetivo e não oferece condições de mensuração. A lista de instituições aptas para dar este treinamento seria levantada posteriormente pela ANP e, enquanto isto não acontecesse, seria obrigatório que o treinamento fosse ministrado por técnico ou engenheiro de segurança devidamente habilitado junto ao CREA (Ver item adiante).

Siderval SFI/BA	Novo Inciso do Artigo 5º	VIII – Digitalização de ficha assinada e preenchida em conformidade com o modelo e as orientações contidos no ANEXO I da Resolução ANP N° XXX de XX/XX/XXXX < <i>Nova Resolução ANP referente a Distribuidora de GLP</i> > por preposto da Distribuidora de GLP, a qual o revendedor varejista de GLP estará vinculado, atestando que este último atende aos requisitos mínimos de segurança exigidos pela ANP, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.	Ver sugestão presente no formulário encaminhado junto com este referente à audiência pública 06/2015.
Siderval SFI/BA	Novo Inciso do Artigo 5º	§ 5º O treinamento de que trata o inciso VII deste artigo deverá ser ministrado por instituições a serem divulgadas no site da ANP ou, na ausência desta informação no site da ANP, ao menos um dos ministrantes do treinamento deverá ser técnico ou engenheiro de segurança devidamente habilitado junto ao CREA; § 6º O certificado de que trata o inciso VII deste artigo deverá ter acontecido até 01 (hum) ano antes da data do pedido de autorização para o exercício da atividade de revendedor varejista de GLP junto a ANP;	Estabelece os critérios para aceitação do certificado de treinamento de preposto da revenda.
FENG - Associação Nacional de Sindicatos e Empresários Revendedores de Gás Liquefeito de Petróleo	Art. 5º, §1º, alínea “a”.	“Art. 5º O requerimento de autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP deverá ser realizado por meio de sistema disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br , mediante: (...)” §1º A ANP verificará, mediante, consulta em tempo real à base de dados de outros órgãos as informações referentes à regularidade jurídica e fiscal: a) à inscrição e à situação cadastral no CNPJ, analisando a razão social, o número de inscrição no CNPJ, a Classificação Nacional de Atividade Econômicas (CNAE), cuja atividade principal deverá ser a de comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP), a regularidade jurídica e o endereço do estabelecimento.”	A FENG entende que a atividade principal da empresa que queira comercializar GLP deve ser o comércio varejista de tal produto, com a finalidade de garantir segurança ao consumidor. Ao se permitir a comercialização de GLP em estabelecimentos com atividades diversas, o consumidor final fica exposto a situações de risco, pois, em grande parte dos casos, tais estabelecimentos, por tratarem o GLP como subproduto, não dispõem de capacitação técnica necessária para o manuseio dos recipientes, tampouco possuem estrutura para prestar assistência técnica ao consumidor, a qual acaba sendo executada e arcada pelos próprios revendedores. Além disso, os custos de mão-de-obra suportados pelos revendedores são maiores do que os custos de tais estabelecimentos, já que, na prática, estes não arcam com determinados encargos trabalhistas, tais como adicional de periculosidade, o que acaba por lhes dar uma vantagem competitiva de preço indevida em detrimento das vendas.

SINDIGÁS	Art. 5º, § 2º, “j”, 1)	Corrigir o item indicado como L para J: Declaração do distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado, que optar por exibir marca comercial de distribuidor.	O artigo 150 da Lei nº 9.279/96, que regulamenta os direitos e obrigações relativos à propriedade industrial, condiciona o uso de marca à existência de autorização do proprietário industrial no regulamento de utilização, sendo suficiente a observância do dispositivo supra pela ANP, no momento de credenciamento de um revendedor, solicitando das distribuidoras citadas na ficha de cadastramento sobre a pretensão destas em operar com aquele agente (Anexo 2).
SMPE/PR	§ 2º do artigo 5º	“Art. 5º..... § 2º <u>Após a devida fundamentação, comunicada ao agente econômico, e garantido o prazo para retificação ou complementação das informações declaradas</u>, a ANP poderá solicitar, a qualquer momento, durante o processo de autorização ou após a sua outorga, para fins de comprovação das informações declaradas no endereço eletrônico www.anp.gov.br, conforme parágrafo anterior, um ou mais dos seguintes documentos, a ser(em) protocolizado(s) na ANP no prazo estabelecido na solicitação:	Parece de fato importante que a agência tenha meios para comprovar a autenticidade das informações prestadas pelos agentes econômicos. Porém, caso não haja um limitador para essas solicitações, tal dispositivo pode anular os ganhos decorrentes das inovações trazidas no artigo 5º. Assim, sugere-se a manutenção da prerrogativa à ANP, com a inclusão de obrigatoriedade de fundamentação do pedido, que deve ser informada ao agente econômico, e de concessão de prazo para que o agente econômico retifique ou complemente as informações originalmente declaradas.
COPAGAZ	Art. 5º, §2º, “b”	b) preenchimento de Ficha Cadastral conforme modelo disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br , conforme Anexo II , assinada por representante legal ou procurador, identificando a pessoa jurídica como revendedor varejista de GLP, indicando:	Todos os modelos de formulários, mesmo que digitais, deveriam fazer parte da consulta pública e integrante da Resolução para que fosse possibilitada a eventual sugestão de alterações, com intuito de preservar o princípio instituído no artigo 19 da Lei 9.478/97 e Res. ANP 05/2004 e demais disposições correlatas.
MOVIMENTAÇÕES \SAB	Art. 5º - §2º - b	Retirar os itens 2), 3) e 4).	Acho que não faz sentido solicitar esses itens novamente
COPAGAZ	Art. 5º, §2º, “I”	l) Declaração do distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente que optar por exibir sua marca comercial de distribuidor;	Excluída a citação a revenda independente, cabendo somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado” em face da solicitação de exclusão da modalidade de revendedor varejista independente, conforme consta na justificativa do art. 4º, inciso VII.

SINDIGÁS	Art. 5º, § 3º	§ 3º Na análise da solicitação de autorização para o exercício de atividade de revenda varejista de GLP, caberá à ANP verificar se o endereço apresentado pelo interessado não caracteriza duplicidade de endereço com outra autorização concedida anteriormente para a mesma pessoa jurídica ou para outra pessoa jurídica que exerça atividade regulada pela ANP, exceto revendedor varejista de GLP situado no mesmo estabelecimento de distribuidor de GLP, ou de revendedor varejista de combustíveis automotivos.	Há estabelecimentos autorizados para distribuição de GLP, que possuem também a autorização para comércio varejista.
SINDIGÁS	Art. 5º	Inclusão: § 5º Quando não comprovada a qualificação jurídica ou a regularidade fiscal, a ANP notificará a pessoa jurídica interessada para regularizar as pendências, sob pena de indeferimento, por despacho fundamentado, do requerimento apresentado.	Inclusão de novo parágrafo no procedimento de autorização para o exercício da atividade de revenda.
ABRAGAS	Art.5º	<u>INCLUIR novo § ao art. 5º da minuta relativo aos documentos exigidos para a outorga da documentação, nos seguintes termos:</u> <u>“§ 5º Fica vedada a atividade de revenda de GLP para pessoas jurídicas enquadradas no regime MEI – Micro Empreendedor Individual”.</u>	A justificativa se ampara em pontos fundamentais para o bom atendimento e proteção ao consumidor 1-Assistência técnica -Se não é permitido ao Micro empreendedor Individual exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não tem meios de prestar assistência técnica aos consumidores. Trata-se de verdadeira contradição autorizar o MEI a comercializar, se ele não pode transportar o GLP. 2-Entrega de mercadoria vendida -Se não é permitido ao Micro empreendedor Individual exercer atividade de transporte de produtos perigosos, logo este não pode efetuar entregas de botijões de gás aos consumidores. 3-Conflito normativo -Lei 9847/99 X LC 123/2006 (Lei das Micro e Pequenas empresas). Note-se que o Anexo XIII da Resolução CGSN (Comitê Gestor Simples Nacional) nº 94/2011 (Alterado pela Resolução CGSN nº 104/2012), com vigência a partir de janeiro de 2013, dispõe dos CNAES permitidos ao MEI. Neste sentido, fica permitido pela resolução, a atividade de transportador rodoviário de carga, no entanto, EXCETO DE PRODUTOS PERIGOSOS. Ora, se ao MEI, pela Lei complementar não é permitido o transporte rodoviário de

			cargas perigosas, logo o MEI não poderia realizar o transporte de GLP. Ao MEI, somente é permitido a comercialização de GLP, mas não o transporte e a entrega, segundo o CGSN. O MEI também pode ser transportador (a) municipal de cargas não perigosas (carreto) e transportador(a) municipal de passageiros sob frete. Segundo dados da própria ANP, cerca de 90% da comercialização varejista é realizada na entrega porta a porta e na tele entrega de GLP. Como uma das atribuições da ANP nos termos da Lei n.º 9847/99 é a fiscalização do transporte, torna-se necessário adequar o procedimento à Legislação existente para os casos do MEI.
ASMIRG-BR	Art. 6º	IV - que esteja em débito, inscrito no Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin), constituído após decisão administrativa definitiva, decorrente do exercício de atividade regulada pela ANP, de acordo com a Lei nº 9.847 de 26 de outubro de 1999, exceto a Pessoa Jurídica que esteja em dia com parcelas de financiamento acordado para quitação da dívida.	Ao se fechar acordo de pagamento parcelado do débito e estando esta pessoa Jurídica em dia no cumprimento deste acordo, torna-se apta, sem restrições para o exercício de sua atividade, inclusive com liberação de seu nome Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin).
ASMIRG-BR	Art. 6º	V - de cujo quadro de sócios participe pessoa física ou jurídica que tenha sido sócio de pessoa jurídica que não tenha liquidado débito, inscrito no Cadin, em data anterior ao do requerimento, constituído após decisão administrativa definitiva, decorrente do exercício de atividade regulada pela ANP, de acordo com a Lei nº 9.847, de 26 de outubro de 1999, exceto a Pessoa Jurídica que esteja em dia com parcelas de financiamento acordado para quitação da dívida.;	Ao se fechar acordo de pagamento parcelado do débito e estando esta pessoa Jurídica em dia no cumprimento deste acordo, torna-se apta, sem restrições para o exercício de sua atividade, inclusive com liberação de seu nome Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin).
ASMIRG-BR	Art. 6º	VI - que, nos últimos 5 (cinco) anos anteriores ao requerimento, teve autorização para o exercício de atividade regulada pela ANP revogada em decorrência de penalidade aplicada em processo com decisão definitiva, nos termos do art. 10 da Lei nº 9.847, de 26 de outubro de 1999; exceto a Pessoa Física ou Jurídica que esteja em dia com parcelas de financiamento acordado para quitação da dívida.;	Ao se fechar acordo de pagamento parcelado do débito e estando esta pessoa Jurídica em dia no cumprimento deste acordo, torna-se apta, sem restrições para o exercício de sua atividade, inclusive com liberação de seu nome Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin).
Revenda Mello Santos Gás/ Simões Filho/BA	Art. 6º	Débito no Cadin que já tenha sido negociado e não pago.	Enquanto estiver em negociação, não poderemos ser punidos. Só se for reincidente.

SINREVGAS/BA	Art. 6º	Débito no Cadin que já tenha sido negociado e não pago.	Só se for reincidente. Não podemos punir o revendedor por débito que ainda pode ser negociável.
CONSIGAZ	Art. 6	Manter inalterado conforme minuta original	Os termos da Nota Técnica nº 151/SAB precisam ser melhor analisados, do ponto de vista de mercado relevante os distribuidores não podem por lei ser considerados grupo de empresa, uma vez que divergem completamente os quadros societários e os controles de administração, razão pela qual não há o que se falar concentração quando somadas suas vendas. Relativamente ao aspecto do volume de vendas é notório que 70% do GLP consumido no país se dá através do botijão doméstico (P13), os outros 30% é no segmento industrial (sendo a maior parte granel e outra bem menor envasado em cilindros P20 e P45) é consumido em P13. Por sua vez, embora a Tabela 1 da referida nota técnica indique que o total das distribuidoras concentra apenas 2,45% da venda direta ao consumidor da maior parcela do gás consumido no país, esta informação foi simplesmente desconsiderada e concluiu pela concentração de vendas no grupo de distribuidoras com a informação isolada da s vendas do P20 e P45, que sequer corresponde a 3% da venda total do GLP consumido no Brasil. Nesse sentido, é correta afirmar que a conclusão da nota técnica foi no sentido de que 27,44% de 3% gera uma concentração suficiente para proibir a venda direta ao consumidor pelas distribuidoras, o que, por óbvio, não possui a coerência necessária a modificar a minuta original. Aceitar o critério utilizado para a conclusão da nota técnica, seria o mesmo que dizer que o grupo de revendedores detem 97,5% da venda total de P13, razão pela qual haveria uma concentração de venda no grupo revendedores, o que motivaria uma alterações nas resoluções dos revendedores.
SINDIGÁS	Art. 6º, IV	Excluir o inciso.	Devido a capilaridade da revenda, é necessário manifestação para que seja concedido prazo de até 90 dias para regularização no CADIN - ELIMAR A EXIGÊNCIA, DADA ÀS CARACTERÍSTICAS DO PORTE DA ATIVIDADE DE REVENDA DE GLP. Além disto, a Fazenda Pública dispõe de prerrogativas para a cobrança de seus créditos, das que não dispõe o credor cambiário, sendo certo que a providência pode ter um cunho de constrição indesejável.

			É conhecido o posicionamento das Cortes Superiores em não tolerar meios coercitivos para a Fazenda Pública obter a satisfação de seus créditos. Não se pode admitir a exigência de pagamento de multa como forma de permitir a tramitação dos processos de interesse do administrado, sabendo-se que a Fazenda Pública dispõe de meio próprio para exigí-la, que é a ação de execução fiscal, não se admitindo, assim, meios coercitivos para cobrança de créditos tributários ou administrativos. A aplicação de multas tem como consequência, em caso de inadimplência, a cobrança judicial, mas não se pode aplicar qualquer sanção que de algum modo crie embaraços às atividades econômicas da empresa. Com o advento da Constituição de 1988, somente é possível estabelecerem sanções ou restrições a direitos, através de lei formalmente editada, resultante do processo legislativo, sob pena de ferir-se o princípio da reserva legal. Cite-se como paradigma o precedente tirado do RECURSO ESPECIAL - 493316, assim ementado: "TRIBUTÁRIO E ADMINISTRATIVO. RESPONSABILIDADE. LIMITES. ARTS. 134, V, E 135, I, DO CTN, 68 E 69, DO DL Nº 7.661/45. INSCRIÇÃO DE SÍNDICO DE MASSA FALIDA EM DÍVIDA ATIVA COMO CO-RESPONSÁVEL SOLIDÁRIO PELOS DÉBITOS TRIBUTÁRIOS DA MASSA. PERÍODO ANTERIOR À DECRETAÇÃO DA FALÊNCIA. IMPEDIMENTO DE REGULARIZAÇÃO DE ESCRITÓRIO PROFISSIONAL. ILEGALIDADE E ABUSIVIDADE. ART. 170, PARÁGRAFO ÚNICO, DA CARTA MAGNA. IMPRESTABILIDADE DE MEIOS COERCITIVOS. SÚMULAS NºS 70, 323 E 547/STF. APLICAÇÃO ANALÓGICA. 1. O parágrafo único, do art. 170, da Constituição Federal, estabelece que "é assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei". 2. As Súmulas nºs 70, 323 e 547, do colendo STF, preceituam, respectivamente: "é inadmissível a interdição de estabelecimento como meio coercitivo para cobrança de tributo"; "é inadmissível a apreensão de mercadorias como meio coercitivo para pagamento de tributos"; e "não é lícito à autoridade proibir que o contribuinte em débito adquira estampilhas, despache mercadorias nas alfândegas e exerça suas atividades profissionais". Aplicação
--	--	--	--

			analógica. 3. A responsabilidade pessoal e solidária pode ser imputada ao síndico de massa falida em relação aos atos em que intervier ou pelas omissões de que é responsável (art. 134, V, do CTN), assim como em relação aos créditos correspondentes a obrigações tributárias resultantes de atos por ele praticados com excesso de poderes ou infração de lei (art. 135, I, do CTN). 4. Não configura hipótese de responsabilidade pessoal e solidária o fato de o síndico ter sido cientificado da lavratura de auto de infração contra a massa falida e deixar de apresentar impugnação. É, portanto, totalmente ilegal e abusiva a condição mais enérgica criada pela autoridade fiscal de impedir a regularização de escritório profissional, com o intuito de cobrar os créditos da Fazenda Pública. 5. A prescrição do art. 68, da Lei de Falências (DL nº 7.661/54), chama o síndico à responsabilidade somente “pelos prejuízos que causar à massa, por sua má administração ou por infringir qualquer disposição da presente lei”. Essa responsabilidade, no entanto, somente pode ser imputada pelo Juízo da Falência após a prestação de contas prevista no art. 69, da referida Lei. 6. A solidariedade do sócio pela dívida da sociedade só se manifesta, todavia, quando comprovado que, no exercício de sua administração, praticou os atos elencados na forma do art. 135, caput, do CTN. Há impossibilidade, pois, de se cogitar na atribuição de tal responsabilidade substitutiva quando sequer estava o síndico investido das funções diretas da sociedade. 7. Recurso não provido.”
COPAGAZ	Art. 6º, IV	Excluir	O CADIN (Lei nº 10.522/2002) é um banco de dados informativo para consulta dos órgãos federais, inclusive autarquias para identificar a existência de débitos, sendo obrigatória quando existe questão adstrita a repasse de recursos públicos. Portanto, não é utilizado para efeito de alteração cadastral. E o STF, através da ADIN nº 1454-4, ao analisar a Medida Provisória nº 1.442/96 que originou a Lei nº 10.522/2002, considerou que o CADIN não pode ser motivo para impedir o exercício da atividade uma vez que este banco de dados detém caráter meramente informativo, e não restritivo, não podendo ser impeditivo para o exercício da atividade, sob pena de ferir o princípio da livre iniciativa e da não sanção política.

			Ademais, o entendimento sumulado no STF por meio dos enunciados 70, 323 e 547, bem como o do STJ, por meio da Súmula 127/STJ, segue a lógica de que a Fazenda Pública deve cobrar os seus créditos através de execução fiscal, sem impedir direta ou indiretamente a atividade profissional ou econômica do contribuinte, sob pena do ente público estar utilizando meios coercitivos como forma de cobrança de débitos. E usar isso como forma de uma pessoa (jurídica ou física) de constituir nova empresa e solicitar a atividade é uma forma mais radical do uso indevido do CADIN como sanção política. Ademais, a própria Res. ANP 64/2012 trouxe a individualidade das penas como princípio para verificação de antecedentes e aplicação da reincidência e agravamentos. Assim, uma filial e não macula outra, como deve ser. Este princípio deve ser aplicável a esta Resolução para não ficar inadequado ao entendimento já firmado. Assim, antecedentes de uma filial não pode prejudicar outra filial, como antecedentes de uma empresa não pode prejudicar outra empresa.
SINREVGAS/BA	Art.6º , IV	Excluir.	Existem nos nossos mercados pequenos revendedores que possuem um faturamento muitas vezes inferior ao valor das multas mínimas aplicadas, entendemos que em um próximo momento devemos rever a forma de se calcular essas multas para que quando houver uma infração o revendedor possa pagar por ela. Com os altos valores cobrados e com a exigência de uma certidão negativa do CADIM , é o mesmo que decretar o fim das pequenas empresas.
COPAGAZ	Art. 6º, V	Excluir.	Mesmas justificativas do artigo 6º, IV supra.
COPAGAZ	Art. 6º, VIII	Excluir.	Mesmas justificativas do artigo 6º, IV supra.
Regulação SAB/ANP	Art. 6º, Novo inciso	X - de cujo quadro de sócios participe pessoa jurídica que seja autorizada pela ANP à atividade de distribuição de GLP autorizado pela ANP	Nota Técnica nº 151/15 - Vedação à verticalização.

SINDIGÁS	Art. 8º	Inclusão: § 3º. A ANP terá o prazo de 30 dias (trinta), contados a partir da data de protocolo para se manifestar sobre o requerimento de autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, mediante publicação no D.O.U., salvo prorrogação por igual período expressamente motivada, considerando-se deferido o pedido se ultrapassado qualquer destes prazos sem manifestação da ANP.	A Lei n. 9.784/99, que rege o processo administrativo na esfera federal (arts. 48 e 49), disciplina a matéria assim: <i>A Administração tem o dever de explicitamente emitir decisão nos processos administrativos e sobre solicitações ou reclamações, em matéria de sua competência.</i> <i>Concluída a instrução de processo administrativo, a Administração tem o prazo de até trinta dias para decidir, salvo prorrogação por igual período expressamente motivada.</i> A lei em referência, entretanto, foi tímida, conforme assinala respeitável doutrina (Sérgio Ferraz e Adilson Abreu Dallari, <i>in</i> <i>Processo Administrativo</i>, 3ª ed., 2012, São Paulo: Malheiros, p. 66): <i>"Impunha-se, enfim, que a lei tivesse enfrentado expressamente o problema do silêncio administrativo, a ele conectando a consequência de ter por procedente o pleito."</i> A questão dos efeitos do silêncio administrativo é objeto de discussão doutrinária e jurisprudencial ao redor do mundo há bastante tempo. Confira-se: <i>"Le silence de l'administration. — Un administré adresse une demande à l'administration. Si celle-ci y fait droit, il n'y a pas de difficulté. Si elle oppose un refus formel, l'administré peut s'adresser au juge en critiquant le refus qu'il a essuyé. Mais si elle ne répond pas du tout, l'administré ne va-t-il pas se trouver désarmé et exposé à un déni de justice? Il en était effectivement ainsi autrefois. Mais, pour mettre fin à cette situation inadmissible, deux textes successifs: le décret du 2 novembre 1864, article 7 et la loi du 17 juillet 1900, article 3, ont établi la règle suivante: lorsqu'une requête a été adressée à l'administration, le silence de celle-ci prolongé quatre mois, équivaut à un rejet de la requête. L'administré se trouve en présence de ce que l'on appelle une décision implicite de rejet, et il peut attaquer celle-ci par un recours contentieux."</i> (Marcel Waline, <i>Traité Élémentaire de Droit Administratif</i>, Paris: Librairie du Recueil Sirey, 6ª Edition, 1950, p. 102)²
----------	---------	---	---

² Tradução livre: "O silêncio da administração. - Um cidadão faz um pedido para a administração. Se este for concedido, não há nenhuma dificuldade. Se obtém uma recusa formal, o cidadão pode requerer a um juiz que aprecie a rejeição que sofreu. Mas se a Administração não responder, o cidadão não vai estar desarmado e exposto a uma denegação de justiça? Isto é realmente muito antigo. Mas, para acabar com esta situação inaceitável, dois textos sucessivos: o Decreto de 2 de Novembro de 1864, artigo 7º e a Lei de 17 de Julho de 1900, artigo 3, estabelecem a seguinte regra: quando um pedido for enviado à Administração, e o silêncio desta se prorrogar por quatro meses, equivale a uma rejeição do pedido. O cidadão está na presença da chamada rejeição implícita, e pode atacá por um recurso contencioso."

			<i>"Muitas vezes, a Administração nada faz ou nada diz acerca dos assuntos de interesse público que tem entre mãos. Tal atitude pode provocar reacções por parte da opinião pública, mas nem sempre tem consequências jurídicas.</i> <i>Existem, porém, algumas situações em que a lei atribui ao silêncio da Administração um determinado significado, daí decorrendo efeitos jurídicos. Suponhamos que um particular apresenta a um órgão da Administração um requerimento em que solicita que lhe seja atribuída uma licença ou uma pensão a que por lei tem direito. Se a Administração nada disser, estará a violar a lei e a ofender um direito subjectivo de um cidadão. Mas como a garantia dos cidadãos em Direito Administrativo se traduziu, durante as últimas décadas, no direito de impugnar contenciosamente os actos praticados pela Administração, se esta nada disser — isto é, se não praticar nenhum acto —, como é que o particular poderia reagir, que decisão é que ele haveria de impugnar?</i> <i>Infelizmente, estas situações de inércia ou de silêncio da Administração perante pretensões concretas apresentadas por interessados aos órgãos competentes são muito frequentes. E constituem «uma das mais insidiosas formas de desrespeito pelas regras estabelecidas pelo princípio da legalidade, tal como devem ser entendidos e aplicados num autêntico Estado de Direito». Acresce que, e como bem se compreende, tais situações deixavam os particulares completamente desarmados, num sistema jurídico que organizava a protecção dos particulares sobretudo na base do recurso contencioso de anulação — o que pressupunha a prática de um acto administrativo de que se pudesse recorrer. Como reagir contra «a política de braços cruzados, por parte da Administração»?</i> <i>(...)</i> <i>O CPA, logo em 1991, tinha trazido um feixe de casos em que, por disposição expressa, existiria acto tácito positivo, ou deferimento tácito. A saber:</i> <i>(1) Em geral, sempre que a prática de um acto administrativo, ou o exercício de um direito por um particular, dependam por lei de aprovação ou autorização de um órgão administrativo (CPA, arts. 108.º, n.ºs 1 e 3);</i> <i>(2) Em especial (CPA, art. 108.º, n.º 3), nos casos seguintes:</i> <i>a) Licenciamento de obras particulares;</i> <i>b) Alvarás de loteamento;</i>
--	--	--	---

			c) <i>Autorizações de trabalho concedidas as estrangeiros;</i> d) <i>Autorizações de investimento estrangeiro;</i> e) <i>Autorização para laboração contínua;</i> f) <i>Autorização de trabalho por turnos;</i> g) <i>Acumulação de funções públicas e privadas.</i>" (Diogo Freitas do Amaral, <i>Curso de Direito Administrativo</i> - Vol. II, 2ª ed., Coimbra: Almedina, p. 363, 366 e 367, 2012. Citamos somente os exemplos da França e Portugal, mas ocorre em muitos países. Com efeito, para limitar direitos e garantias, a regulação encontra maiores óbices do que para ampliá-los. As agências reguladoras não chegam a possuir uma competência livre para "quase legislar", como ocorre com o Poder Legislativo. A regulação precisa pautar-se por competência legal específica acerca do setor da economia sobre o qual pode atuar, bem assim pela técnica, naquilo que diz respeito à regulação eminentemente técnica. Com base, entretanto, na melhor interpretação constitucional (v. g.: art. 5, I e XIII, da CF/88 e outros dispositivos que conferem liberdade à iniciativa privada), é totalmente plausível que a regulação possa ampliar a incidência de direitos e garantias previstos na constituição, desde que, é claro, com isto não contrarie nenhuma lei. O raciocínio para validar a atribuição de efeito positivo ao silêncio administrativo <i>in casu</i> se fundamenta no fato de que a agência possui competência legal para regular a matéria, e, assim sendo, pode estabelecer através do <i>standard</i> regulatório o que a lei poderia ter feito. Assim, muito embora a Lei do Processo Administrativo Federal não tenha previsto os efeitos positivos para o silêncio administrativo, seria muito bem vinda essa previsão por meio da regulação da ANP. Com isto essa agência não estaria infringindo norma de nenhum tipo ou hierarquia.
ABRAGAS	Art. 9º	Art. 9º As alterações cadastrais da revenda varejista de GLP deverão se/r realizadas no endereço eletrônico www.anp.gov.br, por meio de preenchimento de Ficha Cadastral, observados os seguintes casos: I – na alteração referente à opção de exibir ou de não exibir a marca comercial de distribuidor de GLP autorizado	30 dias ficará um prazo razoável a exemplo de outros prazos concedido na minuta em discussão.

		pela ANP, o revendedor varejista de GLP deverá efetuar a alteração na Ficha Cadastral e no prazo de até 15 (quinze) 30 (trinta) dias , contados a partir da data dessa alteração, retirar todas as referências visuais da marca comercial do distribuidor de GLP antigo, se obrigando a: a) no caso de revendedor vinculado, possuir declaração do novo distribuidor anuindo a utilização de sua marca pelo requerente, assim como adquirir e comercializar Substituir por: a) Apresentar contrato comercial firmado por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, com prazo determinado, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.	Segurança contratual ao revendedor, podendo ele no final do contrato optar por continuar com a parceria comercial ou optar por outra marca ou ainda se tornar independente.
SFI	Art. 9º	Conceder prazo para alteração cadastral relativa à opção de exibir ou não a marca comercial. O prazo de 15 dias é para retirar referências visuais.	Evitar o que tem acontecido em relação à PRCOMB, em que a mesma redação dá ideia de que não há nenhum prazo para alterar a Ficha Cadastral.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 9º	Art. 9º As alterações cadastrais da revenda varejista de GLP deverão se/r realizadas no endereço eletrônico www.anp.gov.br, por meio de preenchimento de Ficha Cadastral, observados os seguintes casos: I – na alteração referente à opção de exibir ou de não exibir a marca comercial de distribuidor de GLP autorizado pela ANP, o revendedor varejista de GLP deverá efetuar a alteração na Ficha Cadastral e no prazo de até 15 (quinze) 30 (trinta) dias , contados a partir da data dessa alteração, retirar todas as referências visuais da marca comercial do distribuidor de GLP antigo, se obrigando a: b) no caso de revendedor vinculado, possuir declaração do novo distribuidor anuindo a utilização de sua marca pelo requerente, assim como adquirir e comercializar Substituir por: b) Apresentar contrato comercial firmado por distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca pelo requerente, com prazo determinado, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.	30 dias ficará um prazo razoável a exemplo de outros prazos concedido na minuta em discussão. Segurança contratual ao revendedor, podendo ele no final do contrato optar por continuar com a parceria comercial ou optar por outra marca ou ainda se tornar independente.

