

CONSULTA PÚBLICA
07/2021





REVISÃO NORMATIVA INTEGRADA PARA TODO O SEGMENTO



Revendo conceitos:

O que é “retalho” e “atacado”?

Se ambos são revenda, retalho, os TRR e Delivery de posto não deveria ter obrigações similares?

Resolução ANP nº8, 6/3/07

Art. 7º Para os fins de qualificação do empreendimento, previsto no inciso II do art. 5º desta Resolução, a empresa deverá encaminhar:

I-estudo do empreendimento contemplando a projeção mensal do volume de comercialização, por tipo de produto, com a indicação da logística de suprimento e de revenda, por 5 (cinco) anos, indicando a(s) região(ões) geográfica(s) onde pretende atuar;

II - projeto de instalação de armazenamento de acordo com a legislação específica, com vistas à homologação pela ANP, assegurada **a capacidade mínima de 45m³ (quarenta e cinco metros cúbicos)**; e

III - estimativa da frota de caminhões-tanque a ser utilizada. § 1º A análise do estudo do empreendimento de que trata o inciso I deste artigo consistirá, no mínimo, da avaliação dos seguintes itens: **a) adequação da capacidade da instalação de armazenamento com o volume mensal de venda pretendido, considerando, quando couber, as entregas diretas ao consumidor, compatível com a frota de caminhões-tanque prevista no inciso III deste artigo; e b) compatibilização da localização geográfica da instalação de armazenamento com o mercado consumidor.** § 2º O requerente poderá encaminhar o projeto de instalação de que trata o inciso II concomitantemente com os documentos relacionados com a qualificação jurídica e a regularidade fiscal ou após aprovação desses documentos pela ANP.

Resolução ANP nº8, 6/3/07

Art. 17. O TRR somente poderá revender:

- i) combustível a **retalho com entrega em ponto de abastecimento localizado no domicílio do consumidor;**
 - ii) **combustível a retalho para abastecimento direto de máquinas e veículos de consumidor que possuam restrição de locomoção, dificuldades operacionais ou que estejam em locais de difícil deslocamento;**
- III - óleo lubrificante acabado e graxa envasados; e
- iv) combustível a retalho para abastecimento de embarcações marítimas ou fluviais, observada a legislação de segurança e ambiental aplicável Parágrafo único. No caso de entrega de combustíveis em ponto de abastecimento, o TRR é responsável por abastecer somente instalação que atenda à legislação aplicável da ANP e do órgão ambiental."

Resolução ANP nº58/2014

O distribuidor somente poderá **comercializar combustíveis líquidos por atacado**, observada as demais regulamentações vigentes da ANP, com:

I - outro distribuidor de combustíveis líquidos, autorizado pela