SINCEGAS-CE	Art. 9º	Art. 9º As alterações cadastrais da revenda varejista de GLP deverão ser realizadas no endereço eletrônico www.anp.gov.br, por meio de preenchimento de Ficha Cadastral, observados os seguintes casos: I – na alteração referente à opção de exibir ou de não exibir a marca comercial de distribuidor de GLP autorizado pela ANP, o revendedor varejista de GLP deverá efetuar a alteração na Ficha Cadastral e no prazo de até 15 (quinze) 30 (trinta) dias , contados a partir da data dessa alteração, retirar todas as referências visuais da marca comercial do distribuidor de GLP antigo, se obrigando a:	30 dias ficará um prazo razoável a exemplo de outros prazos concedido na minuta em discussão
COPAGAZ	Art. 9º, I	I – na alteração referente à opção de qual marca comercial de distribuidor de GLP autorizado pela ANP a revenda estará vinculada, mediante a efetuação da alteração na Ficha Cadastral e no prazo de até 15 (quinze) dias, contados a partir da data dessa alteração, retirar todas as referências visuais da marca comercial do distribuidor de GLP antigo, se obrigando a:	A alteração é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
ASMIRG-BR	Art. 9º	I – cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 9º	I - a) cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 9º	I - b) cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
MSA Com. de Gás Liquefeito de Petróleo e Bebidas Ltda	Art. 9º tem I	Alterar o prazo de 15 para 45 dias.	Necessidade de tempo hábil maior para execução da alteração visual.
COPAGAZ	Art. 9º, I, “a”	a) no caso de revendedor vinculado, possuir declaração do novo distribuidor anuindo a utilização de sua marca pelo requerente e comunicação ao antigo distribuidor informando a paralisação da aquisição, assim como adquirir e comercializar GLP somente do novo distribuidor indicado na Ficha Cadastral a partir da data da alteração cadastral; ou	Infelizmente é muito contumaz a revenda alterar o cadastro perante a ANP referente a marca do distribuidor sem fazer a comunicação ao antigo distribuidor que deixou de ter as condições legais para comercializar a marca. E muitas vezes (e na maioria sem efetivo conhecimento) a revenda continua comprando do distribuidor antigo, mesmo já tendo feito a alteração da marca na ANP.

			E é praticamente impossível haver a checagem diária da situação de todos as revendas da qual o distribuidor mantenha relações comerciais. E já ocorreram autuações da ANP por este motivo, sem que houvesse efetivo dolo na conduta irregular. Por isso, é essencial que a revenda faça a comunicação oficial ao distribuidor da marca que está sendo desvinculada.
Siderval SFI/BA	Inclusão de item na letra a) do Inciso I do Art. 9º	a) a) no caso de revendedor vinculado,: 1) possuir <u>possuir</u> declaração do novo distribuidor anuindo a utilização de sua marca pelo requerente, assim como adquirir e comercializar GLP somente do novo distribuidor indicado na Ficha Cadastral a partir da data da alteração cadastral; <u>2) digitalização de ficha assinada e preenchida em conformidade com o modelo e as orientações contidos no ANEXO I da Resolução ANP N° XXX de XX/XX/XXXX <Nova Resolução ANP referente a Distribuidora de GLP> por preposto da Distribuidora de GLP a qual o revendedor varejista de GLP estará vinculado atestando que este último atende aos requisitos mínimos de segurança exigidos pela ANP, somente para o caso de revendedor varejista de GLP vinculado.</u>	O objetivo desta obrigação é, no caso de revendedor vinculado, passar por uma avaliação prévia pelo próprio distribuidor para início das atividades.
COPAGAZ	Art. 9º, I, "b"	Excluir	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
ASMIRG-BR	Art. 9º	II - o revendedor varejista de GLP deverá efetuar a alteração na Ficha Cadastral, no prazo de 30 (trinta) dias a contar da efetivação do ato.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
SMPE/PR	§ 2º do artigo 9º	Exclusão do parágrafo	O § 4º do artigo 9º da Lei Complementar nº 123 permite que sejam cobrados débitos decorrentes da falta de cumprimento de obrigações após a baixa da pessoa jurídica. O § 5º do mesmo artigo complementa, acrescentando a responsabilidade solidária a empresários, titulares, sócios e administradores no período de ocorrência dos respectivos fatos geradores.

			A existência de débitos tributários não constitui, portanto, sequer impedimento para a abertura de nova pessoa jurídica Caso o texto seja mantido, eventuais punições impostas a agentes econômicos serão, na prática, eternizadas. Isso porque empresários que estejam em débito com a ANP não terão a oportunidade de obter a autorização para se tornarem revendedores de GLP e, com isso, auferir renda para quitar esses débitos. Aliás, além de punir o empresário, pode-se inclusive inviabilizar o retorno da obrigação pecuniária aos cofres da União.
Regulação SAB/ANP	Art. 9º, inc. II, § 3º	§ 3º A alteração cadastral referente à mudança de endereço deverá ser realizada por meio da apresentação dos documentos relacionados no art. 5º e no inciso VIII do art. 6º , devendo, entretanto, aguardar a devida atualização do cadastro, no endereço eletrônico www.anp.gov.br , para iniciar sua operação.	De acordo com parecer da PRG em função de Súmula do STF.
SINDIGÁS	Art. 9º, § 3º	§ 3º A alteração cadastral referente à mudança de endereço deverá ser realizada por meio da apresentação dos documentos relacionados no art. 5º e no inciso VIII do art. 6º, devendo, entretanto, aguardar a devida atualização do cadastro, no endereço eletrônico www.anp.gov.br , para iniciar sua operação, observada a excepcionalidade de casos nos quais o nome do logradouro é alterado sem modificação da posição geográfica do ponto autorizado, nos quais o agente regulado terá prazo de 180 dias para regularização.	Chamar a atenção da ANP para o fato de modificação de endereço causada por alteração de nomenclatura de logradouro em que já se situe revenda autorizada. É necessário manifestação para que seja concedido prazo para regularização da situação.
SINDIGÁS	Art. 9º, § 4º	§ 4º A alteração cadastral referente à classe de qualquer área de armazenamento existente no estabelecimento deverá ser realizada por meio da apresentação do Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros competente, ou órgão credenciado competente, de acordo com o inciso II do art. 5º ou alínea (h) do §2º do artigo 5º, podendo atuar na nova classe a partir da apresentação da documentação.	Compatibilização com propostas constantes no art. 5º desta minuta, e também para que o revendedor possa atuar na classe pretendida após o envio da documentação para a ANP, já que o documento pertinente é o emitido pelo Corpo de Bombeiros ou órgão competente credenciado, e o agente já possui autorização anterior à mudança de classe. Não é o procedimento de obtenção de autorização, de maneira que a mudança da classe depende apenas da emissão da vistoria pelo CBM ou órgão competente.
SINDIGÁS	Art. 9º	Inserir: § 8º Caso seja informado pelo distribuidor à ANP o cancelamento da sua anuência para exibição de marca	Inclusão de novo parágrafo no art. 9º, para que haja alteração cadastral quando, por qualquer razão, romper-se o vínculo entre um revendedor varejista de GLP e um distribuidor e este

		pelo revendedor varejista de GLP, a ANP substituirá, automaticamente, em seu banco de dados cadastral a informação indicada na Ficha Cadastral de opção de exibição de marca comercial pela de revendedor independente, sendo esse revendedor varejista de GLP notificado para promover atualização de sua Ficha Cadastral, informando se tornou-se independente ou se passa a ter vínculo com outro distribuidor de GLP, hipótese em que deverá enviar a digitalização da declaração firmada pelo respectivo distribuidor de GLP anuindo à utilização de sua marca.	informar à ANP essa ruptura. Importa destacar que esta disposição somente faz sentido com a criação do revendedor independente, o que o Sindigás já manifestou sua contrariedade, conforme entendimento exposto no Anexo 2. <i>"Devido à complexidade da logística de distribuição, seria anti-econômico integrar verticalmente as atividades de distribuição e revenda numa única empresa, com unidades de engarrafamento localizadas em algumas cidades e pontos de venda espalhados pelo território nacional. Assim, a estratégia de competição mais conveniente para uma distribuidora é de estabelecer uma rede de revendedores exclusivos. Esta opção constitui uma solução intermediária entre a integração vertical e a simples terceirização de atividades. Por um lado, os acordos de exclusividade com os revendedores permitem que a distribuidora mantenha um grau de comando sobre a cadeia produtiva que é equivalente ao da integração vertical, sem os custos associados à imobilização de capital. Por outro lado, tais acordos oferecem a flexibilidade da terceirização, sem o principal risco inerente a esta opção, que é o de provocar a queda de qualidade dos serviços oferecidos ao consumidor e, portanto, prejudicar a marca e outros ativos que promovem a reputação da distribuidora.</i> <i>Além de constituírem uma solução racional do ponto de vista econômico, os acordos de exclusividade no setor de GLP visam assegurar um direito legítimo das distribuidoras que é o de proteger a integridade de suas marcas, conforme discutimos nas seções anteriores deste artigo. Entretanto, após a edição da Portaria no 297/03, este direito tem sido desrespeitado pela ANP. Embora não existam estatísticas consolidadas sobre a evolução do número de revendedores multibandeiras cadastrados desde 2003, o gráfico 1 revela que a parcela atual deste tipo de agente já se tornou bastante expressiva.</i> <i>É importante notar que a proliferação dos multibandeiras não decorre das normas estabelecidas pela Portaria 297, mas do método usado pela ANP para cadastrar revendedores. Ao solicitar seu registro, o peticionário preenche uma ficha onde são listadas marcas que ele pretende comercializar, mas a Agência não averigua se os proprietários daquelas marcas</i>
--	--	---	--

			concordam em transacionar com aquele agente. Apesar de violar explicitamente o artigo 130 da Lei no 9279/96, que protege a integridade da marca, esta rotina tem sido mantida pela ANP desde 2003. Até 2003, os vínculos de exclusividade entre distribuidoras e revendedores eram compulsórios. Esta regra era um dos poucos instrumentos remanescentes do modelo de intervenção estatal que vigorou no setor de GLP nas décadas de 1970 e 1980. Tal como outros atributos daquele modelo, os vínculos compulsórios implicavam um controle burocrático supérfluo, porque os contratos de exclusividade constituem uma característica natural do setor, já devidamente protegida pela legislação de propriedade industrial e pela jurisprudência antitruste internacional (Frasco, 1991; Jacobson, 2002; Tavares, 2009). Sob este aspecto, a Portaria 297 significou um avanço, ao simplificar as normas do marco regulatório. Entretanto, a partir daí, a ANP continuou a interferir indevidamente nas relações entre distribuidoras e revendedores, mas, desta vez, na direção oposta: ao invés de impor um controle inútil, passou a adotar uma rotina ilegal." (José Tavares de Araújo Jr., <i>O Papel da Marca no Setor de GLP</i>, 2010. Anexo 2. Consultado em 24.07.2015 no endereço: http://www.ecostrat.net/files/GLP%20-%20O%20papel%20da%20Marca%20JT.pdf)
ABRAGAS	Art. 10	Art. 10. O revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir recipientes transportáveis de GLP de: I - um único distribuidor de GLP, autorizado pela ANP, do qual exiba sua marca comercial; e/ou II - outro revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP. Inserir III – revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP, que comercialize recipientes transportáveis de GLP de quaisquer distribuidores autorizados pela ANP e que não ostente marca específica de distribuidor.	A possibilidade de exercício da atividade de revenda varejista de GLP por revendedor não vinculado é medida que amplia a livre concorrência e protege a livre iniciativa, além de implicar em mais opções ao consumidor final, sem que haja qualquer prejuízo às regras de qualidade e segurança atualmente aplicáveis ao setor. Além disso, atualmente o modelo de revendedor multimarcas tem se mostrado ineficiente, sendo necessário, para o real e efetivo estabelecimento de maiores níveis de competição, a introdução do modelo similar ao que já ocorre com os combustíveis líquidos, no caso dos postos não vinculados à uma única distribuidora (postos bandeira branca). O modelo, que funciona muito bem para os combustíveis líquidos, seria uma alternativa importante para o mercado varejista de GLP, já que a atual revenda multimarcas ainda não conseguiu atingir seus objetivos, muito em razão do possível

		Parágrafo único. A aquisição de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V IV, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	exercício de poder econômico por parte das distribuidoras. Logo, o modelo que permite a atuação de revendedor independente vem consagrar a experiência bem-sucedida do mercado de combustíveis automotivos, com aumento de eficiência, competitividade e bem-estar ao consumidor final. Considerando que a revenda Classe IV tem capacidade de armazenamento de 960 botijões tecnicamente é viável que seja feita alteração no texto do parágrafo único, adotando a partir de classe IV ao invés de classe V, justifica-se ainda a necessidade de maior número de vendas para abastecer o mercado, tendo em vista que a somatória de Vendas Classe V acima, se resume em apenas 2.313 agentes, e quando incluímos nesse processo as classes IV chegamos a um número de 6.414 agentes, disponíveis para abastecer outros 54.215 agentes classes I, II e III, conforme tabela abaixo. Desse modo, a alteração proposta visa evitar a concentração dos canais de distribuição e venda de GLP, reduzindo as possibilidades do exercício coordenado de poder de mercado capazes de prejudicar o pulverizado e atomístico mercado da revenda e, por consequência, o próprio consumidor final. Para a plena efetivação do modelo de revenda independente é necessário que os revendedores tenham efetivas possibilidades de escolha para aquisição de produtos e, nesse sentido, ampliar a possibilidade de comercialização para a Classe IV revela-se a solução que maximiza eficiência, desconcentra mercado, facilita a logística de abastecimento e amplia a competição no mercado como um todo.
--	--	--	--

			<table><tr><th>Classes</th><th>Quantidade Revendas</th><th>Percentual por classe</th></tr><tr><td>I</td><td>17235</td><td>28,5</td></tr><tr><td>II</td><td>22951</td><td>37,9</td></tr><tr><td>III</td><td>14029</td><td>23,2</td></tr><tr><td>IV</td><td>4101</td><td>6,7</td></tr><tr><td>V</td><td>1897</td><td>3,1</td></tr><tr><td>VI</td><td>220</td><td>0,3</td></tr><tr><td>Esp</td><td>123</td><td>0,2</td></tr><tr><td>VII</td><td>73</td><td>0,1</td></tr><tr><td>Total</td><td>60.629</td><td>100</td></tr></table> Fonte: Fecombustíveis	Classes	Quantidade Revendas	Percentual por classe	I	17235	28,5	II	22951	37,9	III	14029	23,2	IV	4101	6,7	V	1897	3,1	VI	220	0,3	Esp	123	0,2	VII	73	0,1	Total	60.629	100
Classes	Quantidade Revendas	Percentual por classe																															
I	17235	28,5																															
II	22951	37,9																															
III	14029	23,2																															
IV	4101	6,7																															
V	1897	3,1																															
VI	220	0,3																															
Esp	123	0,2																															
VII	73	0,1																															
Total	60.629	100																															
COPAGAZ	Art. 10, <i>caput</i>	Art. 10. O revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir GLP em recipientes transportáveis de até 90 quilos de:	A revenda adquire GLP, e não os recipientes transportáveis, imaginando tratar de um equívoco de digitação.																														
SINDIGÁS	Art. 10	Art. 10. O revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir recipientes transportáveis cheios de GLP de:	Importante deixar claro que é permitida a aquisição pelo revendedor varejista de GLP de recipientes transportáveis cheios. Objetiva-se com isto dar clareza no sentido de que o revendedor adquire os recipientes já plenos de GLP, pelo fato de que somente ao distribuidor é autorizado o envasilhamento, salvo em casos excepcionais como o reabastecimento de cilindro montado em veículo motorizado, com as garantias de que o cilindro disponha de dispositivos de segurança conforme previsto em normas da ABNT.																														
Amauri Artimos da Matta Promotor de Justiça/MG – Procon Estadual	Art. 10	Inserir inciso III, com a seguinte redação: “III – outro revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP, desde que observada a marca do distribuidor com quem mantenha relação comercial”.	Não faz sentido excluir a possibilidade de um revendedor de GLP independente comercializar produto com um revendedor de GLP vinculado, desde que observada a marca com a qual mantenha contrato de fidelidade.																														
06.202.933/0001-48 – RAFAEL VICENTE DE OLIVEIRA	Art. 10	O varejista glp, só poderá comprar de um revendedor exclusivo e jamais de revendedor bandeira branca.	Assim o mercado ficará mais seguro e será combatido a clandestinidade.																														

06.202.933/0001-48 – RAFAEL VICENTE DE OLIVEIRA	Art. 10	Os revendedores varejistas que possuem classe inferior a classe v(cinco), poderão fornecer gás, para pontos classe igual ou inferior a sua.	Os revendedores de classe I, II, III e IV, necessitam de realizar volume para se manterem no mercado, no qual a prioridade são para o consumidor final
06.121.754/0001-86 Luzinete Maria Silva de Albuquerque-ME	Art. 10	O revendedor varejista de GLP só poderá comprar de outro revendedor exclusivo e jamais de revendedor bandeira branca.	Combate à clandestinidade
06.121.754/0001-86 Luzinete Maria Silva de Albuquerque-ME	Art. 10	Os revendedores com a classe inferior à V podem revender para pontos de venda com a mesma classe ou inferior.	Um revendedor com classe inferior a V tem toda estrutura e melhor atendimento para os outros pontos de venda com a mesma classe ou inferior, assim facilitando a vida dos revendedores e evitando atrasos em suas entregas finais (cliente) por atraso em seu abastecimento por um revendedor de classe V sobrecarregados de vendas.
Hélica Maria da Silva Gás ME (CNPJ: 05.218.604/0001- 22)	Art. 10	Concordo com a proposta do artigo 10 II	Acredito que vamos ter como combater o clandestino e as distribuidoras valorizarem a fidelidade do cliente. Inclusive, descordo em existir revenda varejista de GLP independente.
Iara Cavalcanti Anibal	Art. 10	Permanecer com compra direta através da distribuidora para depósito de gás classe II -120 p13.	Suporte prestado pela cia, como também segurança nas operações diárias da minha empresa. Estrutura de abastecimento não encontra no abastecimento por revendedor atacadista, onde por várias deixa o cliente sem produto.
Jacelita Ferreira da Silva	Art. 10	Permissão para faturamento via distribuidora para depósito de gás Classe II -120 P13.	Continuar sendo abastecido via distribuidora em função do apoio prestado pela companhia, tais como facilidade logística, apoio em consultoria, mercado, divulgação e brindes. além da agilidade no atendimento ao cliente.
José Alexandre Gonçalves	Art. 10	Permanecer com compra direta através da distribuidora para depósito de gás CLASSE II -120 P13.	Suporte prestado pela cia, como também segurança nas operações diárias da minha empresa . estrutura de abastecimento não encontra no abastecimento por revendedor atacadista, onde por várias deixa o cliente sem produto.
Washington Leite Soares	Art. 10	Permanecer com compra direta através da distribuidora para depósito de gás CLASSE II -120 P13.	Em função do apoio prestado pela distribuidora ao revendedor nas áreas de mercado, assim como facilidade no abastecimento. facilidade esta não encontrada no abastecimento por revendedor atacadista, onde por várias deixa o cliente sem produto.

F de A R Lima ME	Art. 10	Garantir o carregamento do Gás LP, de qualquer classe, direto da distribuidora ou de outro revendedor autorizado.	Ter a opção de escolher onde carregar Gás LP .
Jarlene Oliveira da Cruz	Art. 10	Permanecer a livre escolha de carregamento do Gás LP através da distribuidora ou de outro revendedor legalizado, independente da classe .	Ter o livre escolha para o carregamento do gás .
FECOMBUSTIVEIS	Art. 10	Art. 10. O revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir recipientes transportáveis de GLP de: I - um único distribuidor de GLP, autorizado pela ANP, do qual exiba sua marca comercial; e/ou II - outro revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP. Inserir III – revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP, que comercialize recipientes transportáveis de GLP de quaisquer distribuidores autorizados pela ANP e que não ostente marca específica de distribuidor. Parágrafo único. A aquisição de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V IV, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	A possibilidade de exercício da atividade de revenda varejista de GLP por revendedor não vinculado é medida que amplia a livre concorrência e protege a livre iniciativa, além de implicar em mais opções ao consumidor final, sem que haja qualquer prejuízo às regras de qualidade e segurança atualmente aplicáveis ao setor. Além disso, atualmente o modelo de revendedor multimarcas tem se mostrado ineficiente, sendo necessário, para o real e efetivo estabelecimento de maiores níveis de competição, a introdução do modelo similar ao que já ocorre com os combustíveis líquidos, no caso dos postos não vinculados à uma única distribuidora (postos bandeira branca). O modelo, que funciona muito bem para os combustíveis líquidos, seria uma alternativa importante para o mercado varejista de GLP, já que a atual revenda multimarcas ainda não conseguiu atingir seus objetivos, muito em razão do possível exercício de poder econômico por parte das distribuidoras. Logo, o modelo que permite a atuação de revendedor independente vem consagrar a experiência bem-sucedida do mercado de combustíveis automotivos, com aumento de eficiência, competitividade e bem-estar ao consumidor final. Considerando que a revenda Classe IV tem capacidade de armazenamento de 960 botijões tecnicamente é viável que seja feita alteração no texto do parágrafo único, adotando a partir de classe IV ao invés de classe V, justifica-se ainda a necessidade de maior número de vendas para abastecer o mercado, tendo em vista que a somatória de Revendas Classe V acima, se resume em apenas 2.313 agentes, e quando incluímos nesse processo as classes IV chegamos a um número de 6.414 agentes, disponíveis para abastecer outros 54.215 agentes classes I, II e III, conforme tabela abaixo. Desse modo, a alteração proposta visa evitar a concentração dos canais de distribuição e venda de GLP, reduzindo as possibilidades do exercício coordenado de poder de mercado

			capazes de prejudicar o pulverizado e atomístico mercado da revenda e, por consequência, o próprio consumidor final. Para a plena efetivação do modelo de revenda independente é necessário que os revendedores tenham efetivas possibilidades de escolha para aquisição de produtos e, nesse sentido, ampliar a possibilidade de comercialização para a Classe IV revela-se a solução que maximiza eficiência, desconcentra mercado, facilita a logística de abastecimento e amplia a competição no mercado como um todo. <table><tr><th>Classes</th><th>Quantidade Revendas</th><th>Percentual por classe</th></tr><tr><td>I</td><td>17235</td><td>28,5</td></tr><tr><td>II</td><td>22951</td><td>37,9</td></tr><tr><td>III</td><td>14029</td><td>23,2</td></tr><tr><td>IV</td><td>4101</td><td>6,7</td></tr><tr><td>V</td><td>1897</td><td>3,1</td></tr><tr><td>VI</td><td>220</td><td>0,3</td></tr><tr><td>Esp</td><td>123</td><td>0,2</td></tr><tr><td>VII</td><td>73</td><td>0,1</td></tr><tr><td>Total</td><td>60.629</td><td>100</td></tr></table> Fonte: Fecombustíveis	Classes	Quantidade Revendas	Percentual por classe	I	17235	28,5	II	22951	37,9	III	14029	23,2	IV	4101	6,7	V	1897	3,1	VI	220	0,3	Esp	123	0,2	VII	73	0,1	Total	60.629	100
Classes	Quantidade Revendas	Percentual por classe																															
I	17235	28,5																															
II	22951	37,9																															
III	14029	23,2																															
IV	4101	6,7																															
V	1897	3,1																															
VI	220	0,3																															
Esp	123	0,2																															
VII	73	0,1																															
Total	60.629	100																															
SINCEGAS-CE	Art. 10	Art. 10. O revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir recipientes transportáveis de GLP de: I - um único distribuidor de GLP, autorizado pela ANP, do qual exiba sua marca comercial; e/ou II - outro revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP. Inserir III – outro revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP, desde que o recipiente transportável de GLP seja da mesma marca do revendedor varejista de GLP vinculado	Não há razão para impedir o Revendedor vinculado de comprar do Revendedor independente, se este tiver a melhor oferta do produto da marca a que ele está vinculado. Portanto, se não for concedido ao revendedor independente a liberdade de comercializar GLP com os revendedores vinculados, (desde que, a mesma marca que o vinculado tem contrato) o independente já não será independente, pois ele está sendo restringido de comercializar seu produto.																														

		Parágrafo único. A aquisição de que trata o inciso II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento adquirido de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	
ASMIRG-BR	Art. 10	Cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
Revenda Mello Santos Gás/ Simões Filho/BA	Art. 10	Aquisição seja igual ou superior à classe de armazenamento III.	Existem poucas Classes V ou superior, de diversas bandeiras, para fazer esse abastecimento, estrangulando o mercado, principalmente nos interiores.
SINREVGAS/BA	Art. 10	Aquisição seja igual ou superior à classe de armazenamento III.	Existem poucas Classes V ou superior, de diversas bandeiras, para fazer esse abastecimento, estrangulando o mercado, principalmente nos interiores.
Castelo Gás Comercial Ltda	Art. 10	Garantir que as revendas classe “I” E “II” continuem sendo abastecidas pelas distribuidoras.	O abastecimento realizado através das distribuidoras, garante aos revendedores das classes I e II uma segurança maior na entrega do produto a ser vendido ao consumidor final. As mudanças que propõe a minuta da ANP no artigo nº. 10 irão gerar um aumento dos custos, fechamento das revendas classe I e II e aumento do desemprego.
07.456.689/0001-02 Andrea Maria de Souza - ME	Art. 10	O revendedor varejista de GLP só poderá comprar de outro revendedor exclusivo e jamais de revendedor bandeira branca.	Combater a clandestinidade.
07.456.689/0001-02 Andrea Maria de Souza - ME	Art. 10	Os revendedores com a classe inferior á V podem revender para pontos de venda com a mesma classe ou inferior.	Um revendedor com classe inferior a V tem toda estrutura e melhor atendimento para os outros pontos de venda com a mesma classe ou inferior, assim facilitando a vida dos revendedores e evitando atrasos em suas entregas finais (cliente) por atraso em seu abastecimento por um revendedor de classe V sobrecarregados de revendas.
J C Comércio de Combustível Ltda.	Art. 10	Garantir que as revendas Classe I E II continuem sendo abastecidas pelas distribuidoras nas quais já somos abastecidos.	O abastecimento realizado através da distribuidora, garante aos revendedores das classe I e II uma maior segurança com relação ao produto que será vendido ao nosso consumidor final. estamos vendendo um produto inflamável e precisamos garantir a integridade física dos nossos consumidores.

Adriano Reis	Art. 10	Os revendedores de classe I e II somente poderão ser abastecidos pela distribuidora e deverão obrigatoriamente serem bandeiras única.	Garantir o fornecimento de produto e maior qualidade de serviço prestado ao revendedor.
Antonio Carlos da Silva Gás ME (CNPJ: 06.956.280/0001-92)	Art 10	Concordo com o artigo 10 na parte II.	A gente vai ter como acabar com os clandestinos. Não concordo em existir revendas bandeira branca (independente).
Eduardo Nunes	Art 10	Revenda classe II poderá adquirir produtos direto do distribuidor.	Ter maior garantia no que diz respeito ao nível de segurança e a qualidade do produto.
Nilton Serafim de Moura –ME 03.628.776/0001-49	Art. 10	Concordo com o inciso 2	Assim teremos como combater o clandestino e valorizar os clientes fies, descordo em existir pessoa jurídica de bandeira branca
Nilton Serafim de Moura –ME 03.628.776/0001-49	Art. 10	Não concordo, sugiro que as revendas possam abastecer outras revendas de classe inferior.	Para que as pequenas revendas possam também desenvolver no mercado.
Tatiane C Pedroza CNPJ: 06.313.903/0001-09	Art. 10	Concordo com o artigo 10 do da parte 2.	Dessa forma teremos como saber o comportamento do mercado e combater os pontos clan e valorizar destinos
Viana Filho	Art. 10	Retirar a possibilidade de revendedor comprar de outro revendedor.	Cada agente da cadeia econômica do setor do Gás LP tem sua função bem definida. Revendedor tem a função de vender ao consumidor final (exclusivamente) e a distribuidora tem papel de vender aos revendedores. Não se deve misturar os papéis. Revenda, revende e distribuidora, distribui. Se partirmos dessa premissa básica, os artigos seguintes seriam extintos.
MSA Com. de Gás Liquefeito de Petróleo e Bebidas Ltda	Art. 10 Item I	Exceto quando a distribuidora não conseguir atender por qualquer motivo.	Crise de vasilhame, Falta de gás, Falha na logística e outros.
MSA Com. de Gás Liquefeito de Petróleo e Bebidas Ltda	Art. 10 Item II	Exceto se o revendedor por qualquer motivo não puder atender.	Revendedor deixou de ser atendido pela distribuidora

MSA Com. de Gás Liquefeito de Petróleo e Bebidas Ltda.	Art. 10 Parágrafo Único	Alteração na aquisição e comercialização de gás GLP seja feita através de revendedores autorizados de classe III ou mais.	Como varejista classe II, percebo que ficarei limitado as condições impostas, o que pode resultar numa redução de margem.
Antonio Carlos da Silva Gás ME (CNPJ: 06.956.280/0001-92)	Art 10 – Parágrafo Único	Solicito alteração para que seja permitida que o revendedor varejista de GLP abasteça as classes igual ou inferior a sua classe de armazenamento, não limitando apenas a classe V.	Descordo. Se isto acontecer os revendedores de classe I e II não poderá criar oportunidades de crescimento. Minha sugestão é que a venda possa existir entre revendas de mesma classe e classe inferior.
Tatiane C Pedroza CNPJ: 06.313.903/0001-09	Art. 10 Parágrafo Único	Acredito que não só a classe 5 deve abastecer as classes menores, todas devem poder abastecer também.	As revendas devem poder abastecer para sua classe ou as classes inferiores, porque todas as revendas poderão ter outras oportunidades de crescimento no mercado,
Hélica Maria da Silva Gás ME (CNPJ: 05.218.604/0001-22)	Art. 10 Parágrafo Único	A aquisição de que trata o inciso II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou menor a sua classe de armazenamento.	Não concordo, pois desta forma inibirá a possibilidade de crescimento de revenda classe I ou II.
SINDIGÁS	Art. 10, Parágrafo Único	Parágrafo Único. A aquisição de que trata o inciso II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à maior classe de armazenamento que possuir o revendedor varejista adquirente , de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, devendo esta exigência observar o prazo de 720 (setecentos e vinte) dias a contar da entrada em vigor da presente resolução.	O objetivo da proposta é para que seja impedida a comercialização de um revendedor com classe de armazenamento inferior para o que possua classe de armazenamento superior. Pretende-se com isto limitar a comercialização entre revendedores, sem, entretanto, estabelecer uma vedação pura e simples em função de uma determinada classe de armazenamento, o que terminaria por criar, assim, uma espécie de categoria especial de revendedores (os que podem comercializar com outros em função da classe de armazenamento). O revendedor é revendedor, independentemente da classe de armazenamento que possua, de maneira que, impedir a comercialização com outros revendedores para alguns, permitindo-a apenas para os a partir de determinada classe, pode vir a ser considerado um critério discriminatório desprovido de razoabilidade constitucional. Já o critério proposto nos parece mais razoável, pois permissão da comercialização apenas do “igual” ou “maior” para o “menor” é algo que nos parece defensável sob o ponto de vista constitucional e até mesmo técnico/logístico. Nesse contexto, cumpre destacar o parecer emitido pela LCA Soluções estratégicas em economia (Anexo 5), o qual, em sua página 24, assinala que; <i>“Os distintos arranjos de comercialização no mercado de GLP</i>

			envasado resultam de características distintas do próprio mercado, que comportam situações diversas, sem que se notem práticas anticompetitivas como motivação para tal. Nos arranjos apresentados não se encontram possíveis justificativas ao conteúdo da pré-consulta apresentada pela Superintendência de Abastecimento, feita no dia 15/07/2014, que sugere restrições à comercialização entre revendedores – com sinalização posterior de se restringir também distribuidoras de venderem GLP envasado diretamente para o consumidor final – para inibição de venda irregular, sem prejuízo da capilaridade de comercialização do GLP.” Por fim, o estudo anexo (Anexo 4) demonstra que <u>73% dos municípios brasileiros não possuem sequer uma revenda classe V ou superior, o que poderia causar grave problema de abastecimento</u> caso ocorra algum problema como fechamento de rodovias, manifestações, racionamento ou outros problemas que impeçam o abastecimento desses revendedores locais pelas distribuidoras ou estabelecimentos revendedores de classes maiores de outros municípios. Por fim, caso se pretenda realmente fazer esta modificação regulatória, entendemos ser necessário um prazo razoável para adequação do mercado.
COPAGAZ	Art. 10, Parágrafo Único	Parágrafo único. A aquisição de que trata o inciso II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à própria classe de armazenamento, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Entendemos que a estipulação de uma barreira muito rígida para a comercialização entre revenda trará sérias consequências para o abastecimento, principalmente de regiões afastadas dos centros urbanos. Assim, considera-se que a equalização da própria classe como forma de balizar a possibilidade da venda é muito mais coerente e adequada para a operacionalização da comercialização do GLP que a proposta na minuta original.
SINREVGAS/BA	Art. 10 Parágrafo único	Retirar essa restrição.	A realidade da revenda é muito singular, não é difícil acontecer que um revendedor fique desabastecido e seja socorrido por um colega da mesma bandeira. Nossa opinião é que as classes sejam autorizadas a vender para uma revenda de classe igual ou inferior, jamais para uma superior, e o classe I atenda apenas o consumidor final.

FENG - Associação Nacional de Sindicatos e Empresários Revendedores de Gás Liquefeito de Petróleo	Art. 10, Parágrafo único; Art. 11, Parágrafo único; Art. 13, Parágrafo único; Art. 14, Parágrafo único.	Não há.	Embora a FENG não se oponha, em princípio, ao estabelecimento de Classe V como porte mínimo para que uma revenda adquira ou comercialize recipientes transportáveis de GLP com outra revenda, entendemos que tal decisão deva vir acompanhada de estudos técnicos que a subsidiem e a justifiquem. Nesse sentido, solicitamos à ANP que esclareça quais foram os parâmetros levados em consideração para a definição de tal capacidade mínima de armazenamento. A preocupação da FENG é que a exigência de classe V possa ser excessivamente restritiva e prejudicial à capilaridade do abastecimento (e à concorrência), porque o número de municípios existentes no país é superior ao de revendedores classe V ou superior. Sugerimos à ANP um maior aprofundamento do tema e, se for o caso, que a restrição seja gradativa no tempo.
SINEGÁS	Art. 10 Art. 11 Art. 13 Art. 14 Parágrafo único	Aquisição e comercialização de GLP será permitida quando o revendedor varejista fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior a classe de armazenamento IV, de acordo com norma da ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Precisamos valorizar as revendas que se estruturam para atender outras revendas, os chamados atacadistas. Os elevados custos de se manter uma revenda atacadista, além dos custos da empresa com transporte, mão-de-obra, investimento constantes em vasilhames e também o elevado índice de inadimplência dos seus clientes. Se pensarmos no negócio em si, revendas classe III abaixo não tem estrutura para atender outras classes menores, pois a capacidade de armazenamento é 480 P13. Se imaginarmos que uma revenda classe III ainda trabalha com outros modelos de botijões como P20 e P45 temos, diminui-se ainda mais a capacidade de armazenamento. O objetivo do SINEGÁS sempre é a profissionalização do setor e se não tivermos regras que valorizem as revendas que se especializaram num segmento ficará cada dia mais difícil para termos um setor saudável. Temos 13806 revendas classe III e 4026 classe IV e mesmo tendo um numero menor de revendas na classe IV, não acontecerá o desabastecimento como muitos defendem. Temos que considerar as distribuidoras que atendem as revendas diretamente. Estas têm pontos estratégicos o que dificulta muito o desabastecimento. O ponto principal é autorizar somente classe IV acima trabalhar como atacadistas.

Especialistas em Regulação da SFI/ANP Henrique Laguardia Heringer Patricia Porto	Art.10,11, 13, 14, Parágrafos Únicos dos citados artigos	Excluir os parágrafos únicos desses artigos.	O dispositivo nos parece excessivo, ao impor restrições desnecessárias (smj), com decorrentes dificuldades nas atividades de compra e venda dos agentes de menor porte (inferior a V), justamente os que se localizam em áreas mais afastadas, de difícil acesso.
ABRAGAS	Art.11	Parágrafo único. A aquisição de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V IV , de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Ajuste para adequar classes
FECOMBUSTIVEIS	Art.11	Parágrafo único. A aquisição de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V IV , de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Ajuste para adequar classes
ASMIRG-BR	Art. 11	Cancelado.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
Revenda Mello Santos Gás/ Simões Filho/BA	Art. 11	Aquisição seja igual ou superior a classe de armazenamento III.	Existem poucas Classes V ou superior, de diversas bandeiras, para fazer esse abastecimento, estrangulando o mercado, principalmente nos interiores.
J. Abreu de Jesus Rev.	Art. 11	Continuar sendo abastecido pela distribuidora as revendas classe II	Atendimento melhor do que os dos revendedores
SINREVGAS/BA	Art. 11	Aquisição seja igual ou superior a classe de armazenamento III.	Existem poucas Classes V ou superior, de diversas bandeiras, para fazer esse abastecimento, estrangulando o mercado, principalmente nos interiores.
SINEGÁS	Art. 11	Revendedor varejista de GLP independente não deverá existir.	O consumidor muitas vezes quer o gás de cozinha, com agilidade da revenda que ele costumeiramente compra. Não entenderá de revendedor vinculado e independente. Existe sim as preferências do consumidor por marca A ou marca B. Então o que é independente se a MARCA do BOTIJAO está

			estampada no próprio botijão de gás? E, também para ser independente a revenda deverá comprar de uma outra revenda vinculada ou de um distribuidor. Está errado, deveria sim montar uma distribuidora também que fosse bandeira branca, onde os botijões não exibissem suas marcas comerciais. Se realmente funcionasse na prática, seria ótimo, porém não funcionará, pois sempre haverá um jeitinho para driblar a fiscalização da ANP. Segundo dados da própria nota técnica nº 8/SAB existem até março de 2013 aproximadamente 40mil revendas monobandeiras e aproximadamente 18mil multibandeira. Observa-se que o mercado já se comporta de maneira a ser vinculado. A nota técnica equivocadamente sugere que o revendedor coloca outras marcas comerciais no cadastro da ANP para confundir o consumidor, porém na prática o que acontece é que o revendedor utiliza este artifício porque na falta do produto da marca a qual representa, possa ter o direito, sem sofrer as penalidades da lei, de comercializar outra marca. No Paraná tivemos algumas distribuidoras com problemas de abastecimento, por isso o administrador da revenda faz uma prevenção. Outro fato que prejudica em muito em nossa região do interior do Estado do Paraná é os classes 1 e 2 fazendo leilão de preços junto aos seus fornecedores, geralmente revendas atacadistas. Esses sim prejudicam o setor de GLP e as revendas atacadistas, ou seja, revendas que atendem outras revendas, estas sim estão em dificuldades financeiras, pois não conseguem nem cobrir os altos custos para ter uma revenda legalizada. Existem alguns casos da região que estas revendas atacadistas estão saindo do mercado, ou vendendo suas operações ou simplesmente encerrando suas atividades. A ANP com esta nova portaria deverá ter uma atenção especial para o setor de GLP e a melhor forma como comentado em várias reuniões que o SINEGAS promoveu na região do interior do Paraná é que todas as revendas fossem vinculadas para que assim teríamos um mercado mais saudável.
--	--	--	---

SINJREVGAS/BA	Art. 11	Excluir.	Acreditamos que a figura do vendedor vinculado não deve existir, pois essa figura na prática vai terminar por não trazer benefício ao consumidor e trará ao revendedor vinculado uma concorrência desleal, já que para os vinculados, sobrar a obrigação da assistência técnica. A agência demonstra muita agilidade quando um revendedor decide mudar de uma bandeira para outra, desta forma não vemos a necessidade da criação dessa figura no mercado. Lembramos que o nosso seguimento é bastante diferente do seguimento dos combustíveis líquidos, que nós entregamos o produto na residência do cliente e no momento do pedido o consumidor já sabe que marca vai receber. Temos a opinião de que o revendedor independente terá a oportunidade de oferecer um produto e entregar outro, ludibriando o consumidor e criando um problema para todo o seguimento. Outro ponto que deve ser observado é o fato de a NBR 15,514 deixar claro que as marcas devem ser separadas por filas independentes e com a distância de 1 (um) metro entre elas. Fica a pergunta: Como o classe I pode vir a ser independente?
Jessica Comércio de Gás	Art. 11	Que os revendedores de classe I e II continuem comprando diretamente das Distribuidoras e não de outros revendedores.	O atendimento dos revendedores de grande porte é muito ruim, sem compromisso de entrega com outros revendedores.
J. Abreu de Jesus Rev.	Art. 11	Continuar sendo abastecido pela distribuidora as vendas classe II	Atendimento melhor do que os dos revendedores.
Eduardo Nunes	Art 11	Poder emitir NF acima da capacidade de armazenagem.	Não limitar a capacidade abastecimento do revendedor dentro das normas,, no intuito de otimizar a logística de abastecimento do revendedor.
Viana Filho	Art. 11	Retirar a possibilidade de revendedor comprar de outro revendedor	Cada agente da cadeia econômica do setor do Gás LP tem sua função bem definida. Revendedor tem a função de vender ao consumidor final (exclusivamente) e a distribuidora tem papel de vender aos revendedores. Não se deve misturar os papéis. Revenda, revende e distribuidora, distribui. Se partirmos dessa premissa básica, os artigos seguintes seriam extintos.

COPAGAZ	Art. 11, caput e § único	Excluir.	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
SINDIGÁS	Art. 11, Parágrafo único	Parágrafo único. A aquisição de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à maior classe de armazenamento que possuir o revendedor varejista adquirente , de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	O objetivo da proposta é para que seja impedida a comercialização de um revendedor com classe de armazenamento inferior para o que possua classe de armazenamento superior. Pretende-se com isto limitar a comercialização entre revendedores, sem, entretanto, estabelecer uma vedação pura e simples em função de uma determinada classe de armazenamento, o que terminaria por criar, assim, uma espécie de categoria especial de revendedores (os que podem comercializar com outros em função da classe de armazenamento). Desse modo, conforme pontuado pela LCA, em páginas 16-17, no parecer em anexo (anexo 5): <i>“O marco regulatório permite que os agentes cadastrados como revendedores de varejo também comercializem GLP envasado cheio entre si, conferindo maior flexibilidade de organização ao mercado, de forma a abastecer toda a população. (...) Entretanto, o atual marco regulatório não torna compulsório o envio de dados de venda ao SIMP de revendedoras atuando no atacado, o que dá margem para práticas de evasão fiscal e venda de GLP para revendedores clandestinos, dada a falta de controle e rastreabilidade dessas transações.”</i> O revendedor é revendedor, independentemente da classe de armazenamento que possua, de maneira que, impedir a comercialização com outros revendedores para alguns, permitindo-a apenas para os a partir de determinada classe, pode vir a ser considerado um critério discriminatório desprovido de razoabilidade constitucional. Já o critério proposto nos parece mais razoável, pois permissão da comercialização apenas do “igual” ou “maior” para o “menor” é algo que nos parece defensável sob o ponto de vista constitucional e até mesmo técnico/logístico. O estudo anexo demonstra que <u>73% dos municípios brasileiros não possuem sequer uma revenda classe V ou superior, o que poderia causar grave problema de abastecimento</u> caso ocorra algum problema como fechamento de rodovias, manifestações, racionamento ou outros problemas que impeçam o abastecimento desses revendedores locais

			pelas distribuidoras ou estabelecimentos revendedores de classes maiores de outros municípios. (Anexo 4).
ABRAGAS	Art.12	Art. 12. O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal e que comprove quantidade menor ou igual à sua capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP. Inserir Parágrafo Parágrafo único. Os distribuidores devem assegurar tratamento isonômico nas vendas e demais operações comerciais realizadas com os revendedores varejistas de GLP localizados em um mesmo mercado relevante geográfico, sendo similares as quantidades adquiridas e os prazos de pagamento, abstendo-se que qualquer prática de preços discriminatórios ou que possam prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa	Trata-se de acréscimo necessário para o bom e regular funcionamento dos mercados de distribuição e de revenda de GLP, com amplo respaldo nas normas orientadoras da Ordem Econômica Constitucional e na legislação de proteção da concorrência e defesa comercial. O tratamento discriminatório, especialmente quando exercido por empresas oligopolistas localizadas em um mercado à montante do segmento da revenda varejista é capaz de distorcer a livre concorrência e prejudicar a livre iniciativa dos revendedores de GLP. Considerando o alto grau de concentração do mercado de distribuição, que funciona, na prática, como verdadeiro regime de oligopólio, a proteção especial ao princípio da isonomia concorrencial revela-se adequada e necessária, a fim de prevenir e reprimir eventuais práticas discriminatórias que, em última instância, acabariam frustrando a lógica da não verticalização econômica do segmento, bem como a livre iniciativa, a livre concorrência e a independência do mercado varejista.
SFI	Art. 12	<i>“Art. 12. O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir e ou revender recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal que sinalize quantidade igual ou inferior à capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP.”</i>	Além de adquirir, o revendedor varejista também pode revender para outro e essa venda não poder ser superior à classe do agente que está recebendo o produto.
COPAGAZ	Art. 12	O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal e cujo armazenagem deve observar a quantidade menor ou igual à sua capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP.	A vinculação que justifica a classe está pautada na segurança do local em que fica armazenado os recipientes transportáveis, justamente porque é a concentração desses recipientes cheios de GLP que provoca o grau de periculosidade. Portanto, é fato que a revenda por vezes faz a retirada de recipientes da distribuidora e já sai vendendo na sua rota de comercialização sem adentrar na sua instalação, fato completamente correto sob o ponto de vista fiscal se ele tiver as autorizações para esta modalidade de venda.

			Assim, não existe qualquer prejuízo a segurança a mera comercialização de recipientes, sendo o principal o efetivo armazenamento desses recipientes em local que esteja preparado para recepcionar a quantidade armazenada, independente da aquisição feita no distribuidor.
FECOMBUSTIVEIS	Art.12	Art. 12. O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal e que comprove quantidade menor ou igual à sua capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP. Inserir Parágrafo Parágrafo único. Os distribuidores devem assegurar tratamento isonômico nas vendas e demais operações comerciais realizadas com os revendedores varejistas de GLP localizados em um mesmo mercado relevante geográfico, sendo similares as quantidades adquiridas e os prazos de pagamento, abstendo-se que qualquer prática de preços discriminatórios ou que possam prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa	Trata-se de acréscimo necessário para o bom e regular funcionamento dos mercados de distribuição e de revenda de GLP, com amplo respaldo nas normas orientadoras da Ordem Econômica Constitucional e na legislação de proteção da concorrência e defesa comercial. O tratamento discriminatório, especialmente quando exercido por empresas oligopolistas localizadas em um mercado à montante do segmento da revenda varejista é capaz de distorcer a livre concorrência e prejudicar a livre iniciativa dos revendedores de GLP. Considerando o alto grau de concentração do mercado de distribuição, que funciona, na prática, como verdadeiro regime de oligopólio, a proteção especial ao princípio da isonomia concorrencial revela-se adequada e necessária, a fim de prevenir e reprimir eventuais práticas discriminatórias que, em última instância, acabariam frustrando a lógica da não verticalização econômica do segmento, bem como a livre iniciativa, a livre concorrência e a independência do mercado varejista.
Adriano Reis	Art. 12	Possibilitar a emissão de nota fiscal com quantidade de botijões superior a capacidade de armazenamento	O revendedor poderá vender seu produto no percurso, de modo a reduzir seus custos operacionais, e não necessariamente irá armazenar os vasilhames em seu depósito.
CONSIGAZ	Art. 12	O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal e que comprove quantidade menor ou igual à sua capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP, salvo na hipótese do próprio revendedor retirar os recipientes transportáveis cheios no estabelecimento do distribuidor.	O documento fiscal referente à comercialização de recipientes transportáveis de GLP, cheios, deverá comprovar a quantidade menor ou igual à capacidade máxima de armazenamento do revendedor varejista de GLP, em quilogramas de GLP, de acordo com a autorização da ANP, salvo na hipótese do próprio revendedor retirar os recipientes transportáveis cheios no estabelecimento do distribuidor. Justificativa: o referido dispositivo objetiva garantir a observância das normas de segurança relativas à armazenagem dos recipientes transportáveis no

			estabelecimento do revendedor, desta forma, se estes foram retirados diretamente pelo revendedor no estabelecimento do distribuidor não é possível presumir o descumprimento de norma de segurança referente ao armazenamento, como é possível no caso de entrega pelo distribuidor, pois o revendedor não necessariamente irá retornar ao seu estabelecimento com o seu veículo cheio, ele poderá sair do estabelecimento do distribuidor carregado e ir realizando as suas entregas antes de retornar, sendo que neste caso não há qualquer descumprimento de norma de segurança. A alteração em tela é necessário a fim de garantir os fluxos logísticos do revendedor e o devido abastecimento de seus clientes a preço mais acessíveis, ressaltando que a estipulação de classes para os revendedores relaciona-se à capacidade de armazenagem para fins de segurança e não como mecanismo limitador de suas compras. Nesse sentido, restringir que o revendedor retire no estabelecimento do distribuidor quantidade superior à sua capacidade de armazenagem não significa que aquele está cumprindo norma de segurança, mas sim implica em um limitador para o seu crescimento, bem como, prejudica o próprio abastecimento dos consumidores, além de encarecer o produto.
Viana Filho	Art. 12	Retirar a possibilidade de revendedor comprar de outro revendedor.	Cada agente da cadeia econômica do setor do Gás LP tem sua função bem definida. Revendedor tem a função de vender ao consumidor final (exclusivamente) e a distribuidora tem papel de vender aos revendedores. Não se deve misturar os papéis. Revenda, revende e distribuidora, distribui. Se partirmos dessa premissa básica, os artigos seguintes seriam extintos.
ABRAGAS	Art. 13	Art. 13. O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP;	Ajustes para adequar classes.

		II - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou III - consumidor. Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, IV de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	
Regulação SAB/ANP	Art. 13	Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, bem como suas posteriores alterações/atualizações.	Ajuste do texto da minuta.
C. B. DE CAMARGO COMERCIO DE AGUA E GÁS LTDA – ME CNPJ 05.025.354/0001-04	Art. 13	O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com "Distribuidora": I - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP; II - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou	Sou empresário e possuo uma revenda classe II, além de no momento não ter um maior espaço físico para alteração da capacidade de armazenamento, e mesmo que consiga, as leis municipais impedem que sejam constituído classe superior a de 1.560 kg dentro da Capital de Mato Grosso. As retiradas hoje direto da Distribuidora possibilita manter-nos com preço atrativos e de forma regularizada, oferecendo aos nosso clientes produtos com credibilidade, funcionários devidamente capacitados e uniformizados, veículos devidamente autorizados e apropriados para a entrega ao consumidor final, tudo correto com impostos mensais devidamente pagos, funcionários registrados e taxas e alvarás devidamente em dia. Acredito que e de grande importância os pequenos revendedores terem a opção de retirada nas Distribuidoras, isso impedem que o preços sejam controlados por poucos, assim evitando a precificação (cartel), a comercialização nas mãos de poucos e a nossa própria sobrevivência.
SINDIGÁS	Art. 13, <i>Caput</i>	Art. 13. O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP cheios com:	Importante deixar claro que é permitida a comercialização pelo revendedor varejista de GLP de recipientes transportáveis cheios. Objetiva-se com isto dar clareza no sentido de que o revendedor adquire os recipientes já plenos de GLP e os

			revende com a mesma condição, tornando clara a proibição de comercialização de recipientes parcialmente cheios.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 13	Art. 13. O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP; II - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou III - consumidor. Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos II e III deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, IV de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Ajustes para adequar classes
SINCEGAS-CE	Art. 13	Art. 13. O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP; II - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou III - consumidor. Parágrafo único. Quanto a comercialização entre revendas somente poderá ser exercida de classe igual ou inferior. A revenda que está praticando o ato de venda para outra revenda só poderá até o classe I. Exemplo classe V poderá comercializar para as classes V_IV_III_II_I. o Classe IV para IV_III-II_I O classe III para Classe III_II_I o Classe II para II_I o classe I somente para o classe I, e está comercialização diária não poderá ultrapassar sua	Temos que analisar como suprir cada pequeno revendedor espalhado pelo Brasil. Quantos municípios possuem revendas Classe V, ou mesmo Classe IV? Mais que isto, as revendas hoje podem comprar de diversas outras revendas e das Distribuidoras, o que gera concorrência, não somente de preço, mas de qualidade de serviço, agilidade, segurança, etc. Se reservarmos mercado para uma casta de revendedores estaremos tomando uma atitude anti-competitiva, anti-mercado, anti-revendedor, anti-suprimento, anti-abastecimento, somente favorecendo um grupo que pretende reserva de mercado. O nosso Sindicato representa todas as revendas, e preferem estar atentos aos interesses dos consumidores e a totalidade de nossos associados do que ficar somente com um grupo reduzido de revendedores. Mas vemos a oportunidade de acabar com o Classe I vendendo para um revendedor de Classe III, por exemplo, assim, acreditamos que deveríamos ter algo como: O Revendedor de GLP autorizado pela ANP somente pode adquirir recipientes

		capacidade de armazenamento constante no cadastro da ANP.	transportáveis de GLP, cheios, de Distribuidoras autorizadas ou de revendas autorizadas, mas somente as que tenham capacidade de armazenamento igual ou superior a da mesma, sendo esta capacidade de armazenamento calculada com base nas áreas de armazenamento constantes das autorizações destas revendas, adquirente e vendedora, de acordo com a norma ABNT, NBR 15.514.
ASMIRG-BR	Art. 13	O revendedor varejista de GLP somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP cheios por meio de documento fiscal e que comprove quantidade menor ou igual à sua capacidade máxima de armazenamento em quilogramas de GLP, de acordo com a sua autorização da ANP	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 13	I - cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 13	II – cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 13	Parágrafo único. – As revendas de GLP classe I e classe II de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, ficam restritas a venda ao consumidor, não podendo comercializar recipientes cheios de GLP para outra Revenda autorizada ou não pela ANP.	A limitação do livre comercio no setor revenda deve ser observado, primeiro a garantia do abastecimento, com as dificuldades impostas por leis Municipais quanto ao Uso do Solo, esta a cada dia mais difícil encontrar áreas que atendam as normas de segurança para revendas classe IV ou superior. Segundo, a sua oferta na forma mais competitiva. Limitar o comercio de GLP entre o setor revenda, exceto Classe I e II, coloca em risco o abastecimento em especial nos momentos de paralisação de alguma base Distribuidora além de restringir o livre comercio, responsável pela oferta do GLP na sua forma mais competitiva.
GAS BRASIL LESTE LTDA - ME, CNPJ: 14.660.174/0001-95, Autorização: GLP/MG0213995	Art. 13	O revendedor varejista de GLP vinculado poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com “ Distribuidora ”, revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP ou revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP.	Sou empresário e possuo uma revenda classe II, não tenho espaço físico para alteração e prefiro comprar direto da Distribuidora, pois tenho certeza da procedência do produto, não há sonegação fiscal e sempre que tenho problemas, possuo um bom relacionamento comercial. Diversos revendedores varejistas de GLP vinculado ou não, vendem para clandestinos na própria cidade, concorrendo diretamente com a minha revenda regularizada, portanto acredito que é de suma importância a opção do

			pequeno revendedor varejista optar por quem ser abastecido, no meu caso no momento tenho o maior interesse no abastecimento direto pela Distribuidora.
NIZAE LUIZ RESENDE - ME	Art. 13	<u>Trata da Comercialização:</u> O revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP; II - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou III - consumidor. <u>IV – Distribuidora de GLP, autorizada pela ANP.</u>	Diante da impossibilidade de comercialização com as Distribuidoras, ficaremos obrigados a adquirir o produto apenas de outros revendedores, o que vai aumentar muito nossos custos, inviabilizando nosso negócio, com margens insuficientes. Revendedores atacadistas também atendem o mercado clandestino, o que dificulta muito a manutenção do nosso negócio, devido a prática predatória de preços. Portanto, a negociação direta com as Distribuidoras nos mantém competitivos no mercado e nos ajuda a enfrentar a concorrência desleal com clandestinos.
Viana Filho	Art. 13	Excluir os itens I e II.	Revendedor deve comercializar com a distribuidora (compra) e consumidor (venda).
COPAGAZ	Art. 13, II	Excluir	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
FENG - Associação Nacional de Sindicatos e Empresários Revendedores de Gás Liquefeito de Petróleo	Art. 13, Parágrafo único.	<i>“Art. 13, Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos, uma área com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.”</i>	A referência correta aos incisos parece ser o inciso I e o inciso II, uma vez que o parágrafo único do art. 13 trata de exigência de capacidade de armazenamento mínima para o exercício de atividade de comercialização de recipientes transportáveis de GLP entre revendedores e não entre revendedor e consumidor.
SINDIGÁS	Art. 13, Parágrafo único	Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à maior classe de armazenamento que possuir o revendedor varejista adquirente, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	O objetivo da proposta é para que seja impedida a comercialização de um revendedor com classe de armazenamento inferior para o que possua classe de armazenamento superior. Pretende-se com isto limitar a comercialização entre revendedores, sem, entretanto, estabelecer uma vedação pura e simples em função de uma determinada classe de armazenamento, o que terminaria por criar, assim, uma espécie de categoria especial de revendedores (os que podem comercializar com outros em função da classe de

			armazenamento). O revendedor é revendedor, independentemente da classe de armazenamento que possua, de maneira que, impedir a comercialização com outros revendedores para alguns, permitindo-a apenas para os a partir de determinada classe, pode vir a ser considerado um critério discriminatório desprovido de razoabilidade constitucional. Já o critério proposto nos parece mais razoável, pois permissão da comercialização apenas do "igual" ou "maior" para o "menor" é algo que nos parece defensável sob o ponto de vista constitucional e até mesmo técnico/logístico. O estudo anexo demonstra que <u>73% dos municípios brasileiros não possuem sequer uma revenda classe V ou superior, o que poderia causar grave problema de abastecimento</u> caso ocorra algum problema como fechamento de rodovias, manifestações, racionamento ou outros problemas que impeçam o abastecimento desses revendedores locais pelas distribuidoras ou estabelecimentos revendedores de classes maiores de outros municípios. (Anexo 4)
COPAGAZ	Art. 13, § único	Parágrafo único. A comercialização de que tratam os incisos I deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à própria classe de armazenamento, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	A correção do inciso é proveniente da constatação de um equívoco de digitação na elaboração da minuta, bem como pelo fato da sugestão de exclusão do artigo 13, II. Em relação a limitação da classe, entendemos que, conforme já exposto no art. 10, § único, a estipulação de uma barreira muito rígida para a comercialização entre revenda trará sérias consequências para o abastecimento, principalmente de regiões afastadas dos centros urbanos. Assim, considera-se que a equalização da própria classe como forma de balizar a possibilidade da venda é muito mais coerente e adequada para a operacionalização da comercialização do GLP que a proposta na minuta original.
MOVIMENTAÇÕES \SAB	Art. 13 - Parágrafo Único	Trocar o termo "de que tratam os incisos II e III" por "de que tratam os incisos I e II".	A restrição da classe de armazenamento não se refere à comercialização entre revendedores?
Siderval SFI/BA	Inclusão de parágrafo no Artigo 13	§ 2º A comercialização de que trata o inciso I, será permitida se o revendedor varejista que faz aquisição de GLP envasado apresentar ao revendedor vejista de GLP	Colocar como requisito para aquisição de GLP por parte de revendedor vinculado junto a outro revendedor a apresentação da última ficha de verificação realizada pelo distribuidor.

		fornecedor cópia da última ficha de verificação das condições mínimas de segurança exigidas pela ANP para revendedor varejista de GLP conforme definido na Resolução ANP Nº XXX de 99/99/9999 <<i>Nova Resolução DR COMB</i>> atestando que são atendidos os requisitos mínimos de segurança exigidos pela ANP. Caso a comercialização ocorra a partir do 15º dia do primeiro mês do trimestre corrente, a ficha deve corresponder, no máximo, ao trimestre imediatamente anterior; § 3º O revendedor varejista de GLP fornecedor, impedido de comercializar com o revendedor de GLP em cumprimento à obrigação prevista no § 2º deste artigo, poderá voltar a fazê-lo se for cumprida pelo revendedor varejista que faz aquisição de GLP a apresentação da última ficha de verificação das condições mínimas de segurança exigidas pela ANP e emitida pelo distribuidor ao qual está vinculado nos termos exigidos pelo § 2º deste artigo;	
Siderval SFI/BA	Inclusão de parágrafo no Artigo 13	§ 4º Fica vedada a comercialização de GLP de que trata os incisos I e II com revendedor varejista de GLP que tenha sido interditado pela ANP a partir da data de comunicação do fato no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que torne público o fato. A comunicação da interdição indicará, no mínimo, o CNPJ, a razão social, o município e a UF do revendedor varejista de GLP interditado, bem como a data e o motivo da interdição; § 5º O revendedor varejista de GLP fornecedor, impedido de comercializar para o revendedor varejista de GLP, em cumprimento à vedação prevista no § 4º deste artigo, poderá voltar a fazê-lo nas seguintes condições: a) e a desinterdição do revendedor varejista de GLP interditado, autorizando-o a voltar a exercer a atividade de revenda varejista de GLP for divulgado no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que a torne pública, ou; b) e a revenda apresentar documento de fiscalização ou ofício da ANP desinterditando-o e autorizando-o a voltar a exercer a atividade de revendedor varejista de GLP. O documento de fiscalização ou o ofício apenas deverá ser	Impedir que haja aquisição por parte de revendedor de GLP caso este esteja interditado pela ANP.

		aceito com esta finalidade se ele referir-se ao mesmo CNPJ, razão social, município e UF do revendedor varejista de GLP interditado e à mesma data e motivo da interdição divulgados no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que tornou pública a interdição.	
ABRAGAS	Art. 14	Art. 14. O revendedor varejista de GLP independente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou II – revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, devendo a comercialização se restringir aos recipientes transportáveis da distribuidora a que esteja vinculado; e/ou III - consumidor. Parágrafo único. A comercialização de que trata o inciso I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, IV, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	-Se não for concedido ao revendedor independente a liberdade de comercializar GLP com os revendedores vinculados, (desde que, a mesma marca que o vinculado ostenta) o independente já não é independente, pois ele está sendo restringido de comercializar seu produto. -Ajustes para adequar classes
Amauri Artimos da Matta Promotor de Justiça/MG – Procon Estadual	Art. 14	Nova redação do inciso I: “revendedor varejista de GLP independente ou vinculado, autorizado pela ANP;”	Não faz sentido excluir a possibilidade de um revendedor de GLP independente comercializar produto com um revendedor de GLP vinculado, desde que observada a marca com a qual mantenha contrato de fidelidade.
SFI	Art. 14	Inserir inciso.	Permitir que um revendedor independente possa comercializar para revendedor vinculado recipiente da marca que o vinculado optou por exibir.
COPAGAZ	Art. 14	Excluir	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 14	Art. 14. O revendedor varejista de GLP independente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou II – revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, devendo a comercialização se restringir aos	- Se não for concedido ao revendedor independente a liberdade de comercializar GLP com os revendedores vinculados, (desde que, a mesma marca que o vinculado ostenta) o independente já não é independente, pois ele está sendo restringido de comercializar seu produto. Ajustes para adequar classes

		recipientes transportáveis da distribuidora a que esteja vinculado; e/ou III - consumidor. Parágrafo único. A comercialização de que trata o inciso I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento V, IV, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	
SINCEGAS-CE	Art. 14.	Art. 14. O revendedor varejista de GLP independente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: I - revendedor varejista de GLP independente, autorizado pela ANP; e/ou Inserir II - revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, desde que o recipiente transportável de GLP seja da mesma marca do revendedor varejista de GLP vinculado. III - consumidor. Parágrafo único. A comercialização de que trata o inciso I e II deste artigo somente será permitida quando o revendedor varejista de GLP fornecedor possuir, pelo menos uma área, com capacidade de armazenamento igual ou superior à classe de armazenamento do adquirente, de acordo com a Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008.	Se não for concedido ao revendedor independente a liberdade de comercializar GLP com os revendedores vinculados, (desde que, a mesma marca que o vinculado tem contrato) o independente já não é independente, pois ele está sendo restringido de comercializar seu produto.
ASMIRG-BR	Art. 14	Cancelado.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
SINREVGAS/BA	Art. 14	Excluir.	Acreditamos que a figura do vendedor vinculado não deve existir, pois essa figura na prática vai terminar por não trazer benefício ao consumidor e trará ao revendedor vinculado uma concorrência desleal, já que para os vinculados, sobrarão a obrigação da assistência técnica. A agência demonstra muita agilidade quando um revendedor decide mudar de uma bandeira para outra, desta forma não vemos a necessidade da criação dessa figura no mercado. Lembramos que o nosso seguimento é bastante diferente do seguimento dos combustíveis líquidos, que nós entregamos o

			produto na residência do cliente e no momento do pedido o consumidor já sabe que marca vai receber. Temos a opinião de que o revendedor independente terá a oportunidade de oferecer um produto e entregar outro, ludibriando o consumidor e criando um problema para todo o seguimento. Outro ponto que deve ser observado é o fato de a NBR 15,514 deixar claro que as marcas devem ser separadas por filas independentes e com a distância de 1 (um) metro entre elas. Fica a pergunta: Como o Classe I pode vir a ser independente?
Viana Filho	Art. 14	Excluir o artigo.	Que continue como é hoje. Seja cumprida a Lei do Petróleo.
Siderval SFI/BA	Inclusão de parágrafo no Artigo 14	§ 2º Fica vedada a comercialização de GLP de que trata o inciso I com revendedor varejista de GLP que tenha sido interditado pela ANP a partir da data de comunicação do fato no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que torne público o fato. A comunicação da interdição indicará, no mínimo, o CNPJ, a razão social, o município e a UF do revendedor varejista de GLP interditado, bem como a data e o motivo da interdição; § 3º O revendedor varejista de GLP fornecedor, impedido de comercializar para o revendedor varejista de GLP, em cumprimento à vedação prevista no § 2º deste artigo, poderá voltar a fazê-lo nas seguintes condições: a) Se a desinterdição do revendedor varejista de GLP interditado, autorizando-o a voltar a exercer a atividade de revenda varejista de GLP for divulgado no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que a torne pública, ou; b) se a revenda apresentar documento de fiscalização ou ofício da ANP desinterditando-o e autorizando-o a voltar a exercer a atividade de revendedor varejista de GLP. O documento de fiscalização ou o ofício apenas deverá ser aceito com esta finalidade se ele referir-se ao mesmo CNPJ, razão social, município e UF do revendedor varejista de GLP interditado e à mesma data e motivo da interdição divulgados no site da ANP em WWW.anp.gov.br ou por outro mecanismo que	Impedir que haja aquisição por parte de revendedor de GLP caso este esteja interditado pela ANP.

		tornou pública a interdição.	
ABRAGAS	Art. 15	Art. 15. Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP e do revendedor. § 1º O distribuidor de GLP deverá comercializar ao revendedor recipientes transportáveis de GLP com rótulo afixado no corpo do vasilhame, contendo, no mínimo, as seguintes informações: razão social e CNPJ do distribuidor responsável pelo envasilhamento; razão social, CNPJ e telefone da assistência técnica do distribuidor responsável pela comercialização. § 2º O rótulo do revendedor de GLP, a ser afixado no recipiente transportável de GLP no momento de sua comercialização ao consumidor final, deve conter, no mínimo, as seguintes informações: razão social, CNPJ, número da autorização ANP, endereço e telefone da assistência técnica do revendedor. Inserir § 3º As distribuidoras poderão contratar, através das revendas de GLP autorizadas pela ANP o serviço de assistência técnica, para atender a exigência dos § 1º e § 2º com remuneração específica para o serviço prestado.	No modelo atual as revendas fazem a assistência técnica aos consumidores de forma gratuita, arcando com todas despesas geradas na operação, por conta de defeitos e falhas na produção o que não pode ser responsabilidade do revendedor. Esse modelo irá trazer segurança e benefício ao consumidor no atendimento de assistência técnica.
SFI	Art. 15	Reavaliar necessidade de rótulo do revendedor no recipiente.	Novo custo aos agentes.
SINDIGÁS	Art. 15	Inserir: (Renumerar) Art. 15. Os revendedores varejistas que possuam apenas uma área de armazenamento, classes I, II ou III, serão obrigatoriamente vinculados.	Torna-se imperioso a necessidade das revendas classe abaixo de III, inclusive, sejam, obrigatoriamente vinculadas. Segundo a Norma NBR 15.514 (disponível em: http://www.anp.gov.br/?dw=58202), item 4.21, um lote de recipientes poderá ter até 480 recipientes transportáveis de 13 kg, ou o equivalente em massa de GLP, conforme previsto na Tabela 1 do Manual de Segurança para o Posto Revendedor de GLP (Anexo 1). Assim, evita-se que recipientes de marcas diferentes sejam armazenados dentro de um mesmo lote, o que, em caso de um sinistro, tornaria mais difícil a identificação do recipiente causador do mesmo.

			Ademais, a revenda vinculada assume o papel de verdadeiro representante avançado das distribuidoras, seja porque o consumidor direito a procura diretamente para prestar assistência técnica, por acreditar ser um “braço avançado” da distribuidora, seja porque, em sendo vinculado, a distribuidora terá em seu banco de dados todas as informações cadastrais das revendas mais próximas do consumidor direto, tornando a prestação do serviço de assistência técnica, quando solicitado pelo consumidor direto junto à distribuidora, mais efetivo. Ademais, deve-se esclarecer que, de acordo com o item 4.14 do Manual de Segurança para o Posto Revendedor de GLP (Anexo 1), o critério adotado para classificar a revenda se limita à sua capacidade de armazenamento, o que não significa dizer que as classes menores apresentam uma baixa capacidade técnica. Importante destacar que a capacidade de armazenamento pode sim ser determinante limitador de segregação e oferta de diversas marcas. Desse modo, entendemos ser imperativo que as revendas de classe 1 e 2 sejam sempre vinculadas.
COPAGAZ	Art. 15	Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP .	Foi excluída a necessidade de rótulos do revendedor, haja vista que esta previsão só tem lógica para o revendedor independente. Assim, caso permaneça a figura do revendedor independente, a obrigação de rótulo do revendedor não deve recair sobre o vinculado, mas somente para o independente.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 15	Art. 15. Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP e do revendedor. § 1º O distribuidor de GLP deverá comercializar ao revendedor recipientes transportáveis de GLP com rótulo afixado no corpo do vasilhame, contendo, no mínimo, as seguintes informações: razão social e CNPJ do distribuidor responsável pelo envasilhamento; razão social, CNPJ e telefone da assistência técnica do distribuidor responsável pela comercialização. § 2º O rótulo do revendedor de GLP, a ser afixado no	No modelo atual as revendas fazem a assistência técnica aos consumidores de forma gratuita, arcando com todas despesas geradas na operação, por conta de defeitos e falhas na produção o que não pode ser responsabilidade do revendedor. Esse modelo irá trazer segurança e benefício ao consumidor no atendimento de assistência técnica.

		recipiente transportável de GLP no momento de sua comercialização ao consumidor final, deve conter, no mínimo, as seguintes informações: razão social, CNPJ, número da autorização ANP, endereço e telefone da assistência técnica do revendedor. Inserir § 3º As distribuidoras poderão contratar, através das revendas de GLP autorizadas pela ANP o serviço de assistência técnica, para atender a exigência dos § 1º e § 2º com remuneração específica para o serviço prestado.	
SINCEGAS-CE	Art. 15	Art. 15. Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP e do revendedor. § 1º O distribuidor de GLP deverá comercializar ao revendedor recipientes transportáveis de GLP com rótulo afixado no corpo do vasilhame, contendo, no mínimo, as seguintes informações: razão social e CNPJ do distribuidor responsável pelo envasilhamento; razão social, CNPJ e telefone da assistência técnica do distribuidor responsável pela comercialização. § 2º O rótulo do revendedor de GLP, a ser afixado no recipiente transportável de GLP no momento de sua comercialização ao consumidor final, deve conter, no mínimo, as seguintes informações: razão social, CNPJ, número da autorização ANP, endereço e telefone da assistência técnica do revendedor. Inserir § 3º As distribuidoras deverão contratar, através das revendas de GLP autorizadas pela ANP o serviço de assistência técnica, para atender a exigência dos § 1º e § 2º com remuneração específica para o serviço prestado.	No modelo atual as revendas fazem a assistência técnica aos consumidores de forma gratuita, arcando com todas despesas geradas na operação, por conta de defeitos e falhas na produção o que não pode ser responsabilidade do revendedor. Esse modelo irá trazer segurança e benefício ao consumidor no atendimento de assistência técnica.
ASMIRG-BR	Art. 15	Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP.	No ato da venda, a Revenda de GLP já emite cupom fiscal contendo todas as informações solicitadas.

ASMIRG-BR	Art. 15	§ 2º Quadro de aviso visível ao consumidor informando que havendo necessidade de troca do recipiente por constatar possível vazamento, o consumidor poderá efetuar sua troca sem custos na Revenda ou quando da venda no sistema de entregas, solicitar a troca deste recipiente sem custos.	No ato da venda, a Revenda de GLP já emite cupom fiscal contendo todas as informações solicitadas. A Assistência Técnica fica limitada a Distribuidora que mantém em seu quadro de funcionários profissionais capacitados a este serviço, o setor revenda além de não disponibilizar este serviço especializado, estaria nesse momento assumindo responsabilidades cabíveis exclusivamente a Distribuidora.
SINREVGAS/BA	Art. 15	Rótulo só para as Distribuidoras, com um código de barras, onde constaria a origem, destino, data de fabricação e dados da empresa que fabricou aquele botijão e telefone da Assistência técnica um 0800.	Um rótulo contendo todas as informações necessárias para o consumidor.
Revenda Mello Santos Gás/Simões Filho/BA	Art. 15	Rótulo só para as Distribuidoras, com um código de barras, onde constaria a origem, destino, data de fabricação e dados da empresa que fabricou aquele botijão e telefone da Assistência técnica um 0800.	Dois rótulos é muita informação para o consumidor, podendo confundir-lo.
SINEGÁS	Art. 15	Rótulo nos recipientes de GLP, não precisa desde que a revenda emita o documento fiscal ao consumidor no momento da venda do produto.	O rótulo é um assunto polemico entre as revendas. O rótulo do consumidor para ter segurança que não comprou de um clandestino é a NOTA FISCAL. Somente em posse deste documento o consumidor final já terá a tranquilidade e segurança que comprou o produto de uma empresa regularizada perante a ANP e aos demais órgãos que regulam tanto o setor quanto as empresas de um modo geral. Com isso não precisaríamos de rótulos para termos mais despesas em nossas revendas. De acordo com a SEFA 145 do Estado do Paraná, as revendas de gás deverão a partir de setembro de 2015 a emitir a nota fiscal do consumidor final via web. Quer mais garantia ao consumidor do que um DOCUMENTO FISCAL? Portanto a nossa defesa é que o consumidor peça a sua nota fiscal na aquisição do botijão de gás – GLP.
SINREVGAS/BA	Art. 15	O revendedor vinculado já possui um rótulo do seu distribuidor.	Entendemos que se a figura do revendedor independente for criada, seria necessária essa exigência apenas para ele, já que os vinculados já tem o rótulo da distribuidora.
CONSIGAZ	Art. 15	Os recipientes transportáveis de GLP cheios, que serão comercializados pelo revendedor, devem conter lacre do distribuidor de GLP e rótulos do distribuidor de GLP.	De acordo com o art. 8º, I, da Lei nº 9.478/97 a ANP deve zelar para proteger o consumidor, inclusive quanto a preço, sendo que tal obrigação somente encarecerá o produto, pois não haverá a perda da restreabilidade da venda a qual é garantida pela nota fiscal, e o distribuidor também continuará

			responsável pela qualidade do produto frente ao consumidor nos termos do CDC.
MOVIMENTAÇÕES \\SAB	Art. 15 - §1º	Retirar.	Trata-se de uma obrigação do distribuidor e não do revendedor.
SINDIGÁS	Art. 15, § 2º	§ 2º Fica o revendedor independente de GLP obrigado a afixar volante informativo com suas informações no recipiente transportável de GLP no momento de sua comercialização ao consumidor direto, este volante informativo, identificador do revendedor independente deve ter o mesmo formato, dimensões e deve ser sobreposto ao volante informativo do distribuidor, o qual não pode ser removido. A fixação deste volante informativo deve seguir a mesma técnica do volante informativo da Distribuidora, sendo vedada a utilização de métodos adesivos, ou semelhantes. Este volante informativo, identificador do revendedor independente, não poderá possuir qualquer característica de marca de nenhum distribuidor, devendo conter, no mínimo, as seguintes informações: razão social, CNPJ, número da autorização ANP, endereço e telefone da assistência técnica do revendedor.	Com a finalidade de uniformização das nomenclaturas entre os diversos órgãos que tratam de temas relativos à recipientes transportáveis de GLP, sugerimos a substituição do termo “rótulo” por “Volante Informativo” em toda a minuta, conforme a Portaria nº 681, de 21 de dezembro 2012, do Inmetro. No nosso entendimento, o volante informativo adicional do revendedor varejista independente de GLP tem o objetivo de facilitar ao consumidor final a identificação de última origem do recipiente transportável cheio adquirido, para eventual acionamento de assistência técnica. Consideramos que no caso dos revendedores varejistas de GLP vinculados a uma distribuidora, o volante informativo da distribuidora única à qual ele é vinculado é ferramenta suficiente para garantia da prestação da assistência técnica, e representaria, tão somente, incremento de custo desnecessário, uma vez que o vínculo garante maior celeridade na intercomunicação distribuidora/revendedor varejista com direto impacto no atendimento da assistência técnica. Isso porque em se tratando de revendedor vinculado, a distribuidora ao ser acionada pelo consumidor, através do telefone impresso no volante informativo, para prestar o serviço de assistência técnica, goza de maior facilidade em indicar o revendedor mais próximo do cliente e solicitar que este preste o serviço solicitado. Imputar o custo de um volante adicional ao revendedor varejista vinculado como se este não estivesse ligado à distribuidora é um grande equívoco. Em contrapartida, a exigência do volante informativo pelo revendedor independente é medida cautelosa, pois facilita a sua identificação perante o consumidor direto. Desse modo, no nosso entender, o volante informativo do revendedor de GLP faz-se necessário exclusivamente para o revendedor Independente. Entendemos, ainda, ser obrigatório que o revendedor independente, em sua ficha cadastral, informe quais marcas compromete-se a comercializar e prestar assistência técnica de

			forma continuada. Tal medida, conforme afirmado acima, visa conferir maior segurança e eficiência do setor na prestação de serviço ao consumidor direto. Em estudo realizado pela empresa de consultoria, pesquisa e investigação do mercado Copernicus, em julho de 2014 (Anexo 6), ficou demonstrado que a maior parte dos consumidores de GLP consideram essencial na escolha da marca de GLP, a garantia de oferta de assistência técnica, ratificando a importância da prestação do serviço para o bem estar do consumidor, motivo pelo qual é imprescindível que mesmo o revendedor independente de GLP comprometa-se mais além do volante informativo a prestar assistência técnica continuada a todas as marcas as quais ele apresente em sua ficha cadastral. Importante notar que a existência ou ausência de um volante adicional do revendedor independente não exime a responsabilidade da distribuidora sobre seu produto e embalagem, mantida a solidariedade prevista no CDC. O volante adicional serve então como um facilitador ao consumidor direto na identificação do revendedor varejista independente solidário naquela venda. Ainda faz-se fundamental que seja estabelecida a forma de fixação do volante informativo, identificador do revendedor independente, de forma a evitar que este seja fixado com adesivamento no corpo, na alça, ou sobreposto a informações que devem estar livres para observação do consumidor final. Chamamos especial atenção para o adesivamento, pois a prática causa enorme custo para as Distribuidoras no retorno dos recipientes, por dificuldade de retirada, e podem causar danos ou acelerar a deterioração da embalagem, assim sugerimos que o volante informativo do revendedor independente siga, obrigatoriamente o mesmo método de fixação do volante informativo do Distribuidor, sendo vedado a colocação da marca de qualquer distribuidora, marcas estas que constarão no volante informativo da distribuidora igualmente fixado em todas as embalagens.
COPAGAZ	Art. 15, § 2º	Excluir	Pelas mesmas razões já elencadas no <i>caput</i> do art.15, inclusive com as mesmas ressalvas que, caso esta condição prevaleça pela permanência da revenda independente, que a obrigação do rótulo fica adstrita a este tipo de revenda.

CONSIGAZ	Art. 15, § 2º	Excluir	Em razão da sugestão acima, resta prejudicada esta disposição.
Regulação SAB/ANP	Art. 17 Novo inteiro	Art. 17. O revendedor varejista de GLP deverá informar ao consumidor, de forma clara e ostensiva, a origem dos recipientes transportáveis de GLP comercializados. Art. 17. O revendedor varejista de GLP deverá optar por exibir ou não exibir a marca comercial de distribuidor de GLP, que após o deferimento, pela ANP, da informação constante na Ficha Cadastral, estará disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br. § 1º Após o deferimento, pela ANP, da informação constante na Ficha Cadastral, de que trata o art. 5º, ou alteração cadastral por meio do preenchimento da Ficha Cadastral a que se refere o inciso I, do art. 9º, a informação de opção de exibir ou de não exibir a marca comercial de distribuidor de GLP estará disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br. § 2º 1º Caso no endereço eletrônico www.anp.gov.br conste revendedor varejista de GLP vinculado, o revendedor deverá: a) exibir a(s) marca(s) comercial(is) do distribuidor, no mínimo, na entrada do ponto de revenda de GLP, de forma destacada e de fácil identificação ao consumidor; e b) adquirir, armazenar e comercializar somente recipiente transportável de GLP fornecido pelo distribuidor de GLP do qual exiba a(s) marca(s) comercial(is). § 3º 2º Caso no endereço eletrônico www.anp.gov.br conste revendedor varejista de GLP independente, o revendedor não poderá: a) exibir marca comercial de distribuidor de GLP no ponto de revenda de GLP, devendo retirar a(s) logomarca(s) e a identificação visual com a combinação de cores que caracterizam distribuidor autorizado pela ANP; e b) exibir qualquer identificação visual que possa confundir ou induzir a erro o consumidor quanto à marca comercial de distribuidor de GLP;	Para maior clareza do texto.

		§ 4º 3º Se o ponto de revenda de GLP exibir marca(s) comercial(is) de distribuidor de GLP, o revendedor varejista de GLP vinculado deverá adquirir, armazenar e comercializar somente recipientes transportáveis de GLP fornecido pelo distribuidor de GLP do qual exiba a marca comercial, exceto nos casos previstos no inciso I do art. 9º. § 5º 4º Para efeito dos §§ 2º a 4º 1º e 3º deste artigo, devem ser consideradas como marcas comerciais do distribuidor de GLP: a) as marcas figurativas ou nominativas utilizadas para distinguir produto ou serviço de outro idêntico, semelhante ou afim, de origem diversa; e/ou b) as cores e suas denominações, se dispostas ou combinadas de modo peculiar e distintivo, ou caracteres que possam, claramente, confundir ou induzir a erro o consumidor. § 6º 5º Se o ponto de revenda de GLP não exibir marca(s) comercial(is) de distribuidor de GLP, o revendedor varejista de GLP independente poderá adquirir, armazenar e comercializar recipientes transportáveis de GLP fornecidos por qualquer distribuidor de GLP.	
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 1º - exibir a(s) marca(s) comercial(is) do distribuidor, no mínimo, na entrada do ponto de revenda de GLP, de forma destacada e de fácil identificação ao consumidor;	Visa atender exigência do Código de Defesa do Consumidor em acordo com justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 2º A identificação visual da Revenda, de seus uniformes e padronização de seus veículos para transporte de GLP, deverão seguir padrões próprios, de forma clara, não podendo confundir ou induzir a erro o consumidor, exceto quando a Revenda por acordo comercial entre as partes, e com cadastro atualizado junto a ANP, atuar com comercio de GLP de uma única Distribuidora.	Visa atender exigência do Código de Defesa do Consumidor em acordo com justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 2º II – adquirir somente recipiente transportável de GLP fornecido pelo distribuidor de GLP, por Revendas autorizadas pela ANP e fabricantes destes recipientes que atendam regulamentação do INMETRO, ABNT e ANP. Para compra de recipientes transportáveis de GLP novos junto aos seus fabricantes, o Revendedor deverá informar a ANP	Visa atender deficiência do mercado quanto a oferta de recipientes transportáveis de GLP novos. Hoje a revenda paga por um preço de um recipiente novo um recipiente usado, muitas das vezes contendo no lote de compra recipientes impróprios ao uso, além de agravar ao mercado a entrada de novos recipientes, que só resulta em maior segurança ao

		através de formulário eletrônico a ser disponibilizado em seu site, www.anp.gov.br em até 30 (trinta) dias após sua aquisição.	mercado.
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 3º cancelado.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
MOVIMENTAÇÕES SAB	Art. 17 - §2º - II	Inserir também o “revendedor varejista de GLP vinculado, autorizado pela ANP, que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP”.	O Art. 13 permite a comercialização entre revendedor varejista de GLP vinculado que optou por exibir marca comercial do mesmo distribuidor de GLP.
SINDIGÁS	Art. 17, § 3º, II	Exclusão.	Conforme dito acima, sugerimos que o revendedor varejista independente de GLP não seja criado.
SINDIGAS	Art. 17, § 3º, II	(caso a ANP opte pela criação do revendedor independente): II - Exibir qualquer identificação visual que possa confundir ou induzir a erro o consumidor quanto à marca comercial de distribuidor de GLP, tanto no(s) seu(s) estabelecimento(s) quanto nos uniformes, veículos de entrega, ou qualquer outro material comercial ou promocional.	Adequação do inciso para dar proteção ao consumidor contra uso indevido de marca, extrapolando a identificação do ponto de venda, pois, na maior parte das vezes, o consumidor de GLP mantém contato com o revendedor somente no momento da entrega, muitas vezes desconhecendo o ponto de venda. Assim, no nosso entender, a inclusão da vedação do uso de imagem corporativa, cores ou identificações em geral, também deve ser aplicada aos uniformes, veículos e outros materiais de caráter promocional, é necessária.
COPAGAZ	Art. 17, § 3º	Excluir	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
SINDIGÁS	Art. 17, § 4º	§ 4º Se o ponto de revenda de GLP exibir marca(s) comercial(is) de distribuidor de GLP no(s) seu(s) estabelecimento(s), uniformes, veículos de entrega, ou qualquer outro local, o revendedor deverá adquirir, armazenar e comercializar somente recipientes transportáveis de GLP fornecido pelo distribuidor de GLP do qual exiba a marca comercial, exceto nos casos previstos no inciso I do art. 9º.	Adequação do parágrafo com o objetivo de deixar claro que a exibição de marca(s) comercial(ais) em qualquer local pelo revendedor torna obrigatório o vínculo com o distribuidor detentor da(s) marca(s) respectiva(s).
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 4º cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 17	§ 5º cancelado	Idem justificativa anterior Art. 4º VII

ASMIRG-BR	Art. 21	Cancelado.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
Regulação SAB/ANP	Art. 22	Art. 22. O revendedor varejista de GLP independente deverá armazenar, na área destinada ao armazenamento, recipientes transportáveis cheios de GLP separados em pilhas de acordo com a(s) marca(s) de cada distribuidor de GLP, mesmo que dentro de um só lote.	Para maior clareza do texto.
SINDIGÁS	Art. 22	Exclusão.	Conforme dito acima, sugerimos que o revendedor varejista independente de GLP não seja criado. A proposta de modificação tenta tão somente adequar a separação, ocorrida por marca, dos recipientes transportáveis cheios de GLP, em lotes, conforme a NBR em referência. A separação em pilhas não está de acordo com a NBR 15.514, além de permitir que recipientes de marcas diversas se misturem dentro de um mesmo lote, o que pode ocasionar dificuldades na identificação de eventuais causadores de sinistros.
SINDIGAS	Art. 22	(caso a ANP opte pela criação do revendedor independente): Art. 22. O revendedor varejista de GLP independente deverá armazenar, em cada área destinada ao armazenamento, recipientes transportáveis cheios de GLP separados por lotes de acordo com a(s) marca(s) de cada distribuidor de GLP, como previsto na norma ABNT NBR 15514:2007, versão corrigida 2008, devendo ofertar de forma contínua para comercialização e prestação de assistência técnica as marcas que constem em sua Ficha Cadastral.	A proposta de modificação tenta tão somente adequar a separação, ocorrida por marca, dos recipientes transportáveis cheios de GLP, em lotes, conforme a NBR em referência. Tal exigência encontra-se normatizada no artigo 11º do Manual de Segurança para o Posto Revendedor de GLP (Anexo 1). A separação em pilhas não está de acordo com a NBR 15.514, além de permitir que recipientes de marcas diversas se misturem dentro de um mesmo lote, o que pode ocasionar dificuldades na identificação de eventuais causadores de sinistros. Em estudo realizado pela empresa de consultoria, pesquisa e investigação do mercado Copernicus, em julho de 2014 (Anexo 6), ficou demonstrado que a maior parte dos consumidores de GLP consideram essencial na escolha da marca de GLP, a garantia de oferta de assistência técnica, ratificando a importância da prestação do serviço para o bem estar do consumidor, motivo pelo qual é imprescindível que mesmo o revendedor independente de GLP comprometa-se mais além do volante informativo a prestar assistência técnica continuada a todas as marcas as quais ele apresente em sua ficha cadastral.

			"Ao introduzir o conceito de diferenciação de produto em sua teoria sobre a concorrência monopolista, Chamberlin (1933) chamou a atenção para o fato de que tal conceito não está baseado apenas nas características intrínsecas do produto, como desenho, cor, durabilidade, etc., mas também leva em conta as condições que envolvem a venda da mercadoria, sobretudo aquelas relacionadas com a qualidade do atendimento ao consumidor e a reputação do fornecedor: "In retail trade, to take only one instance, these conditions include such factors as the convenience of the seller's location, the general tone or character of his establishment, his way of doing business, his reputation for fair dealing, courtesy, efficiency, and all the personal links which attach his customers either to himself or to those employed by him. In so far as these and other intangible factors vary from seller to seller, the 'product' in each case is different, for buyers take them into account, more or less, and may be regarded as purchasing them along with the commodity itself." (p. 56) A reputação do provedor tornou-se, mais tarde, um tema permanente de estudos nas áreas de organização industrial e teoria da informação. Segundo Stigler (1961), reputação denota persistência de qualidade e reduz o grau de imperfeição do sistema de informação vigente no mercado. Akerlof (1970) formulou o mesmo ponto ao mostrar que provedores desonestos impõem um duplo custo ao consumidor. Além dos danos diretos causados pela conduta desleal, o consumidor também é prejudicado indiretamente, através da eliminação dos concorrentes honestos. Na mesma linha, Holmstrom e Tirole (1989) argumentam que reputação é um ativo intangível da firma que torna possível o funcionamento de mercados submetidos a contingências imprevisíveis. "Reputation offers an implicit promise for a fair or reasonable adjudication process when events occur that are uncovered by contract. The more faith the firm's trading partners have in the firm's ability and willingness to fill in contractual voids in a reasonable (efficient) manner, the lower the costs of transacting. Thus, establishing and nurturing a good reputation is of much strategic significance." (p. 76) Por este motivo, Stiglitz (1989) enfatiza que as pressões competitivas costumam ser mais intensas em oligopólios do que em indústrias onde há um grande número de firmas.
--	--	--	--

			<i>Em síntese, um ponto estabelecido na teoria da organização industrial é o de que a qualidade dos bens tende a deteriorar em mercados formados por um grande número de provedores anônimos onde, portanto, não existem barreiras à entrada. Uma demonstração convincente deste ponto foi feita por Salim Rashid (1988) através de uma pesquisa histórica que incluiu exemplos selecionados em vários países ao longo dos últimos séculos. Alguns dos casos escolhidos foram os da indústria inglesa do algodão na fase anterior à Revolução Industrial, a produção de seda na China no século XIX e a de leite em três países (Dinamarca, Índia e Estados Unidos). Rashid mostrou que o problema da qualidade só é resolvido a partir do momento em que surgem condições institucionais que tornam atraentes os investimentos em reputação.</i> <i>Uma empresa só investe em reputação quando sua marca é protegida por lei. Este é um requisito consensual na literatura sobre o papel da marca no processo de concorrência (Economides, 1986; Landes e Posner, 1987, 2003; McClure, 1996; Ramello, 2006; Ramello e Silva, 2006; Levin, 2001). Conforme observaram Landes e Posner (1987), na ausência de proteção legal, condutas oportunistas tenderão a destruir o capital cognitivo incorporado numa marca, e a perspectiva de proliferação de tais condutas no mercado é motivo suficiente para eliminar os incentivos para o desenvolvimento de novas marcas.</i> <i>Além dos instrumentos legais de proteção à marca, os investimentos em reputação compreendem a mobilização de um amplo conjunto de mecanismos destinados a manter a fidelidade dos clientes da firma, como gastos em publicidade, atualização tecnológica, serviços de assistência ao consumidor e logística de distribuição. Naquelas indústrias onde tais estratégias são bem sucedidas, a marca se transforma numa barreira à entrada de novos competidores, conforme Chamberlin havia previsto. Entretanto, apesar de seus esforços em demonstrar que este padrão de competição promove bem estar, alguns autores, como McClure (1996) e Economides (1988), por exemplo, insistem em interpretar a obra de Chamberlin como uma crítica à existência de marcas.</i> <i>Conforme observou Bellante (2004), Chamberlin passou os anos finais de sua vida tentando esclarecer este equívoco. Na última edição de seu livro, ele acrescentou um apêndice que</i>
--	--	--	--

			discute os argumentos a favor do desrespeito à marca, e que não deixa qualquer dúvida nesta matéria (Chamberlin, 1962). O mérito deste apêndice é o de definir com rigor a interação entre os atributos econômicos e jurídicos da marca. Do ponto de vista econômico, a função primordial da marca é a de permitir o estabelecimento de um vínculo de fidelidade entre o consumidor e determinado fornecedor. Daí resultam outras funções complementares, como as de elevar o grau de transparência do mercado, reduzir custos de transação, e estimular investimentos em métodos produtivos mais eficientes e em reputação. Do ponto de vista jurídico, a função da proteção legal é a de assegurar apenas a veracidade da informação a respeito da identidade do proprietário da marca. Assim, nenhuma empresa tem o direito de impedir que seus concorrentes tentem imitar suas estratégias de comercialização, ou mesmo fabricar produtos idênticos aos seus. A única proteção que a lei lhe confere é a de proibir a falsidade ideológica, isto é, que alguém se aproprie de sua identidade ou se passe por seu representante legítimo. Como frisou Chamberlin (1962): “The fundamental rule of law is that no one has the right to pass off his goods as the goods of a rival trader. [...] A producer has no right to exclude others from manufacturing and selling the same product, even the identical product. He can claim protection only against anyone forging his name, and it seems to be the theory of the law that he be protected only in this respect.” (Grifos no original) (pp. 270-2)³
COPAGAZ	Art. 22	Excluir	A exclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
SUPERGASBRAS	Art. 22	Manutenção do texto com a rejeição da proposta constante no anexo à NT 151 da SAB	A fundamentação existente na NT 151 que visa proibir a verticalização não encontra amparo na Lei 12.529/11. A SAB concluiu que as distribuidoras, em conjunto, por terem uma participação de cerca de 27% no mercado de envasado, especialmente nos recipientes de 20 e 45 kg, devem ser proibidas de atuar no segmento de revenda..

³ José Tavares de Araújo Jr., *O Papel da Marca no Setor de GLP*, 2010. Consultado em 24.07.2015 no endereço: <http://www.ecostrat.net/files/GLP%20-%20O%20papel%20da%20Marca%20JT.pdf>

			No entender da SAB, tal situação pode implicar em uma posição dominante, já que, “uma empresa ou grupo de empresas controlam 20% do respectivo mercado relevante.” (p.12 da NT 151/SAB). Primeiramente, chama atenção o fato da NT 151/SAB, diferentemente dos posicionamentos da Procuradoria da ANP e também da Coordenação de Defesa da Concorrência não analisar o tema verticalização sob o prisma principal de se proteger o consumidor final, mas sim sugerir preservar o mercado de um agente regulado, no caso a revenda de GLP. A CDC entendeu que a atuação das distribuidoras no segmento de revenda (quando ocorre) traz benefício ao consumidor pois otimizam a utilização dos ativos, gerando maior concorrência. A SAB, visando justificar a sua posição no que diz respeito à proibição da verticalização, afirma na NT 151 que “a soma das vendas das empresas” atinge o percentual maior do que 20% previstos na Lei 12529/11. Este posicionamento é totalmente equivocado e por alguns motivos básicos, dentre eles: - O parâmetro de 20% (art. 36 da Lei 12529/11) diz respeito a uma empresa ou grupo de empresas coligadas. Jamais a soma de empresas concorrentes. - Um grau de concentração elevado não constitui delito como estabelece o parágrafo único do artigo 36 acima citado. - Não se pode tratar um tipo de modalidade (envasado) de forma segmentada por tipo de embalagem já que a participação das empresas revendedoras no segmento de envasado é da ordem de 95%. - A proibição da verticalização trará ineficiência e prejuízo ao consumidor, fato, inclusive, reconhecido pela própria SAB em sua NT 12/2015 e nas NTs emitidas pela CDC.
--	--	--	---

			Ademais é importante que se deixe bem claro que a Supergasbras não admite, em hipótese alguma, a possibilidade de ser considerada a sua participação de mercado, em qualquer segmento, em conjunto ou associação com empresas concorrentes. Admitir-se, como tentou fazer a NT 151 de que as distribuidoras (pela soma de suas participações) podem influenciar o mercado é inoportuno e inadequado sob o aspecto concorrencial. O texto abaixo constante da NT 151 às pag. 9 deve ser desconsiderado pois, como dito acima, a Supergasbras, salvo as questões institucionais, não faz acordos com concorrentes como tentou fazer crer a SAB. Dessa forma, permite-se inferir que a atuação vertical dos distribuidores, em nível nacional, pode se mostrar significativa o suficiente para gerar eventuais efeitos prejudiciais no mercado de revenda de GLP.
ASMIRG-BR	Art. 22	O revendedor varejista de GLP deverá armazenar, na área destinada ao armazenamento, recipientes transportáveis cheios de GLP separados em pilhas de acordo com a(s) marca(s) de cada distribuidor de GLP.	Idem justificativa anterior Art. 4º VII
ASMIRG-BR	Art. 24	I - cancelado	Contraditório ao Art. 16 proposto.
ABRAGAS	Art. 24	II - comercializar ao consumidor final quantidades superiores a 5 (cinco) 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, a fim de garantir as condições de armazenamento para consumo próprio estabelecidas no item 4.2 da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; Inserir parágrafo - a comercialização que se trata no parágrafo II será permitida acima de 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, desde que comprovado o uso do GLP pelo consumidor, através da atividade no CNPJ o qual a nota fiscal foi emitida, (Ex: granjas, cozinhas industriais,	Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; 4.2 Para locais que armazenem, para consumo próprio, cinco ou menos recipientes transportáveis, com massa líquida de até 13 kg de GLP, cheios, parcialmente cheios ou vazios, devem ser observados os seguintes requisitos: a) possuir ventilação natural; b) preferencialmente protegido do sol, da chuva e da umidade;

		Restaurantes, etc.)	
FECOMBUSTIVEIS	Art. 24	II - comercializar ao consumidor final quantidades superiores a 5 (cinco) 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, a fim de garantir as condições de armazenamento para consumo próprio estabelecidas no item 4.2 da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; Inserir parágrafo - a comercialização que se trata no parágrafo II será permitida acima de 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, desde que comprovado o uso do GLP pelo consumidor, através da atividade no CNPJ o qual a nota fiscal foi emitida, (Ex: granjas, cozinhas industriais, Restaurantes, etc.)	Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; 4.2 Para locais que armazenem, para consumo próprio, cinco ou menos recipientes transportáveis, com massa líquida de até 13 kg de GLP, cheios, parcialmente cheios ou vazios, devem ser observados os seguintes requisitos: a) possuir ventilação natural; b) preferencialmente protegido do sol, da chuva e da umidade;
SINCEGAS-CE	Art. 24.	II - comercializar ao consumidor final quantidades superiores a 5 (cinco) 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, a fim de garantir as condições de armazenamento para consumo próprio estabelecidas no item 4.2 da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; Inserir III- a comercialização será permitida acima de 3 (três) recipientes transportáveis de GLP, desde que comprovado o uso do GLP pelo consumidor, através da atividade no CNPJ o qual a nota fiscal foi emitida, (Ex: granjas, cozinhas industriais, Restaurantes etc.	Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008; 4.2 Para locais que armazenem, para consumo próprio, cinco ou menos recipientes transportáveis, com massa líquida de até 13 kg de GLP, cheios, parcialmente cheios ou vazios, devem ser observados os seguintes requisitos: a) possuir ventilação natural; b) preferencialmente protegido do sol, da chuva e da umidade;
Revenda Mello Santos Gás/ Simões Filho/BA	Art. 24	Aumentar o prazo de 30 para 60 dias para protocolizar os documentos dos Bombeiros.	Porque para se ter o certificado dos Bombeiros é necessário primeiro a autorização da Prefeitura, que depende de mais de 30 dias para sair.
SINREVGAS/BA	Art. 24	Aumentar o prazo de 30 para 60 dias para protocolizar os documentos dos Bombeiros.	Porque para se ter o certificado dos Bombeiros é necessário primeiro a autorização da Prefeitura, que depende de mais de 30 dias para sair.
SINDIGÁS	Art. 24, I	I - condicionar a revenda de recipientes transportáveis de GLP cheios ao consumidor à revenda de outro produto ou à prestação de outro serviço;	Entendemos que é importante deixar claro ao longo do artigo que se trata de recipiente de GLP cheio.
SFI	Inc. II do art. 24	Nova redação <i>“Art. 24. É vedado ao revendedor varejista de GLP:</i>	Importante ressaltar que o item 4.2 da Norma ABNT 15514 não impede que ninguém tenha mais de 5 botijões

		<i>II - comercializar ao consumidor final quantidades superiores a 5 (cinco) recipientes transportáveis de GLP.</i>	armazenados em seu estabelecimento, desde que os armazene conforme prescrito.
SINDIGÁS	Art. 24, II	II - comercializar ao consumidor direto quantidades superiores a 5 (cinco) recipientes transportáveis de GLP cheios , a fim de garantir as condições de armazenamento para consumo próprio estabelecidas no item 4.2 da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, salvo se o consumidor comprovar que possui área de armazenamento compatível com a quantidade a ser adquirida, na forma da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008;	Caso o consumidor possua área de armazenamento compatível, desde que não realize comercialização (revenda) do produto, entendemos que é viável a aquisição de mais do que 5 recipientes transportáveis cheios de GLP por consumidor. A Norma ABNT NBR 15514:2007 (consultada em: http://www.anp.gov.br/?dw=58202) versão corrigida 2008 não veda expressamente a aquisição de recipientes cheios de GLP pelo consumidor direto em quantidade superior a cinco unidades, mas tão somente exige que sejam observadas as normas de segurança necessárias para armazenamento. Desse modo, o consumidor poderá adquirir mais de cinco recipientes cheios de GLP, desde que preencha os seguintes requisitos: (i) possuir ventilação natural; (ii) preferencialmente protegido do sol, da chuva e da unidade; (iii) estar afastado de outros produtos inflamáveis, de fonte de calor e de faíscas; (iv) estar afastado, no mínimo, de 1,5 m de ralos, caixas de gorduras e de esgotos, bem como de galerias subterrâneas e similares. (Anexo 1 – item 4.2 (pág. 16)) Importante conceituar que em toda esta minuta entendemos que a definição de consumidor ou consumidor direto insere todo ou qualquer adquirente de GLP que o compre para consumo ou como insumo, diferentemente da definição do Código de Defesa do Consumidor no qual o Consumidor Final é considerado unicamente o Consumidor que adquire para consumo, não o que adquire o produto, ou serviço, como insumo.
SFI	Inc. III do art. 24	Exclusão do inciso III do artigo 24.	Há estabelecimentos que adquirem botijão de GLP e não são autorizados pela Agência, como: creche, padaria, escolas, bares, entre outros.
Regulação SAB/ANP	Art. 24, inc. III	III - comercializar recipientes transportáveis de GLP com outro revendedor que não seja pessoa jurídica não autorizada pela ANP ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP;	Para maior clareza do texto.

SINDIGÁS	Art. 24, III	III - comercializar recipientes transportáveis de GLP cheios com pessoa jurídica que tenha por finalidade a comercialização de recipiente transportáveis de GLP cheios a terceiros, sem que a mesma possua autorização expedida pela ANP ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP;	Apenas deixar claro que trata-se de venda para revenda de recipientes cheios.
MOVIMENTAÇÕES \SAB	Art. 24 - III	Retirar o inciso.	A redação, como está, veda a comercialização para um restaurante, uma padaria, uma escola etc. que podem precisar do GLP para uso próprio.
SINDIGÁS	Art. 24, V	V – comercializar recipientes transportáveis de GLP cheios com capacidade superior a 90 quilogramas de GLP;	Desta forma limita-se a atuação da revenda ao GLP comercializado em recipientes transportáveis cheios , para os fins mais conhecidos e correntes, cujos usos são feitos com os recipientes de até 90 kg (comercializados pela revenda).
Regulação SAB/ANP	Art. 24, inc. VI	VI - comercializar recipientes transportáveis cheios de GLP que não atendam aos prazos de requalificação, de acordo com a Resolução ANP nº 40, de 31 de julho de 2014, ou outra que venha a substituí-la, Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008, bem como suas posteriores alterações/atualizações, devendo armazená-los para devolução ao distribuidor, nos termos da regulamentação vigente; e	Correção da citação no texto.
ASMIRG-BR	Art. 24	VI - comercializar recipientes transportáveis cheios de GLP que não atendam aos prazos de requalificação, devendo armazená-los com destaque que identificam impróprios ao uso, e comunicar a ANP através de seu site www.anp.gov.br , para devidas medidas administrativas, nos termos da regulamentação vigente; e	A devolução do recipiente impróprio ao uso só pode ocorrer após comunicado oficial a ANP sob pena do Revendedor responder por crime de ocultação de prova.
SINDIGÁS	Art. 24, VII, alínea b	b) Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros ou demais entidades competentes	Em algumas situações, outros órgãos são competentes para realizar a vistoria, como a Capitania dos Portos, em caso de embarcações.
SINDIGÁS	Art. 24, § 2º	§ 2º Caso o revendedor varejista de GLP não disponha do Certificado de Vistoria ou documento equivalente de Corpo de Bombeiros ou outra entidade competente , será notificado para, no prazo de até 30 (trinta) dias, protocolizar o documento pendente na ANP, sob pena de aplicação de penalidade nos termos da Lei nº 9.847, de 26 de outubro de 1999.	Em algumas situações, outros órgãos são competentes para realizar a vistoria, como a Capitania dos Portos, em caso de embarcações. Entendemos que é devida a exclusão de referência do artigo 30 da minuta de resolução, pois este não trata de revogação.

Regulação SAB/ANP	Art. 25, inc. I	I - manter atualizados, no ponto de revenda de GLP, os documentos referentes ao processo de outorga da autorização, de que trata a presente Resolução, para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, observado o § 2º do art. 24;	Inclusão da citação no texto.
Regulação SAB/ANP	Art. 25, inc. III	III - exibir os preços praticados dos recipientes transportáveis de GLP cheios em painel de preços na entrada do ponto de revenda de GLP;	Para maior clareza do texto
ASMIRG-BR	Art. 25	III - exibir os preços praticados dos recipientes transportáveis de GLP cheios em painel de preços identificando a(s) distribuidora (s).	Visa atender exigência do Código Defesa do Consumidor
ASMIRG-BR	Art. 25	V - i) respectivos telefones da revenda e da assistência técnica ofertada pela Distribuidora ao consumidor;	A Assistência Técnica fica limitada a Distribuidora que mantém em seu quadro de funcionários profissionais capacitados a este serviço, o setor revenda além de não disponibilizar este serviço especializado, estaria nesse momento assumindo responsabilidades cabíveis exclusivamente a Distribuidora.
Regulação SAB/ANP	Art. 25, inc. VI	VI - dispor no estabelecimento de balança decimal, em perfeito estado de conservação e funcionamento, certificada pelo INMETRO para aferição, pelo consumidor, do peso do recipiente transportável de GLP;	Para maior clareza do texto
Regulação SAB/ANP	Art. 25, inc. VII	VII - receber, quando do atendimento ao consumidor, recipiente transportável vazio de qualquer marca de distribuidor de GLP autorizado pela ANP; VII - receber de revendedor varejista de GLP ou de consumidor final recipientes transportáveis de GLP cheios, parcialmente utilizados e/ou vazios, de qualquer capacidade;	Para maior clareza do texto
FENG - Associação Nacional de Sindicatos e Empresários Revendedores de Gás Liquefeito de Petróleo	Art. 25. Inc. VIII	Propõe-se que seja inserida na minuta uma seção dedicada ao estabelecimento de determinados requisitos técnico-profissionais para instalação, manuseio e manutenção de cilindros transportáveis acima de 13 kg, a fim de promover a qualificação da revenda, garantido, assim, a segurança dos colaboradores e dos consumidores.	A FENG entende que, para manuseio, instalação e manutenção de cilindros transportáveis acima de 13 kg, é necessário que a revendedora fornecedora esteja qualificada e devidamente treinada. Isso porque o manuseio de cilindros acima de 13 kg, por representar maior potencial de dano e risco do que os cilindros de 13 kg e inferiores e por exigir a observância de requisitos técnicos mais complexos, demanda maior profissionalização e treinamento por parte das revendas e impõe a adoção de condições de segurança mais rígidas.

			Com base na situação atual do mercado de revenda de GLP, a FENG entende que somente as revendas de classe III e acima estariam aptas a revender cilindros transportáveis acima de 13 kg, dado o nível de treinamento e profissionalização exigidos para a realização das atividades envolvendo tais cilindros. Nesse sentido, é recomendável que a ANP discuta, nesta oportunidade de alteração normativa, a adoção de critérios mínimos de segurança e de qualificação, além dos já adotados, para a habilitação das revendas à comercialização de cilindros transportáveis acima de 13 kg. Por exemplo, em relação ao manuseio dos cilindros, uma exigência plausível é a de que depósitos de revenda de classe III e acima disponham de plataformas elevadas para carga e descarga e que os caminhões utilizados na entrega possuam elevadores hidráulicos, de forma a evitar que os cilindros sejam jogados do caminhão no momento da descarga, como se verifica ostensivamente na prática. No entendimento da FENG, esses e outros possíveis cuidados contribuem para a garantia da segurança e integridade tanto dos colaboradores como dos próprios consumidores de tais produtos.
Regulação SAB/ANP	Art. 25, inc. IX	IX – comercializar recipientes transportáveis cheios de GLP com peso igual a sua tara mais o peso previsto de produto; IX – comercializar recipientes transportáveis de GLP cheios, com massa total igual à sua tara acrescida da massa do produto, observadas a capacidade nominal do recipiente e as tolerâncias metrológicas previstas em documentos específicos;	Para maior clareza do texto
SINDIGÁS	Art. 25, IX	IX - comercializar recipientes transportáveis de GLP cheios, com massa total igual à sua tara acrescida da massa do produto, observadas a capacidade nominal do recipiente e as tolerâncias metrológicas previstas em documentos específicos expedidos pelas entidades competentes.	As questões metrológicas são estatuídas pelo INMETRO, o qual prevê tolerâncias nessas medições. Caso não se faça a ressalva ora proposta, consideramos que os fiscais da ANP poderão ser induzidos a erro de deixar de admitir as tolerâncias metrológicas estatuídas pelo ente competente.

			Além disto, é preciso que haja harmonia e coerência normativa entre os expedientes da ANP e das demais entidades competentes, ao menos na esfera federal. Encontra-se ainda em coerência com o inciso X, do Art. 45, da minuta de resolução objeto da Consulta Pública n. 6/15 (normas da distribuição de GLP).
COPAGAZ	Art. 25, IX	IX - comercializar recipientes transportáveis cheios de GLP com peso igual a sua tara mais o peso previsto de produto, em conformidade com a tolerâncias metrológicas previstas em documentos específicos;	A observância da tolerância metrológica referente a apuração de peso e tara é uma definição legal e plenamente aceita por todos os órgãos públicos, inclusive pela própria ANP, haja vista sua inserção no artigo 36, inciso XVII da atual Res. 15/2005, bem como no artigo 45, inciso X da minuta do distribuidor.
ASMIRG-BR	Art. 25	IX – Verificação no ato da venda ou entrega ao consumidor os recipientes transportáveis cheios de GLP com peso igual a sua tara mais o peso previsto de produto;	Inviabilidade de conferência enquanto dentro da área de armazenamento, onde ocorre o fluxo de abastecimento da Revenda.
Siderval SFI/BA	Novo inciso do Artigo 25	XII – manter, no ponto de revenda de GLP, bem como disponibilizar aos agentes de fiscalização, no ato de fiscalização, cópia de certificado de participação em treinamento que tenha ocorrido há até 05 (cinco) anos com carga horária mínima de 16 horas de ao menos um participante do quadro societário ou de funcionário do revendedor varejista de GLP, nos termos definidos pelo § 5º do Art. 5º da presente Resolução, e onde conste explicitamente na ementa do treinamento a Resolução ANP nº 70, de 20 de dezembro de 2011, ou outra que venha a substituí-la, requisitos mínimos para armazenamento de recipientes transportáveis de GLP, nos termos da Norma ABNT NBR 15514:2007 versão corrigida 2008 e as obrigações e vedações para o revendedor varejista de GLP nos termos da presente Resolução;	Disponibilizar para a fiscalização comprovação de que preposto da revenda passou por treinamento em segurança das instalações e obrigações do revendedor perante a ANP nos últimos cinco anos.
Siderval SFI/BA	Novo Inciso do Artigo 25	XIII – manter, no caso de revendedor vinculado, à disposição da fiscalização por um prazo mínimo de 2 (dois) anos as fichas impressas devidamente assinadas que comprove atendimento ao disposto nos incisos XXIX e XXX conforme modelo e orientações no ANEXO I da Resolução ANP XXX de 99/99/9999 <Nova Resolução de DR GLP>;§1 º As fichas mencionadas no inciso XII deste artigo devem estar disponíveis a partir do	Deixar disponível à fiscalização a comprovação da verificação de segurança realizada pela distribuidora no caso de revendedor vinculado.

		dia 15 (quinze) do mês subsequente à verificação dos requisitos mínimos do revendedor varejista vinculado. Os documentos devem estar disponíveis no endereço da instalação do CNPJ verificado; §2º O cumprimento das obrigações previstas nos incisos XXIX, XXX, XXXI, XXXII, XXXIII e XXXIV da Resolução ANP Nº XXX de 99/99/9999 <Nova Resolução ANP para Distribuidor de GLP> para os novos revendedores de GLP vinculados em decorrência de novas autorizações ou em decorrência de alteração cadastral referente à opção de exibir marca comercial de um distribuidor é obrigatório, respectivamente, a partir do trimestre seguinte à publicação da autorização do revendedor varejista de GLP no DOU e a partir do trimestre seguinte à data de alteração cadastral do revendedor varejista de GLP; §3º Fica estabelecido um prazo de até 01 (uma) hora para cumprir a obrigação prevista no inciso XIII. O prazo será contado a partir do momento que a fiscalização requisitar as fichas de verificação das condições mínimas de segurança exigidas pela ANP para revendedor varejista de GLP.	
SINDIGÁS	Art. 25,	Inserir: Parágrafo § 1º - O revendedor de GLP deverá enviar, até o dia 15 (quinze) de cada mês, os dados referentes à sua comercialização de GLP do mês anterior, por meio de envio de arquivo eletrônico a ser definido conforme modelo anexo, seguindo calendário de implementação em anexo.	Um dos mais louváveis propósitos da ação da fiscalização da ANP sobre o mercado, especialmente sobre os revendedores, é o combate ao comércio irregular de GLP (conhecido como comércio clandestino). Aos postos revendedores de GLP é permitido comercializar produtos no atacado, ou seja, vender para outros revendedores. Como um revendedor pode adquirir produtos de outro revendedor, qualquer tentativa que se faça no sentido de garantir que revendedores não adquiram recipientes além da capacidade de armazenamento que possuem, só poderá ser efetiva se existir algum mecanismo de controle e rastreamento, que permita cruzar dados e obter informação que indique que um revendedor adquiriu produto além da sua capacidade de armazenamento. Isto pode direcionar melhor as ações fiscalizatórias da ANP, economizando tempo de trabalho dos fiscais e até o erário público. A LCA, no parecer sobre Lógica

			Econômica e Efeitos Esperados de Distintos Arranjos para a Comercialização de GLP Envasado no Brasil (Anexo 5), corrobora nosso entendimento, conforme se verifica <i>in verbis</i>: <i>Nota-se que o atual marco regulatório não se atentou à necessidade de impor aos revendedores que atuam no mercado de atacado as mesmas exigências feitas ao agente distribuidor no que diz respeito ao envio de informações para a ANP. Os revendedores não estão obrigados a enviar dados de venda ao Sistema de Informações de Movimentação de Produtos (SIMP), que permite à ANP monitorar o fluxo de derivados do petróleo na cadeia a jusante. Entendemos que esta obrigação adicional faria com que os revendedores fornecessem à ANP dados de comercialização por meio eletrônico quando operando no mercado atacadista. Ou seja, isso não cria dificuldades adicionais de operação para os revendedores, sem efeito, portanto, nas condições de entrada no mercado e na estrutura de custos dos agentes.</i> A rastreabilidade das operações feitas no atacado, que venha a dar maior efetividade nesse combate empreendido pela ANP, poderia dar um salto de qualidade, com a criação de um sistema tecnológico de controle de informações, como já ocorre com as distribuidoras, através do SIMP. O simples dever de prestar essas informações à ANP teria o condão, em muitos casos, de inibir operações contrárias às normas regulatórias. Além do que, permitiria à ANP a realização de operações de inteligência e até mesmo notificações e autuações de maneira remota. Com o advento de facilidades eletrônicas para a realização de atos comerciais, consideramos que deve ser criado um parágrafo primeiro neste artigo, determinando um mecanismo de envio de informações, por via eletrônica, à ANP, acerca dos movimentos comerciais de vasilhames de GLP cheios realizados pelo revendedor autorizado. Em pesquisa com as nossas associadas, concluímos que o calendário poderia ser implementado à partir da região Sul do país, tendo a região Norte como fase final. Importante notar que o cruzamento de dados, sejam de entrada ou de saída dos Revendedores de GLP, cruzados com os dados das Distribuidoras poderão criar para a ANP uma base de dados poderosa, assim como a melhor identificação de como a malha de atendimento da venda ao atacado se dá
--	--	--	---

			neste setor tão capilarizado. <i>"Entendemos que o marco atual possa ser aprimorado, ao se conferir simetria em termos de obrigações regulatórias a distribuidores e revendedores, que atuam, respectivamente, no varejo e no atacado – no que diz respeito ao envio de informações para a ANP. Ou seja, entende-se que os revendedores que comercializam GLP envasado cheio para outros revendedores devem contribuir com a ANP fornecendo informações sobre a destinação de suas vendas, assim como já o fazem as distribuidoras.</i> <i>Esse aprimoramento se aproxima do propósito explicitado pela ANP na pré-consulta pública supracitada ao conferir maior acurácia à base de dados da ANP, que tem papel relevante na transparência e disponibilidade de informações para os agentes do setor. Espera-se com isso restrições às fraudes fiscais de ICMS e às vendas para clandestinos, o que contribui para o ambiente competitivo.</i> <i>Restrições à comercialização, por outro lado, podem reduzir a rivalidade entre os agentes ao criar reserva de mercado sem nenhuma contrapartida positiva para a sociedade. Ao contrário, é possível que isto gere menor eficiência no abastecimento, com a construção de arranjos alternativos de suprimento, e restrições à competição. Os dois efeitos tendem a gerar pressão positiva sobre o preço, prejudicando o consumidor final."</i> (Anexo 5 - LCA Soluções estratégicas em economia, Lógica Econômica e Efeitos Esperados de Distintos Arranjos para a Comercialização de GLP Envasado no Brasil, 2014, p. 22)
SINDIGÁS	Art. 25 §2º	Parágrafo 2º - Caso o revendedor de GLP não consiga encaminhar os dados previstos no parágrafo 1º deste artigo, poderá protocolizá-los, dentro do mesmo prazo e de acordo com a mesma formatação, em qualquer um dos escritórios da ANP, bem como encaminhá-los pelos correios.	Previsão importante para os casos de problemas eventuais para envio de documentos, ou mesmo para os revendedores que não tenham facilidade para o seu envio por meio eletrônico.
SINDIGÁS	Art. 25-A	Inserir: DO ENVIO DE DADOS DE MOVIMENTAÇÃO (RENUMERAR) Art. 25-Aº. O revendedor de GLP deverá enviar, até o dia 15 (quinze) de cada mês, a sua comercialização de GLP, referente ao mês anterior, por meio do envio do arquivo	A exigência de fornecimento de dados pela revenda ao SIMP tem por objetivo aumentar a rastreabilidade das vendas de GLP através de cruzamento de informações entre as distribuidoras e a revenda, bem como entre as próprias revendas, tornando a fiscalização preventiva da ANP mais efetiva, reduzindo, com isso, a informalidade das vendas no

		eletrônico DPMP, nos termos do artigo 1º, VII, da Resolução ANP nº 17, de 31 de agosto de 2004, ou de outra que venha a substituí-la, mesmo nos meses em que não haja comercialização de produto. § 1º O revendedor de GLP que, porventura, possuir dificuldade de encaminhar o DPMP por meio do envio do arquivo eletrônico, poderá protocolizar na ANP mídia eletrônica com as informações referentes aos meses de competência. § 2º A ANP divulgará no endereço eletrônico www.anp.gov.br a relação de revendedores que se encontram interditados nos termos deste artigo, sendo vedada a comercialização de GLP por todos os seus estabelecimentos.	setor. Fazer referência ao Anexo 5, extraindo do item 3 trecho que fale sobre a correção da simetria, ainda seja estipulado prazo para tal).
Regulação SAB/ANP	Art. 26	Art. 26. Fica vedado ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP participação no quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como o exercício da atividade de revenda varejista de GLP.	Nota Técnica nº 151/15 - Vedação à verticalização.
ABRAGAS	Art. 26	Art. 26. O distribuidor de GLP autorizado pela ANP poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como poderá ter um ou mais de seu(s) estabelecimento(s) filial(is) autorizado(s) ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP. Nova redação Art.26º Fica vedado ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP, participação no quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como o exercício da atividade de revenda varejista de GLP	Entendemos que a participação das distribuidoras no segmento de revenda acarreta efeitos anticompetitivos no mercado varejista, interferindo na dinâmica de formação de preços, logística, e até mesmo nos investimentos e potenciais investimentos a serem realizados por empresas revendedoras. De maneira análoga, no mercado de revenda de combustíveis automotivos a ANP já proíbe a verticalização (Resolução 41/2013, art. 26), pois sabe-se que a participação das distribuidoras no segmento de revenda seria indesejável do ponto de vista da livre concorrência, da livre iniciativa e do amadurecimento do mercado. Confirmando o acerto do modelo regulatório que proíbe a verticalização no mercado de combustíveis líquidos, há farta jurisprudência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, como se vê do recente julgamento do Processo Administrativo 08012.004736/200542, julgado em março de 2015. Relator Conselheiro Márcio de Oliveira: “a proibição prevista na Portaria ANP 116/2000 se

			refere exclusivamente à restrição de atuação de distribuidoras de combustíveis no mercado de varejo, isto é, a influência de distribuidores sobre as decisões e estratégias empresariais dos postos revendedores é ilegal. (...) 364. Conforme entendimento deste Tribunal, a proibição de atuação de distribuidoras de combustíveis no mercado de revenda visa justamente evitar a construção de novas barreiras de entrada no varejo”. No mesmo sentido, veja-se o entendimento do Conselheiro Carlos Ragazzo, no julgamento do Processo Administrativo 08012.005545/1999-16: “A proibição de verticalização estava originalmente vinculada a uma preocupação com potenciais condutas anticompetitivas. Embora não seja explícito na Portaria ANP 116/2000, não é difícil imaginar que o objetivo regulatório poderia estar relacionado, <i>inter alia</i>, com a proposta, no sentido de evitar (ou reduzir quando possível) o risco de fechamento de mercado (por meio, por exemplo, do possível aumento dos custos dos rivais), de facilitação de prática de condutas coordenadas (já que seria mais fácil para a indústria identificar os agentes que estariam desviando de um acordo oclusivo) e de criação de dificuldades para a entrada no mercado (a ponto, por exemplo, de tornar a entrada suficiente apenas quando for simultânea na revenda e na distribuição).” Por isso, e tendo em conta que as distribuidoras, no atual marco regulatório, realizam mais de 20% de share (por meio de vendas diretas) no mercado da revenda varejista, entendemos plenamente acertadas as conclusões da Nota Técnica N. 151/SAB/ANP, como forma de preservar e fomentar não apenas a livre concorrência e a livre iniciativa, como também como meio idôneo para o regular desenvolvimento e amadurecimento do mercado típico da revenda varejista de GLP, já plenamente capilarizada em todo o território nacional e com habilidades técnicas e capacidade para todos os serviços de pós-venda e assistência técnica ínsitos à atividade do comércio varejista, sempre próximo do consumidor final e conhecer de seus anseios e interesses.
--	--	--	---

			Importante salientar que, os 27,7% citados na N.151/SAB/ANP, referente ao GLP comercializado em recipientes P20, P45, P90, que estes são produtos de um segmento diferenciado, com preços diferente do GLP comercializado em P13, e de usos específicos. No modelo comercial atual, a revenda de GLP enfrenta uma concorrência desleal com as distribuidoras, (poder econômico das distribuidoras), assumem o pós-venda fazendo assistência técnica gratuita inclusive para as vendas praticadas pelas distribuidoras. Com o fim da verticalização, o revendedor atenderá o consumidor com mais atenção e qualidade, pois não estará mais fazendo pós-venda onde ele não comercializou.
Amauri Artimos da Matta Promotor de Justiça/MG – Procon Estadual	Art. 26	Nova redação: “Art. 26. O distribuidor de GLP autorizado pela ANP não poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP”.	Se aprovado o fim da verticalização, esse artigo pretende impedir que a Distribuidora de GLP atue na revenda do produto, através de uma outra empresa, o que também é proibido na regulação de combustíveis automotivos.
FENG - Associação Nacional de Sindicatos e Empresários Revendedores de Gás Liquefeito de Petróleo	Art. 26.	<i>“Art. 26. Ficam vedados ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, assim como a participação no quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP.”</i>	A FENG entende que a sugestão de vedação à atuação das distribuidoras nas atividades de comercialização de GLP com o consumidor final originalmente proposta pela SAB deve ser acatada. Em razão da posição dominante das distribuidoras – tal como indicado na Nota Técnica 151/SAB –, sua presença no mercado de revenda tende a ser prejudicial aos revendedores, à concorrência e, em última análise, aos consumidores. A FENG, corroborando o entendimento desta Superintendência, elaborou parecer em que foram avaliados os impactos concorrenciais da verticalização no mercado de GLP no Brasil. O referido parecer encontra-se anexo a este documento.
SINDIGÁS	Art. 26	Art. 26. O distribuidor de GLP autorizado pela ANP poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como poderá ter um ou mais de seu(s) estabelecimento(s) filial(is) autorizado(s) ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP.	A ANP andou bem ao manter a permissão de integração vertical no mercado de GLP. Assim, essa agência reguladora, se alinha com o que de mais atual existe em termos de avaliação econômica sobre o assunto da integração vertical. A Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda, a propósito de debate análogo levado a

			efeito acerca da regulação da atividade de revenda de combustíveis líquidos, já se manifestou acerca do tema, valendo a transcrição do trecho do Parecer Analítico sobre Regras Regulatórias nº 110/COGUN/COGEN/SEAE/MF, ofertando na Parecer Analítico sobre Regras Regulatórias nº 110/COGUN/COGEN/SEAE/MF (§ 20) (Anexo 3). <i>"Por isso, a flexibilização da vedação à integração vertical pode ser um incentivo para aumentar a concorrência no segmento de distribuição e até de revenda. Tal incentivo deve ser um contraponto à preocupação de fechamento de mercado, facilitação de acordos de conluio e maiores barreiras à entrada que justificariam uma proibição à integração vertical entre distribuidor e revendedor. Por fim, além de produzir ganhos concorrenciais, a revisão da proibição pode aumentar a eficiência econômica por meio da redução de custos de transação. Tais temas poderiam ser aprofundados na eventualidade de abertura de consulta pública pela agência reguladora."</i> Em semelhante entendimento vai o artigo escrito pelo Professor José Tavares de Araújo Jr (O Atual Marco Regulatório do Setor de GLP: Uma Avaliação, 2014), cujo trecho adiante transcrito bem o expressa (Anexo 7 - pgs. 11 e 12): <i>"Um ponto estabelecido na literatura econômica, e ratificado em mais de um século de 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. Por um lado, a competição é intensa entre as distribuidoras, e nenhuma delas teria poder para impor unilateralmente condutas oportunistas no setor de revenda, onde atuam cerca de 60 mil firmas. Por outro lado, devido à complexidade da logística de distribuição – onde o produto é engarrafado em 52 localidades e vendido em 5.560 municípios – seria antieconômico integrar verticalmente</i>
--	--	--	---

		<i>as atividades de distribuição e revenda numa única empresa. Assim, a estratégia empresarial mais conveniente para uma distribuidora é a de estabelecer uma rede nacional de revendedores. Entretanto, em circunstâncias excepcionais, como, por exemplo, em locais próximos às unidades de engarrafamento, a venda direta ao consumidor final pode ser mais eficiente. Isto não significa, obviamente, que o mercado de revenda seja um foco relevante para estas empresas. Atualmente, tais operações representam menos de 5% do consumo de GLP no país. Vedar esta prática seria irracional."</i> Vem a calhar ainda a citação de trechos de Parecer Econômico obtido pelo Sindigás, exarado pela LCA Consultoria Econômica (Lógica Econômica e Efeitos Esperados de Distintos Arranjos para a Comercialização de GLP Envasado no Brasil), que seguem nessa mesma balada (pgs. 20 e 21): "A despeito de se identificar lógica econômica que apoie e justifique vendas diretas, não se encontra nesse mercado características que justifiquem como predominante a estratégia de integração vertical plena. O conceito de dupla margem, por exemplo, não se aplica nesta situação, pois não há monopólio nos dois segmentos de mercado. A situação de dupla margem ocorre quando há possibilidade de poder de mercado tanto na distribuição quanto na revenda. Como cada um dos agentes busca, individualmente, a maximização dos lucros, ambos cobrarão uma margem sobre o preço do produto vendido.³⁷ A consequência da dupla margem é um preço final ao consumidor maior do que ele encontraria caso houvesse uma integração vertical da cadeia. Em tal situação, a integração vertical traria um arranjo mais eficiente, gerando ganhos às firmas e aos consumidores. Entretanto, esse caso não é aplicável à cadeia de GLP, em que se observa grande número de revendedores atuando no varejo (cerca de 56 mil) e rivalidade entre os distribuidores nos mercados estaduais." Some-se a todas estas considerações o fato de que o impedimento de que o Distribuidor atue na revenda de GLP, por consequência indesejada, impede preventivamente que um revendedor que experimentando um crescimento importante em sua atuação na revenda mova-se ao posto de Distribuidor, pois ao alcançar a massa crítica que o viabilizaria a tornar-se
--	--	---

			um Distribuidor o mesmo se veria obrigado, por norma, a desfazer-se dos ativos que viabilizaram sua chegada a nova categoria comercial. Quaisquer práticas econômicas que sejam consideradas como desleais, sejam praticadas por qualquer elo da cadeia de Produção/Distribuição/ Revenda deve, no nosso entender, merecer denúncia junto ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, mas não justifica-se a criação de vedação preventiva, uma vez que esta vedação de atuação das Distribuidoras no comércio varejista, em verdade, inibiria, potencialmente, a concorrência. <i>Entendemos que o marco atual possa ser aprimorado, ao se conferir simetria em termos de obrigações regulatórias a distribuidores e revendedores, que atuam, respectivamente, no varejo e no atacado – no que diz respeito ao envio de informações para a ANP. Ou seja, entende-se que os revendedores que comercializam GLP envasado cheio para outros revendedores devem contribuir com a ANP fornecendo informações sobre a destinação de suas vendas, assim como já o fazem as distribuidoras.</i> <i>Esse aprimoramento se aproxima do propósito explicitado pela ANP na pré-consulta pública supracitada ao conferir maior acurácia à base de dados da ANP, que tem papel relevante na transparência e disponibilidade de informações para os agentes do setor. Espera-se com isso restrições às fraudes fiscais de ICMS e às vendas para clandestinos, o que contribui para o ambiente competitivo.</i> <i>Restrições à comercialização, por outro lado, podem reduzir a rivalidade entre os agentes ao criar reserva de mercado sem nenhuma contrapartida positiva para a sociedade. Ao contrário, é possível que isto gere menor eficiência no abastecimento, com a construção de arranjos alternativos de suprimento, e restrições à competição. Os dois efeitos tendem a gerar pressão positiva sobre o preço, prejudicando o consumidor final."</i> (Anexo 5 - LCA Soluções estratégicas em economia, Lógica Econômica e Efeitos Esperados de Distintos Arranjos para a Comercialização de GLP Envasado no Brasil, 2014, p. 22)
--	--	--	--

FECOMBUSTIVEIS	Art. 26	Art. 26. O distribuidor de GLP autorizado pela ANP poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como poderá ter um ou mais de seu(s) estabelecimento(s) filial(is) autorizado(s) ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP. Nova redação Art.26° Fica vedado ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP, participação no quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como o exercício da atividade de revenda varejista de GLP	Entendemos que a participação das distribuidoras no segmento de revenda acarreta efeitos anticompetitivos no mercado varejista, interferindo na dinâmica de formação de preços, logística, e até mesmo nos investimentos e potenciais investimentos a serem realizados por empresas revendedoras. De maneira análoga, no mercado de revenda de combustíveis automotivos a ANP já proíbe a verticalização (Resolução 41/2013, art. 26), pois sabe-se que a participação das distribuidoras no segmento de revenda seria indesejável do ponto de vista da livre concorrência, da livre iniciativa e do amadurecimento do mercado. Confirmando o acerto do modelo regulatório que proíbe a verticalização no mercado de combustíveis líquidos, há farta jurisprudência do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, como se vê do recente julgamento do Processo Administrativo 08012.004736/200542, julgado em março de 2015. Relator Conselheiro Márcio de Oliveira: “a proibição prevista na Portaria ANP 116/2000 se refere exclusivamente à restrição de atuação de distribuidoras de combustíveis no mercado de varejo, isto é, a influência de distribuidores sobre as decisões e estratégias empresariais dos postos revendedores é ilegal. (...) 364. Conforme entendimento deste Tribunal, a proibição de atuação de distribuidoras de combustíveis no mercado de revenda visa justamente evitar a construção de novas barreiras de entrada no varejo”. No mesmo sentido, veja-se o entendimento do Conselheiro Carlos Ragazzo, no julgamento do Processo Administrativo 08012.005545/1999-16: “A proibição de verticalização estava originalmente vinculada a uma preocupação com potenciais condutas anticompetitivas. Embora não seja explícito na Portaria ANP 116/2000, não é difícil imaginar que o objetivo regulatório poderia estar relacionado, <i>inter alia</i>, com a proposta, no sentido de evitar (ou reduzir quando possível) o risco de fechamento de mercado (por meio, por exemplo, do possível aumento dos custos dos rivais), de facilitação de prática de condutas coordenadas (já que seria mais fácil para a indústria identificar os agentes que estariam desviando de um acordo oclusivo) e de criação de dificuldades para a entrada no mercado (a ponto, por exemplo, de tornar a entrada suficiente apenas quando for simultânea na revenda e na distribuição).” Por isso, e tendo em conta que as distribuidoras, no atual marco regulatório, realizam mais de 20% de share (por meio de
----------------	---------	--	--

			vendas diretas) no mercado da revenda varejista, entendemos plenamente acertadas as conclusões da Nota Técnica N. 151/SAB/ANP, como forma de preservar e fomentar não apenas a livre concorrência e a livre iniciativa, como também como meio idôneo para o regular desenvolvimento e amadurecimento do mercado típico da revenda varejista de GLP, já plenamente capilarizada em todo o território nacional e com habilidades técnicas e capacidade para todos os serviços de pós-venda e assistência técnica ínsitos à atividade do comércio varejista, sempre próximo do consumidor final e conhecer de seus anseios e interesses. Importante salientar que, os 27,7% citados na N.151/SAB/ANP, referente ao GLP comercializado em recipientes P20, P45, P90, que estes são produtos de um segmento diferenciado, com preços diferente do GLP comercializado em P13, e de usos específicos. No modelo comercial atual, a revenda de GLP enfrenta uma concorrência desleal com as distribuidoras, (poder econômico das distribuidoras), assumem o pós-venda fazendo assistência técnica gratuita inclusive para as vendas praticadas pelas distribuidoras. Com o fim da verticalização, o revendedor atenderá o consumidor com mais atenção e qualidade, pois não estará mais fazendo pós-venda onde ele não comercializou.
SINCEGAS-CE	Art. 26	Alterar redação deste artigo Art. 26. -O distribuidor de GLP autorizado pela ANP poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como poderá ter um ou mais de seu(s) estabelecimento(s) filial(is) autorizado(s) ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP. Art. 26. Fica vedado ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP, participação no quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como o exercício da atividade de revenda varejista de GLP	Nota Técnica 151/SAB/2015 Observa-se que os distribuidores possuem uma parcela significativa na comercialização de recipientes transportáveis de 20kg e 45kg diretamente aos consumidores, representando 27,44% em relação ao mercado total. No Capítulo II da Nota Técnica nº 084/CDC/2014 foi adotado o conceito de parcela significativa em determinado mercado relevante, definido na Lei de Defesa da Concorrência (Lei nº 12.529/2011), <u>qual presume posição dominante sempre que uma empresa ou grupo de empresas controlarem 20% do respectivo mercado relevante.</u>

			OBS: O GLP comercializado em recipientes P20, P45, P90, são produtos de um segmento diferenciado, com preços diferente do GLP comercializado em P13, e usos específicos. No modelo comercial atual, a revenda de GLP enfrenta uma concorrência desleal com as distribuidoras, (poder econômico das distribuidoras), assumem o pós venda fazendo assistência técnica gratuita inclusive para as vendas praticadas pelas distribuidoras. Com o fim da verticalização, o revendedor atenderá o consumidor com mais atenção e qualidade , pois não estará mais fazendo pós venda onde ele não comercializou.
ASMIRG-BR	Art. 26	Cancelado.	Em acordo com Nota Técnica No 151/SAB que sugere que seja adotado modelo regulatório vedando a participação de distribuidor de GLP no quadro societário de revendedor de GLP.
SINEGÁS	Art. 26	As distribuidoras não participem do quadro societário das revendas.	De acordo com a Nota Técnica 151, este artigo já foi extinto.
CONSIGAZ	Art. 26	Manter inalterado conforme minuta original.	Mesmo fundamento da manutenção da redação original do artigo 6º.
MOVIMENTAÇÕES SAB	Art. 26	Art. 26. O distribuidor de GLP autorizado pela ANP poderá participar do quadro de sócios de revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, assim como poderá ter um ou mais de seu(s) estabelecimento(s) filial(is) autorizado(s) ao exercício da atividade de revenda varejista de GLP.	Não permitir venda direta pelo distribuidor ao consumidor final.
ABRAGAS	Art. 27	Art. 27. Quando da desativação do ponto de revenda de GLP, sem que outra pessoa jurídica continue a operar no mesmo endereço, o revendedor deverá preencher requerimento solicitando o cancelamento da autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP no sistema disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br , no prazo máximo de 30 (trinta) dias a contar da efetivação do ato. assim como indicar a destinação dos recipientes transportáveis sob sua guarda.	Não há um controle exato por parte da ANP, de quantos vasilhames um revendedor possui, se é de sua propriedade ou comodato, além do que o recipiente em estoque é uma mercadoria e pode ser vendido aos consumidores. Observa-se, que no encerramento da atividade, a proposta da minuta da resolução é o de obrigar o revendedor a informar à ANP do encerramento e <u>da destinação dos recipientes</u>. Entretanto, a medida não tem qualquer motivação, já que os recipientes de GLP pertencem a revenda que os adquiriu e, portanto, a destinação é de interesse da própria empresa. Por

			outro lado, se se tratar de comodato, a revenda que encerra as atividades fará a devolução ao comodante. Trata-se de medida sem razão já que se algum revendedor que encerrar atividade fornecer os recipientes a clandestinos, não fará que isso conste em declaração. Novamente criar uma obrigação desnecessária.
FECOMBUSTIVEIS	Art. 27	Art. 27. Quando da desativação do ponto de revenda de GLP, sem que outra pessoa jurídica continue a operar no mesmo endereço, o revendedor deverá preencher requerimento solicitando o cancelamento da autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP no sistema disponível no endereço eletrônico www.anp.gov.br, no prazo máximo de 30 (trinta) dias a contar da efetivação do ato. — assim como indicar a destinação dos recipientes transportáveis sob sua guarda.	Não há um controle exato por parte da ANP, de quantos vasilhames um revendedor possui, se é de sua propriedade ou comodato, além do que o recipiente em estoque é uma mercadoria e pode ser vendido aos consumidores. Observa-se, que no encerramento da atividade, a proposta da minuta da resolução é o de obrigar o revendedor a informar à ANP do encerramento e <u>da destinação dos recipientes</u>. Entretanto, a medida não tem qualquer motivação, já que os recipientes de GLP pertencem a revenda que os adquiriu e, portanto, a destinação é de interesse da própria empresa. Por outro lado, se tratar de comodato, a revenda que encerra as atividades fará a devolução ao comodante. Trata-se de medida sem razão já que se algum revendedor que encerrar atividade fornecer os recipientes a clandestinos, não fará que isso conste em declaração. Novamente criar uma obrigação desnecessária.
COPAGAZ	Art. 27, § único	Inclusão: Parágrafo único. A revenda deverá comunicar ao distribuidor a desativação do seu ponto de revenda, no prazo máximo de 30 (trinta) dias a contar da efetivação do ato.	Conforme já exposto na justificativa do artigo 9º, I, “a”, infelizmente é muito contumaz a revenda deixar de ter sua situação regularizada e não informar o distribuidor, muitas vezes sem efetiva intenção de cometer uma irregularidade. E como é praticamente impossível haver a checagem diária da situação de todos as revendas da qual o distribuidor mantenha relações comerciais, é factível que a revenda faça essa comunicação oficial ao distribuidor que estava vinculado, evitando condutas não corretas e autuações da ANP por este motivo.
Regulação SAB/ANP	Art. 28	II - 360 (trezentos e sessenta) dias para o atendimento ao disposto no art. 26 desta Resolução.	Manter o inciso no caso da vedação ao distribuidor como sócio de revenda. Nota Técnica nº 151/15 - Vedação à verticalização. Caso contrário o inciso deverá ser excluído.

COPAGAZ	Art. 28, I, “a”	a) no § 1º do art. 15 para a revenda identificada como multibandeira pela Portaria ANP 297/2003;	A alteração é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII e igualmente para confirmar que a bandeira única não precisará realizar o procedimento de alteração, pois já está vinculado a uma única marca de distribuidor.
<u>SINDIGÁS</u>	Art. 28, II	II - 720 (setecentos e vinte) dias para o atendimento ao disposto no art. 10, parágrafo único; art. 11, parágrafo único e art. 26 desta Resolução.	Entendemos que é necessário um prazo razoável para adequação do mercado, especialmente das operações dos revendedores, para cumprimento da vedação à venda entre esses agentes, independentemente da linha de corte que eventualmente se venha a adotar, se em função da classe de armazenamento ou qualquer outro critério. Com efeito, há um quantitativo bastante significativo de revendedores varejistas de GLP que comercializam produto com outros revendedores, independentemente das respectivas classes de armazenamento, correspondendo essa modalidade a um percentual que acreditamos que possa variar de 30% a 80% de suas vendas totais. Uma ruptura abrupta com essa realidade do mercado, sem que exista um período de transição através do qual esses revendedores possam se preparar para enfrentar os desafios que advirão da completa mudança no seu modelo de negócio, muito provavelmente ocasionará a bancarrota de diversos desses agentes econômicos, com consequente insegurança ao suprimento dos consumidores finais, que podem sofrer discontinuidades, desconfortos, ou experimentar abruptos aumentos de custo. Estamos seguros que tal ruptura, e tomada de risco não pode ser, nem de longe, objetivo da revisão regulatória ora em curso. Conforme já sugerido na análise e comentários do artigo 10 da presente minuta, o Sindigás é contrário a existência de um corte para a operação no atacado em qualquer nível relativo à classe de armazenamento das revendas. Em nosso entender, poder-se-ia manter a limitação de comercialização entre revendedores varejistas de GLP que possuam classe de armazenagem igual ou superior aos revendedores adquirentes.
Siderval SFI/BA	Alteração / Novos Incisos do Artigo 28	II - 360 (trezentos e sessenta) dias para o atendimento ao disposto no art 26 e no inciso XII do Art. 25; III – A vedação indicada no § 2º do Art. 13 e a	Definição de prazos para atendimento às novas obrigações.

		obrigação indicada no inciso VIII do art. 5º são exigíveis no segundo trimestre após 180 (cento e oitenta) dias a partir da data de publicação da Resolução ANP XXX de XX/XX/XXXX <Nova Resolução ANP para Distribuidoras de GLP>; IV – 180 (cento e oitenta) dias para atendimento ao disposto no inciso VII do art. 5º.	
ASMIRG-BR	Art. 28 (inserir)	III – Fica concedido ao revendedor varejista de GLP autorizado pela ANP, a partir data da publicação desta Resolução o seguintes critérios para notificação nos atos fiscalizatórios: i. Encontrar recipientes transportáveis de GLP fora da área de armazenamento. ii. Ausência ou placas de identificação ou com informação apagada. iii. Ausência ou preenchimento errôneo do Mapa Controle Movimento Mensal – MCOMM, desde que apresente Notas Fiscais de compra. iv. Delimitação do corredor de inspeção apagado; v. Quantidade de extintores de incêndio incompatíveis ou vencidos. vi. Comercializar recipientes transportáveis de GLP de Distribuidora sem ter atualizado cadastro junto a ANP vii. Não atualizar dados cadastrais na ANP. viii. Manter no imóvel líquido, equipamento e/ou outro material necessário para teste de vazamento de GLP dos recipientes. ix. Alvará vencido ou em processo de renovação. x. Portões com aberturas que não abram de dentro para fora.	Visa atender o Art. 1798 da Constituição Federativa do Brasil nos processos de fiscalização sem comprometimento da atividade com segurança.
COPAGAZ	Art. 28, § 1º	Inclusão: A revenda identificada como bandeira única na forma da	A inclusão é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 28, I, “a” e para evitar burocracia desnecessária para a revenda que já esta vinculada a um

		Portaria ANP nº 297/2003 não é obrigada a observar inciso I, alínea “a” deste inciso, pois ficará automaticamente vinculada a única marca do distribuidor que já optou quando do seu cadastramento e/ou última alteração cadastral.	único distribuidor, a fim de não gerar um novo “recadastramento”.
COPAGAZ	Art. 28, § único	Renumerar para § 2º: §2º Durante o decorrer do prazo concedido para o cumprimento do inciso V do art. 25 desta Resolução, deverá ser mantido o quadro de aviso, conforme estabelecido no inciso IV do art. 16 da Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, publicada no DOU em 20 de novembro de 2003.	Em face da inclusão do § 1º neste artigo 28.
Regulação SAB/ANP	Art. 29, inc. I, alínea d), item 4)	4. Certificado de Vistoria ou documento equivalente do Corpo de Bombeiros competente, observado o § 2º do art. 24.	Inclusão de citação de referência.
SINDIGÁS	Art. 29, I, alínea d, item 4	4. Certificado de Vistoria ou documento equivalente do Corpo de Bombeiros ou entidade devidamente certificada e competente.	Em algumas situações, outros órgãos são competentes para realizar a vistoria, como a Capitania dos Portos, em caso de embarcações.
Adriana Nickel (SAB)	Art 29, I, d	Incluir o item 5, identificando que quando for constatado por agente de fiscalização in loco que a revenda não mais exerce a atividade de revenda de GLP no endereço na qual encontra-se autorizada, a autorização também poderá ser CANCELADA pela SAB, nos mesmos termos do que é proposto pela falta do AVCB, IE, CNPJ e Alvará.	Tal solicitação faz-se necessária uma vez que o custo administrativo para a instauração de cerca de 500 processos administrativos de revogação por ano é muito maior que o possível dano ao agente econômico que por ventura tenha sua autorização revogada injustamente.
ASMIRG-BR	Art. 29	I – d) 1. cancelado	Contraditório ao Art. 24 proposto
ASMIRG-BR	Art. 29	I – d) 2. cancelado	Contraditório ao Art. 24 proposto
ASMIRG-BR	Art. 29	I – d) 3. cancelado	Contraditório ao Art. 24 proposto
ASMIRG-BR	Art. 29	I – d) 4. cancelado	Contraditório ao Art. 24 proposto
SINDIGÁS	Art. 29, Parágrafo único.	Parágrafo único. O cancelamento ou a revogação, conforme o caso, da autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP será publicado no DOU, produzindo efeitos a partir da data de publicação.	O ato de cancelamento somente será efetivo na data de sua publicação em DOU.

SINDIGÁS	Art. 30	Art. 30. O requerimento de autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, instruído nos termos da Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, que possua pendência documental quando da publicação da presente Resolução, deverá ser reinstruído nos termos do art. 5º da presente Resolução.	Deixar claro qual ato normativo se refere, para evitar confusões em sua interpretação.
Regulação SAB/ANP	Art. 31	Art. 31. Os novos requerimentos para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP deverão ser protocolizados na ANP com a documentação indicada no § 2º do art. 5º desta Resolução, assim como as alterações cadastrais indicadas no art. 9º desta Resolução, até que o sistema para o processo de autorização e de atualização cadastral de revenda varejista de GLP, de que trata o caput do art. 5º e o art. 9º, esteja disponibilizado no endereço eletrônico www.anp.gov.br. Art. 31. Até que a ANP disponibilize sistema informatizado de autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP no endereço eletrônico www.anp.gov.br os procedimentos adotados quanto à solicitação de autorização e alterações cadastrais são: I) os novos requerimentos para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP deverão ser protocolizados na ANP com a documentação indicada no § 2º do art. 5º desta Resolução; II) as alterações cadastrais indicadas no art. 9º deverão ser protocolizados na ANP com a documentação indicada no referido artigo desta Resolução; e III) quando da desativação do ponto de revenda de GLP, sem que outra pessoa jurídica continue a operar no mesmo endereço, o revendedor deverá protocolizar na ANP requerimento solicitando o cancelamento da autorização para o exercício da atividade de revenda varejista de GLP, no prazo máximo de 30 (trinta) dias a contar da efetivação do ato, assim como indicar a destinação dos recipientes transportáveis sob sua guarda. § 1º No caso de alterações cadastrais, se constar no endereço eletrônico da ANP a opção de revendedor varejista de GLP vinculado a novo distribuidor, o revendedor somente poderá adquirir recipientes transportáveis de GLP do mesmo	Para maior clareza do texto.

		após apresentar ao distribuidor a seguinte documentação: a) cópia da Ficha Cadastral, encaminhada à ANP, assinada por responsável legal ou por procurador, indicando a intenção de ser revendedor varejista de GLP vinculado a sua marca ou revendedor varejista de GLP independente, verificando se a mesma encontra-se dentro do prazo de 45 (quarenta e cinco) dias, contados a partir da data da alteração indicada na referida Ficha Cadastral; e b) cópia do contrato social do revendedor varejista de GLP, e quando for o caso, cópia autenticada do instrumento de procuração do procurador e do respectivo documento de identificação, com o intuito de verificar se a Ficha Cadastral foi assinada por representante legal. § 2º Caso seja verificada irregularidade na documentação encaminhada pelo revendedor varejista de GLP, conforme estabelecido no parágrafo anterior, ficará vedado ao revendedor de GLP a aquisição de recipientes transportáveis de GLP com o novo este distribuidor, sob pena de aplicação das sanções cabíveis.	
SINDIGÁS	Art. 32	Art. 32. Quando da publicação da presente Resolução no DOU, para os revendedores autorizados nos termos da Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, a ANP substituirá, automaticamente, em seu banco de dados cadastral, a informação indicada na Ficha Cadastral de opção de exibição de marca comercial de mais de um distribuidor de GLP, pela opção de revendedor varejista de GLP independente nos termos da presente Resolução, mantendo-se, no entanto, a lista de marcas que o revendedor independente obriga-se a comercializar e prestar assistência técnica continuada.	Entendemos que a redação e a pontuação propostas estão mais apropriadas. Inicialmente, destaca-se que, conforme estudo realizado pela LCA (Anexo 5), as distribuidoras elegem, na maioria das vezes, em firmar redes de revendedores exclusivos (monobandeiras), através de contratos de cessão de uso e exclusividade da marca. Contudo, há também a comercialização com os revendedores multibandeira. A presença do revendedor multibandeira tem se mostrado mais presente em mercados nos quais as distribuidoras são entrantes ou atuam de forma reduzida, sendo verdadeiro canal de venda viável para obter um aumento de participação de mercado, em razão dos elevados custos associados à formação de rede de revendedores exclusivos. <i>Entendemos que o marco atual possa ser aprimorado, ao se conferir simetria em termos de obrigações regulatórias a distribuidores e revendedores, que atuam, respectivamente, no varejo e no atacado – no que diz respeito ao envio de informações para a ANP. Ou seja, entende-se que os revendedores que comercializam GLP envasado cheio para</i>

			<i>outros revendedores devem contribuir com a ANP fornecendo informações sobre a destinação de suas vendas, assim como já o fazem as distribuidoras.</i> <i>Esse aprimoramento se aproxima do propósito explicitado pela ANP na pré-consulta pública supracitada ao conferir maior acurácia à base de dados da ANP, que tem papel relevante na transparência e disponibilidade de informações para os agentes do setor. Espera-se com isso restrições às fraudes fiscais de ICMS e às vendas para clandestinos, o que contribui para o ambiente competitivo.</i> <i>Restrições à comercialização, por outro lado, podem reduzir a rivalidade entre os agentes ao criar reserva de mercado sem nenhuma contrapartida positiva para a sociedade. Ao contrário, é possível que isto gere menor eficiência no abastecimento, com a construção de arranjos alternativos de suprimento, e restrições à competição. Os dois efeitos tendem a gerar pressão positiva sobre o preço, prejudicando o consumidor final."</i> (Anexo 5 - LCA Soluções estratégicas em economia, Lógica Econômica e Efeitos Esperados de Distintos Arranjos para a Comercialização de GLP Envasado no Brasil, 2014, p. 22) Adicionalmente consideramos que o revendedor independente, dado a necessidade de prestação de serviço de assistência técnica deve marcar, na ficha cadastral as marcas as quais compromete-se a prestar assistência técnica continuada. A não exigência desta oferta continuada eximirá o revendedor independente de prestar serviços de assistência técnica e poderá trazer ao consumidor direto um enorme desconforto. Em estudo realizado pela empresa de consultoria, pesquisa e investigação do mercado Copernicus, em julho de 2014 (Anexo 6), ficou demonstrado que a maior parte dos consumidores de GLP consideram essencial na escolha da marca de GLP, a garantia de oferta de assistência técnica, ratificando a importância da prestação do serviço para o bem estar do consumidor, motivo pelo qual é imprescindível que mesmo o revendedor independente de GLP comprometa-se a prestar assistência técnica continuada a todas as marcas as quais ele apresenta em sua ficha cadastral.
--	--	--	--

			Ressalta-se que, o Distribuidor sempre será responsável pela assistência técnica, de forma solidária, com os revendedores, mas é inequívoco que a proximidade dos revendedores com o consumidor final dá ao consumidor a celeridade desejada, e por vezes necessária. Ainda deve-se somar a este ponto o fato de que, caso o revendedor independente não tenha obrigação de prestar assistência técnica às marcas por ele escolhidas na ficha cadastral a presente norma tornará o Revendedor Vinculado, um prestador de serviços do Revendedor independente.
SINDIGÁS	Art. 32	Inserir: § 1º De forma escalonada, a revenda vinculada deverá apresentar junto à ANP a anuência da marca com a qual se vincula, no prazo de 180 dias a contar da publicação do presente DOU, para as localizadas na Região Sul, 240 dias a contar da publicação no DOU para as localizadas na Região Sudeste, 300 dias para as localizadas na Região Centro-Oeste, 360 dias para as localizadas na Região Nordeste e 420 dias para as localizadas na Região Norte; § 2º A revenda independente somente poderá comercializar as marcas que representava antes do procedimento de migração. § 3º A descaracterização dos postos revendedores independentes de GLP deverá dar-se no prazo máximo de 180 dias a contar da data da publicação desta resolução no DOU.	Os prazos devem ser escalonados e deve ser compreendido que não trata-se de um recadastramento, mas somente atualização de dados pendentes. O escalonamento por Região Geográfica do País já mostrou excepcionais resultados em outras atividades da ANP e recomendamos sua réplica nesta nova experiência. A descaracterização não constitui-se em uma obrigação burocrática, mas tão somente o entendimento de que deve ser interrompida qualquer indução a erro por parte do consumidor direto devido ao uso não autorizado de marcas comerciais das distribuidoras.
COPAGAZ	Art. 32	Art. 32. Quando da publicação da presente Resolução no DOU, para os revendedores autorizados nos termos da Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003 com opção de exibição de marca comercial de mais de um distribuidor de GLP, a ANP aguardará pelo prazo definido no artigo 28, I, “a” a opção da revenda para identificar a vinculação da marca do distribuidor, a ser realizado conforme artigo 9º desta Resolução.	A alteração é pautada nas mesmas razões já expostas na justificativa do art. 4º, inciso VII.
ASMIRG-BR	Art. 32	Quando da publicação da presente Resolução no DOU, para os revendedores autorizados nos termos da Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, a ANP substituirá, automaticamente, em seu banco de dados cadastral a	Idem justificativa anterior Art. 4º VII

		informação indicada na Ficha Cadastral de opção de exibição de marca comercial de mais de um distribuidor de GLP, para a opção de revendedor varejista de GLP independente nos termos da presente Resolução.	
SMPE/PR	Artigo 34	Em que pese o texto da Lei 9.847 não estar sob consulta, a minuta de Resolução faz referência a esse normativo. E o normativo em questão não remete ao tratamento diferenciado que deve ser dispensado às MPEs	É importante lembrar do artigo 38-B da Lei Complementar nº 123, que passa a vigorar, em janeiro de 2016. Tal dispositivo estabelece, na ausência de previsão legal de valores específicos e mais favoráveis, redução de 90 e 50 por cento para as multas aplicadas a MEI e MPEs, respectivamente. A aplicação dos princípios da fiscalização orientadora e da dupla visita tampouco está explícita nas normas analisadas, o que está em desacordo com o artigo 55 da Lei Complementar nº 123. O instituto da medida reparadora de conduta, previsto na Resolução ANP nº 53/2011 pode auxiliar no cumprimento desses princípios caso seja aperfeiçoado. Esses aperfeiçoamentos seriam a extinção do prazo de 3 anos para novo usufruto desse instituto e a ampliação do rol de infrações passíveis de serem corrigidas com a utilização dessa medida. Com relação ao último, à primeira vista, não parece razoável que infrações burocráticas como o envio do Mapa de controle de movimento mensal estejam excluídas desse conjunto de infrações.
SINDIGÁS	Art. 35	Art. 35. Ficam revogadas a Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, publicada no DOU 20/11/2003, a Resolução ANP nº 5, de 26/2/2008, publicada no DOU em 27/2/2008, a Resolução ANP nº 30, de 30/9/2008, publicada no DOU em 1º/10/2008 e a Portaria CNP/DIFIS Nº 395, DE 29.10.1982.	O quanto requerido na Portaria CNP/DIFIS Nº 395, DE 29.10.1982 fica coberto pelo parágrafo único do art. 25 desta Resolução, conforme sugestão anterior. Proposição de envio de informações eletrônicas.
COPAGAZ	Art. 35	Art. 35. Ficam revogadas a Portaria ANP nº 297, de 18 de novembro de 2003, publicada no DOU 20/11/2003, a Resolução ANP nº 5, de 26/2/2008, publicada no DOU em 27/2/2008, a Resolução ANP nº 30, de 30/9/2008, publicada no DOU em 1º/10/2008, E Portaria CNP/DIFIS nº 395, de 29/10/1982, publicada no DOU em 04/11/1982.	E esse pleito se justifica por tratar-se de uma norma que instituiu há 30 anos atrás um procedimento que, no nosso entendimento, se justifica para sua revogação com base exatamente na intenção já explanada pela ANP em Nota Técnica nº 08/2013/SEC, que é necessário manter a “constante atualização, consolidação e otimização do Estoque Regulatório de forma a manter a regulação eficiente e moderna”, visando a “real redução da sobrecarga administrativa sobre os mercados regulados, ao minimizar as exigências impostas aos agentes econômicos e simplificar os

			procedimentos administrativos envolvidos”, e a “promoção de melhorias no desempenho do mercado regulado, estimulando sua competitividade por meio do corte de custos administrativos excessivos.. A Portaria CNP/DIFS nº 395/82 trata da criação, manutenção e apresentação de um formulário EM PAPEL para demonstrar a movimentação mensal dos recipientes cheios de GLP do revendedor. Toda sua formulação foi pautada na Resolução CNP 13/1976, que não vigora desde 19/06/1989, por ter sido revogada pela Portaria 04/1989. Por isso, considera-se desarrazoado manter uma Portaria que permeia um procedimento que já não detém razão de existir, haja vista que sua normativa justificadora já foi revogada, bem como seu procedimento é pautado preenchimento de formulário EM PAPEL, que vai de contramão ao bem elencado na citada Nota Técnica nº 08/2013/SEC que fundamentou a ação desta Agência Reguladora como dinâmica e pautada na redução de custos e na modernidade. Atualmente todas as repartições públicas encontram-se informatizando a forma de recebimento de informações das pessoas jurídicas, sendo proibida a entrega em papel, até para possibilitar ao órgão público melhor condição de utilização dessas informações. Devemos lembrar que o PAPEL, além de custoso, nada traz de melhorias se comparada a informática, e ainda prejudica o meio ambiente na sua produção e arquivo. Ademais, o agente regulado, inclusive através do seu contador, já detém a obrigação de realizar mensalmente diversas operações eletrônicas de remessa de informações, podendo perfeitamente ser inserido neste contexto a movimentação de recipientes, seja através da forma proposta, seja do SIMP, ou outra forma eletrônica mais conveniente para a ANP.
COPAGAZ	Art. 37	Art. 37 A ANP observará o prazo de até 30 dias a partir do protocolo do requerimento ou da documentação adicional para manifestar-se sobre a solicitação de autorização ou alteração cadastral da revenda de GLP.	Para que o agente econômico possa ter um planejamento do desenvolvimento da sua atividade e para coadunar com os princípios previstos na Lei 9.784/99, é essencial que haja a previsão expressa dos prazos que a ANP fornecerá uma resposta a solicitações do distribuidor, sendo que os prazos

			indicados são sugestões que devem ser adequados a razoabilidade dos eventos envolvidos
Eduardo Santos	Artigo 38	Inciso II – Permitir a troca da calota por Requalificadores devidamente habilitado para tal operação obedecendo os critérios da NBR8865.	Se obedecido os requisitos de tratamento térmico/alívio de tensão do conjunto, assegurada a capacidade volumétrica, execução de soldas dentro do padrão e realizadas por operadores capacitados não existe risco de segurança e qualidade Atualmente este processo é comum dentro das fábricas de Botijões e Cilindros Novos em casos de Retrabalhos.
Eduardo Santos	Artigo 38	Inciso IV – Manter este inciso no teor proposto (Apesar do modelo deste formulário ser concebido apenas para proposta de alteração, segue aqui um endosso a favor da manutenção conforme texto proposto, conforme a justificativa ao lado).	A proposta é manter a troca do plugue-fusível toda vez que o recipiente for submetido a requalificação. Num passado não muito distante, o corte da solda da alça junto ao botijão era realizada de forma mecânica, portanto sem adição de calor. Hoje a maior parte dos requalificadores fazem a remoção através de equipamentos de corte a plasma, que tem uma forte adição de calor muito próximo ao plugue-fusível, O plugue fusível não tem como inspeciona-lo sem a remoção. O processo de jateamento mecânico com granalhas de aço, e solda plaquetas de validade também adiciona calor comprometendo a liga de bismuto que tem uma temperatura de fusão em 70° C.
ABRAGAS	Inserir novo Art.	O distribuidor ficará obrigado a comercializar no mínimo 30% do GLP na modalidade envasado, considerando recipientes transportáveis de capacidade de até 90 (noventa) quilogramas de GLP, com revendedor varejista de GLP independente autorizado pela ANP. (ANP comprovar através do código SIMP de cada segmento de comercialização.)	Considerando que, 30% das vendas autorizadas pela ANP conforme portaria 297/03, são vinculadas comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira) se faz necessário preservar uma participação mínima de 30%, para que a revenda independente tenha sobrevivência e tratamento isonômico nas operações comerciais, levando a uma maior concorrência e consequentemente beneficiará o consumidor. Nota Técnica 08/SAB/2015, parágrafo 2.2 Com a publicação da Portaria ANP nº 297/2003 foram autorizados cerca de 56,4 mil revendedores de GLP (até março 2013), com o seguinte perfil de vinculação a um ou mais distribuidor de GLP

			<table><tr><th>Tipo</th><th>Quantidade</th><th>%</th></tr><tr><td>Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)</td><td>39.299</td><td>70%</td></tr><tr><td>Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)</td><td>17.107</td><td>30%</td></tr><tr><td>Total</td><td>56.406</td><td></td></tr></table> Fonte: NT 08/SAB-2015-ANP	Tipo	Quantidade	%	Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)	39.299	70%	Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)	17.107	30%	Total	56.406	
Tipo	Quantidade	%													
Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)	39.299	70%													
Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)	17.107	30%													
Total	56.406														
SMPE/PR	Novo	Quais os requisitos e limitações para o exercício da atividade de revenda de GLP por parte de Microempreendedores Individuais?	Os requisitos para o exercício de MEI não estão especificados na minuta de Resolução												
SFI	Inclusão de inciso - Capítulo de Vedações ao Revendedor Varejista de GLP	Quando da alteração de endereço ou classe, o agente econômico só poderá iniciar suas operações quando o seu cadastro for atualizado na página eletrônica da ANP.	Esclarecer que o envio das informações não é suficiente para o início das operações, a documentação encaminhada precisa ser analisada pela ANP e, conseqüentemente, ser deferida.												
FECOMBUSTIVEIS	Inserir novo Art.	O distribuidor ficará obrigado a comercializar no mínimo 30% do GLP na modalidade envasado, considerando recipientes transportáveis de capacidade de até 90 (noventa) quilogramas de GLP, com revendedor varejista de GLP independente autorizado pela ANP. (ANP comprovar através do código SIMP de cada segmento de comercialização.)	Considerando que, 30% das vendas autorizadas pela ANP conforme portaria 297/03, são vinculadas comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira) se faz necessário preservar uma participação mínima de 30%, para que a revenda independente tenha sobrevivência e tratamento isonômico nas operações comerciais, levando a uma maior concorrência e conseqüentemente beneficiará o consumidor. Nota Técnica 08/SAB/2015, parágrafo 2.2 Com a publicação da Portaria ANP nº 297/2003 foram autorizados cerca de 56,4 mil revendedores de GLP (até março 2013), com o seguinte perfil de vinculação a um ou mais distribuidor de GLP												

			<table><tr><th>Tipo</th><th>Quantidade</th><th>%</th></tr><tr><td>Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)</td><td>39.299</td><td>70%</td></tr><tr><td>Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)</td><td>17.107</td><td>30%</td></tr><tr><td>Total</td><td>56.406</td><td></td></tr></table> Fonte: NT 08/SAB-2015-ANP	Tipo	Quantidade	%	Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)	39.299	70%	Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)	17.107	30%	Total	56.406	
Tipo	Quantidade	%													
Vinculado comercialmente a um único distribuidor (Monobandeira)	39.299	70%													
Vinculado comercialmente a mais de um distribuidor (Multibandeira)	17.107	30%													
Total	56.406														
SINCEGAS-CE	inserir	È vedado a divulgação, propagandas matérias publicitários utilizando números telefônico que não sejam vinculados aos agentes econômicos devidamente cadastrados na ANP.	Hoje é comum agentes econômicos não autorizados (clandestinos) pela ANP utilizarem a pratica de diskgas e propagandas na comercialização de GLP o que leva a informalidade e crescente riscos aos consumidores.												
Eduardo Santos	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	A Resolução em proposta, deveria vetar a autorização de requalificação de botijões por Distribuidoras de Gás. A Requalificação deveria ser realizada por empresas independentes e autônomas a qual não teria	A Requalificação de Botijões realizada por Requalificadores independente, daria mais credibilidade ao setor, e eliminaria as constantes variações de percentuais de sucateamento e ou inutilização de vasilhames que existem hoje entre as Requalificadores independentes e Requalificadoras das Distribuidoras												
SMPE/PR	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Especificação de tratamento diferenciado, simplificado e favorecido para o cumprimento das obrigações impostas pela Resolução por parte de Micro e Pequenas Empresas.	Artigo 179 da Constituição Federal: A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei. § 6º do artigo 1º da Lei Complementar nº 123: a ausência de especificação do tratamento diferenciado, simplificado e favorecido ou da determinação de prazos máximos, de acordo com os §§ 3o e 4o, tornará a nova obrigação inexigível para as microempresas e empresas de pequeno porte.												

SFI	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Avaliar a restrição impostas nos parágrafos únicos dos artigos 10, 11, 13, e 14 - somente revendedores da classe V ou superior poderão revender recipientes para outros revendedores.	Classe superior poderá comercializar com classes inferiores ou com a mesma classe.
SINDIGÁS	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução		Vem sendo aventado a vedação da comercialização direta de GLP para a revenda classe 1 e 2, pelas distribuidoras. Trata-se de um novo arranjo comercial restritivo da rivalidade entre as marcas? Sabemos que este é um anseio de alguns agentes econômicos da revenda, que têm como objetivo garantir uma reserva de mercado, posto que não há nenhum fundamento técnico para que haja tal restrição. Ao contrário, a conduta pretendida prejudica as vendas menores e os próprios consumidores. Sabemos também que a ANP não tem demonstrado qualquer intenção de seguir nessa linha restritiva. Não obstante, como é bem possível que sejam encaminhadas propostas de alteração da minuta em consulta, exatamente neste sentido, ou em linha semelhante, entendemos que é pertinente que seja feito este comentário. Qualquer movimento nessa direção, além de contrariar frontalmente os interesses dos próprios revendedores de classes I e II, irá prejudicar sensivelmente os consumidores diretos do GLP, que, em larga escala, lhes chega às mãos justamente através desses revendedores menores. Isto porque, impondo-se este modelo restritivo, se estará inserindo na cadeia logística do GLP um elo obrigatório, uma espécie de ponte, entre as distribuidoras, os revendedores classe I e II e os consumidores diretos. É claro que, para atravessar-se tal ponto, será cobrado um pedágio, em forma de margem, pelo revendedor de classe superior, que terá exclusividade no abastecimento dos revendedores de classe I e II. Tal entendimento é ratificado pela LCA que, em parecer de sua autoria (Anexo 5), destaca a relevância da comercialização de GLP entre as distribuidoras e revendedoras, senão vejamos: <i>Com o aumento da penetração do GLP em localidades mais distantes dos grandes centros e em domicílios de baixa renda – nos quais há apenas um botijão disponível –, a dinâmica da distribuição e venda do produto alterou-se</i>

		<i>significativamente. Como, em geral, a demanda por gás de cozinha se dá durante o ato de cocção, quando se detecta a sua escassez, a necessidade de reposição do produto é imediata. Portanto, o acesso rápido e local a um fornecedor de GLP tornou-se imperativo à dinâmica da atividade, resultando na pulverização dos pontos de venda próximos à residência do consumidor. Sem esta capilaridade, haveria demanda reprimida pelo produto dada a sua essencialidade e baixo nível de substitutibilidade.²⁹ Como já relatado na seção 2.1, os ganhos de escala advindos da rede de distribuição são essenciais para a viabilidade econômica da atividade, e as distribuidoras têm incentivos a aumentar o volume de venda e assim diluir os custos fixos. Com o aumento da complexidade da cadeia logística de distribuição, baseada em unidades de engarrafamento concentradas próximas aos polos produtivos e pontos de venda espalhados por todo o território nacional, a eficiência logística tornou-se relevante vetor de agregação de valor das distribuidoras, que optaram predominantemente pela comercialização de GLP através de agentes revendedores. Dessa forma, a LCA conclui no sentido de que: Restrições à comercialização, por outro lado, podem reduzir a rivalidade entre os agentes ao criar reserva de mercado sem nenhuma contrapartida positiva para a sociedade. Ao contrário, é possível que isto gere menor eficiência no abastecimento, com a construção de arranjos alternativos de suprimento, e restrições à competição. Os dois efeitos tendem a gerar pressão positiva sobre o preço, prejudicando o consumidor final.</i> Este tipo de medida seria, na realidade, uma subversão da própria lógica do mercado de distribuição, na medida em que, transformaria revendedores (que por essência são ou deveriam ser varejistas: vendendo para consumidores diretos) em atacadistas, com canal de revenda exclusivo. Uma verdadeira aberração. As revendas de qualquer classe devem ter acesso para comprar tanto das distribuidoras como das revendas varejistas de GLP de classe igual ou superior a estas, observadas as demais restrições relativas à marcas. A amplitude dos possíveis arranjos comerciais tende a manter e até ampliar as rivalidades hoje existentes no mercado, trazendo como consequência benefício competitivo
--	--	---

			para o consumidor direto. Aproveitando o ensejo, devemos ressaltar que nosso entendimento converge com o exposto na NT 12/SAB assim como com o posicionamento do PROGE. Contudo, a NT 151 da SAB surgiu para contradizer todo esse material. Assim sendo, de forma colaborativa, estamos anexando alguns estudos que servirão para elucidar nosso posicionamento. Primeiramente, o estudo da LCA (anexo 12), merece observância em seu item 3 e subitens, assim como o item 4, o qual tomamos a liberdade de transcrever: “4. Razões para distintos arranjos de comercialização do GLP envasado O mercado de GLP envasado convive com o enorme desafio da capilaridade, devendo estar presente em mais de 95% dos domicílios brasileiros, além de estabelecimentos comerciais, no momento em que a demanda surge. Conforme já apresentado, a atividade de distribuição envolve elevados sunk costs e custos fixos. A carteira de clientes é, portanto, de suma importância para a viabilidade econômica da distribuição, pois é assim que se conferem ganhos de escala necessários para diluição dos custos fixos. Dada a relevância dos revendedores no sentido de ampliar a carteira de clientes e a escala de operação, não se reconhecem incentivos para a estratégia de uma distribuidora causar prejuízo à sua rede de revenda. A venda direta ocorre por conta de eficiências locais e são apropriadas para o desenvolvimento de estratégias de mercado. Isto, no entanto, pode significar pressões competitivas para os revendedores de outra empresa distribuidora. É possível que determinada localidade ou cliente seja atendido por revendedores das distribuidoras B e C. Se a distribuidora A identifica este como sendo um mercado potencial e estratégico para ganhos de escala e acredita poder atendê-lo com maior eficiência, ela terá incentivos para atuar a jusante, ofertando seu produto diretamente no varejo. Ocorre que, conforme apresentado, há rivalidade entre os distribuidores. Assim, mesmo se hipoteticamente um distribuidor adotasse a referida estratégia, os revendedores encontrariam alternativa de abastecimento nos demais fornecedores a montante. As distribuidoras B e C, frente a esta
--	--	--	--

		pressão competitiva, teriam duas opções para manter sua participação naquele mercado: (i) ou reduzir o preço de distribuição do GLP e manter a comercialização através de revendas, (ii) ou reagir da mesma forma que a distribuidora A e atuar diretamente a jusante. Se optarem pela segunda alternativa, isto significa que este se colocará como o arranjo concorrencial mais eficiente neste caso: as distribuidoras atuam diretamente na venda para o varejo e rivalizam entre si numa competição por preços. Este arranjo possibilitará um preço de GLP mais baixo para o consumidor. Uma vedação à atuação das distribuidoras a jusante tende a resultar na instalação de arranjo menos eficiente. Criar-se-ia uma reserva de mercado para atividade de revenda que, em última instância, poderia limitar a rivalidade a montante, entre as distribuidoras. Destaca-se que a prática de preços diferentes para distintos canais de vendas pode ser considerada legítima, dado que cada forma de comercialização implica em custos distintos. Por exemplo, pode ser considerada pró-competitiva a prática de preços inferiores para revendedores de maior porte, já que esta relação comercial deve envolver menores custos de logística e de transação, além de diminuir o risco de operação do distribuidor.³⁵ A discriminação de preços pode ser considerada anticompetitiva quando a única racionalidade para a conduta estiver pautada na tentativa de aumento artificial dos custos do rival no segmento a jusante, com vistas a eliminar esta concorrência do mercado A despeito de se identificar lógica econômica que apoie e justifique vendas diretas, não se encontra nesse mercado características que justifiquem como predominante a estratégia de integração vertical plena. O conceito de dupla margem, por exemplo, não se aplica nesta situação, pois não há monopólio nos dois segmentos de mercado. A situação de dupla margem ocorre quando há possibilidade de poder de mercado tanto na distribuição quanto na revenda. Como cada um dos agentes busca, individualmente, a maximização dos lucros, ambos cobrarão uma margem sobre o preço do produto vendido. A consequência da dupla margem é um preço final ao consumidor maior do que ele encontraria caso houvesse uma integração vertical da cadeia. Em tal situação, a integração vertical traria um arranjo mais eficiente, gerando ganhos às
--	--	---

		firmas e aos consumidores. Entretanto, esse caso não é aplicável à cadeia de GLP, em que se observa grande número de revendedores atuando no varejo (cerca de 56 mil) e rivalidade entre os distribuidores nos mercados estaduais. O segundo estudo que podemos enfatizar é sobre a “Integração Vertical e Competição no Setor de GLP: Anatomia de um falso debate faz uma análise mais focada”, do professor Tavares sobre a NT 151, a que contradiz a minuta ora em consulta pública. Destacamos para leitura o item 2 e, ainda, extraímos o debate acerca da NT 151/SAB constante na página 3 do parecer supra mencionado: “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 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 pertencia 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) É importante lembrar 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. Além disso, a oferta de vasilhames de 20kg e 45kg corresponde a cerca de 6% do consumo total de GLP no país. No entanto, a SAB 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 economias de escala. Esta opção é usada 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. (...) 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 no. 297/03 e a Resolução no. 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 no. 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 normas 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.” Devemos destacar, ainda, outro parecer do professor Tavares, sobre o marco regulatório do setor GLP (anexo 15), já
--	--	--	---

		que este contém uma análise do desenvolvimento, ao longo dos anos, das regras que regem o setor de GLP. Apontamos a conclusão do referido trabalho que apresenta claramente, e de forma inequívoca, que os atuais arranjos são eficientes e não prejudicam de forma alguma a concorrência, no seguinte sentido: “(…) não indicam a necessidade de mudanças nas normas definidas pela Portaria no. 297/03 e a Resolução no. 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. De fato, a criação de restrições às transações entre revendedores ou à verticalização das distribuidoras seria conflitante com os dois critérios de racionalidade econômica referidos na introdução deste trabalho. A rigor, tais restrições apenas gerariam uma regra adicional a ser fiscalizada pela ANP, sem produzir qualquer consequência mensurável sobre a atuação dos agentes clandestinos. Além disso, 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 normas atuais da ANP. 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.
--	--	---

			Um ponto estabelecido na literatura econômica, e ratificado em mais de um século de 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. Por um lado, a competição é intensa entre as distribuidoras, e nenhuma delas teria poder para impor unilateralmente condutas oportunistas no setor de revenda, onde atuam cerca de 60 mil firmas. Por outro lado, devido à complexidade da logística de distribuição – onde o produto é engarrafado em 52 localidades e vendido em 5.560 municípios – seria antieconômico integrar verticalmente as atividades de distribuição e revenda numa única empresa. Assim, a estratégia empresarial mais conveniente para uma distribuidora é a de estabelecer uma rede nacional de revendedores. Entretanto, em circunstâncias excepcionais, como, por exemplo, em locais próximos às unidades de engarrafamento, a venda direta ao consumidor final pode ser mais eficiente. Isto não significa, obviamente, que o mercado de revenda seja um foco relevante para estas empresas. Atualmente, tais operações representam menos de 5% do consumo de GLP no país. Vedar esta prática seria irracional. 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. É útil recordar que, em dezembro de 1976, a pretexto de assegurar a modicidade dos preços e a segurança no abastecimento, o CNP editou um conjunto de normas que foi denominado de “Sistema de Distribuição de GLP” (Resolução no. 13, de 24.12.76). Além de intervir arbitrariamente em diversos aspectos da gestão das empresas do setor, como as rotinas contábeis, o controle de estoques, os vínculos compulsórios de exclusividade entre distribuidoras e revendedores, a localização dos estabelecimentos, etc., aquele sistema tornou-se notável por ditar regras cuja fiscalização era impossível. Um dos exemplos extremos eram as condições de entrega do botijão de gás ao consumidor final, que incluíam: i. a periodicidade da entrega regular (superior, no mínimo, a 22 dias); ii. o tipo e a quantidade de recipientes desejados pelo consumidor (limitada a duas unidades por domicílio); iii. os prazos para a entrega eventual (máximo de 24 horas após a solicitação do consumidor, “desde que o domicílio seja acessível por viatura automotiva”); iv. a forma (sic) do pedido eventual, que poderia ser feito por escrito, por telefone ou pessoalmente, e deveria constar o nome e endereço do consumidor; v. as razões da eventual interrupção da entrega domiciliar. Aquele estilo de regulação não era, evidentemente, a solução mais adequada para o setor, mas refletia a mentalidade da época e a natureza dos instrumentos de intervenção do Estado então disponíveis no país. Entretanto, se as preocupações com os custos sociais da regulação tivessem disciplinado as ações do CNP, teria sido possível buscar um conjunto alternativo de normas que visasse preservar – tal como ocorre hoje em dia – a liberdade de iniciativa, a estabilidade dos preços domésticos e os requisitos de segurança do sistema de distribuição e revenda de GLP.” Por fim, chamamos a atenção para o Legal Opinion realizado pelo renomado escritório Vinhas e Redenschi advogados (anexo 11) que concluiu que : a NT 151/SAB pode gerar um potencial enfraquecimento dos poderes da agência. Para elucidação, extraímos o seguinte trecho: “(…) (i) considerando que as distribuidoras operam em parceria com revendedores de forma eficiente; (ii) considerando que tal
--	--	---

			parceria vem provendo grande capilaridade no fornecimento de GLP em todo o território brasileiro; e, finalmente, (iii) considerando que a ANP desenvolveu mecanismos inteligentes de controle, como a sistematização do fluxo de informações sobre os volumes de GLP comercializados pelos diversos agentes da cadeia de distribuição e revenda, o que permite identificar eventuais condutas prejudiciais à livre concorrência; não há justificativa que autorize a ANP a implementar as alterações normativas ora avaliadas, seja sob o ponto de vista legal, seja sob o ponto de vista concorrencial, seja sob o ponto de vista regulatório. Os documentos aqui citados e, devidamente anexados, convergem em absoluto com a NT 12/SAB e com o posicionamento do PROGE, que fomentaram a edição dessa minuta, texto com o qual concordamos nesse aspecto, mas discordamos em absoluto quando analisados perante a NT 151/SAB 2015.
SINEGÁS	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	De acordo com a lei o Empreendedor Individual poderá se cadastrar e exercer a atividade como comerciante de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP). Solicitamos que esta atividade para este tipo de empresa seja proibido. Proibição do EI – Empreendedor Individual para não exercer a atividade Comercio Varejista de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP).	A receita bruta anual (de janeiro a dezembro) do MEI não poderá ultrapassar R\$ 60.000,00. Caso o MEI se formalize no decorrer do ano, a receita bruta de R\$ 60.000,00 será proporcional aos meses após formalização. Isso significa um faturamento de R\$ 5.000,00 por mês. A justificativa é bem simples, uma empresa de Gás Liquefeito de Petróleo não sobrevive com vendas mínimas do produto devido aos seus altos custos de transporte. De acordo com o Levantamento de Preços da ANP de Julho de 2015 foram pesquisadas 31903 revendas, onde o preço médio de compra é R\$ 31,89 e o preço médio de venda é R\$ 45,96. Com estes dados já podemos observar que se uma revenda vender 109 P13 já passo do valor mensal autorizado. E com os elevados custos para ser um revendedor, como impostos, transportes, adequações a leis a empresa não sobrevive com a venda de somente 109 P13 por mês. Conta simples: 109 p13 de venda = R\$ 5.009,64 109 p13 de compra = R\$ 3.476,01 Diferença = R\$ 1.533,63 Com este valor de R\$ 1.533,63 (um mil quinhentos e trinta e três reais e sessenta e três centavos) da diferença entre a compra e a venda do produto uma Empresa Individual não sobrevive.

			Os questionamentos que fica é: o valor do combustível paga como? O salario do próprio Empreendedor individual? O investimento em veículos ou em botijões? Portanto precisa se atentar também ao fato de que o revendedor atacadista, atual fornecedor do Mei não está emitindo nota fiscal. Como passaremos por um recadastramento, a ANP deverá solicitar a todos os MEIs que tem revenda de gás para se adequar ao regime SIMPLES. No paraná de acordo com a SEFA 145, a partir de 01 de setembro de 2015 todas as vendas ao consumidor final que compra gás de cozinha, serão emitidas nota fiscal eletrônica ao consumidor. Como um MEI emitirá estas notas eletrônicas? Precisa se adequar a esta nova exigência e de acordo com o nosso exemplo não sobra nem para pagar o básico para uma empresa sobreviver. Problemas com a secretaria da fazenda deverão ser analisados por conta deste relato.
SINEGÁS	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Proibição do comercio Vale Gás da distribuidora e das revendas na rede de supermercados.	O vale gás é outro assunto que está em discussão em todas as reuniões do setor nível Brasil. Podemos destacar um item somente para ser analisado pela ANP, A CONCORRENCIA DESLEAL que os supermercados fazem em relação as revendas. O supermercado trabalha com uma infinidade de itens e o botijão de gás é somente mais um item na prateleira. As revendas sobrevivem única e exclusivamente de um único produto o gás de cozinha o GLP e por este motivo não podem concorrer com as promoções que os supermercados fazem para atrair a clientela. Existem distribuidoras e as revendas fazendo estes acordos com os supermercados, seria muito saudável este tipo de comercialização, se não fossem as promoções que os supermercados colocam para atrair a clientela. Quando isso acontece, as revendas tem queda em suas vendas. A situação para a ANP é determinar que somente revendas com as devidas autorizações possam comercializar o produto. Redes de supermercados sem um CNPJ exclusivo para este tipo de comércio deverão ser proibidos perante a nova portaria. Voltamos a defender, precisamos de um mercado saudável e um setor onde existam profissionais, do jeito que o mercado caminha teremos somente mais revendas quebrando ao longo

			dos anos.
02.921.129/0001-68 – Guilly Gas	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Abastecimento deposito classe I e II somente via revendedor..	Manter o direito de escolha do fornecedor (Revendedor ou Distribuidora).
JC Ferreira Guaratinguetá	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Ouvimos comentários que nós revenda classe 1 e classe 2 teremos que comprar de algum atacadista pois entrará uma lei que a minha cia não pode mais me vender direto.	Acho que não será bom pois o atendimento do atacadista não é igual o da cia, o atacadista cobra mais caro, o atacadista nos deixa sem gás, entregam a hora que querem, não pintam o depósito.
LD Comércio de Gás Ltda. ME	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Lei que obrigará nós classe dois a comprar dos atacado .	Não é bom pois ficaremos preso no atacadista e eles nos exploram, cobram mais caro.
Edno Rodrigues Lima - ME	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Possível alteração na aquisição/comercialização de gás GLP, onde sugere-se que a aquisição de glp pelo Comércios Varejistas de classe I e II, sejam feitas através de outros Comércios de classe V ou mais.	Eu como varejistas entendo que seria ruim para nós que temos comércios menores comprar de atacadistas, pois ficamos limitados as condições deles, e também acho que nossas margens podem ficar mais reduzidas. Comprar direto da distribuído, é melhor para nós, porque temos atendimento de consultor, apoio de material, condições melhores e nossa margem fica melhor. Sendo atendido pelas cias, nós conseguimos oferecer um preço melhor para nosso cliente.
M D Penha – ME	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	“DA COMERCIALIZAÇÃO” O Revendedor varejista de GLP vinculado somente poderá comercializar recipientes transportáveis de GLP com: Distribuidora de GLP autorizada pela ANP. Revendedor varejista de GLP vinculado ou não. Consumidor.	Não sou favorável da mudança que trata das suspensão do abastecimento de clientes casse i e ii, direto das distribuidoras, tornando sujeitos apenas ao atendimento de outros revendedores. isso criaria mais um elo atravessador na cadeia de abastecimento, acarretando o aumento de custo para as revendas menores e consequente prejuízo. Além disso, muitos revendedores atacadistas atendem clientes clandestinos sem o controle eficiente da fiscalização.
05.364.951/0001-63 R W Gomes Rede Gás ME	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de	Não limitar o abastecimento do deposito classe I e II somente via revendedor.	Manter o direito de escolha.

	resolução		
Sandro Fernandes	Comentário Sem sugestão de texto de minuta de resolução	Atendimento de classe I e II com exclusiva por revendedores classe V.	Escutei através do mercado que existem algumas propostas de mudanças na comercialização de GLP, e que estão sendo feitas pelos sindicatos de revendedores. Os sindicatos de classe dos revendedores estão propondo que nós revendedores de classe I e II sejamos atendidos exclusivamente por revendedores? Não poderíamos ser atendidos diretamente por uma distribuidora? Se isso for aprovado será um absurdo. Vou ter que adquirir GLP do meu próprio concorrente, de um distribuidor que me oferece gás sem nota fiscal e que ainda vende para clandestinos. Isso sim é ferir os direitos do consumidor e a segurança dos mesmos. Hoje compro somente de distribuidora, pago meus impostos, sou bem atendido, tenho um preço justo, tenho competitividade no mercado, posso administrar bem meu negócio, oferecer meu produto com qualidade e segurança. Sou bem atendido e treinado pela minha distribuidora para oferecer segurança, serviços e gerir meu negócio. Os sindicatos estão tentando, através destas propostas, criar um grande cartel. Não poderei crescer, vou ficar nas mãos de revendedores que vão manipular o mercado local, é um absurdo, pois sabem que amanhã eu posso ser igual a ele, um grande revendedor. Esses atacadistas agem no mercado sem critérios, colocam seus produtos a todo custo no mercado, querem formar cartéis e não estão, nem um pouco, preocupados com a saúde das nossas vendas e com os direitos dos consumidores.

Nota 1: Os seguintes agentes deram o "de acordo" nas sugestões encaminhadas pelo SINDIGÁS: CM. Rodrigues - ME (Nome Fantasia: CGC Gás), CNPJ 13.626.671/0001-04; Costa e Viana Ltda ME, CNPJ 08.767.012/0001-58; E P G DE MORAES - ME, CNPJ 19.122.898/0001-07; F.B. Leal Comércio, CNPJ 08.817.360/0001-92; H.M.S.DO VALE REVENDEDOR, CNPJ 01.221.240/0001-89; H.R. BRAZ - COMERCIO DE GAS - EIRELI - ME, CNPJ 19.281.887/0001-61; J M T da Silva ME, CNPJ 07.844.070/0001-75; J.G Lima Filho Com. de Gás - ME, CNPJ 18.003.562/0001-54; José Ernane Rodrigues Aguiar Junior ME, CNPJ 07.007.971/0001-02; JP de Sousa & Cia Ltda., Colinas - MA, CNPJ 08.290.267/0004-15; L B Chagas - Comércio - ME, CNPJ 14.221.778/0001-35; L C S PARAGUASSU, CNPJ 07.007.411/0001-58; Lacerda Mascarenhas Comércio Ltda. Epp, CNPJ 14.302.226/0001-51; Ludgás Comércio de Gás Ltda., Loreto - MA, CNPJ 10.557.991/0002-42; Ludgás Comércio de Gás Ltda., Riachão - MA, CNPJ 10.557.991/0001-61; Pereira e Pereira, CNPJ 09.322.457/0001-97; SOUSA COM. DE GÁS, Balsas-MA, CNPJ 17.786.987/0001-14; Tania M F Soares - EPP, CNPJ 11.867.779/0001-63 (Amapá Gás); Transgás Comércio Varejista de GLP Ltda. - ME, CNPJ 07.473.407/0001-60; VM Serviços Ltda., CNPJ 04226301/0001-99; Sr. Edson Vasconcelos.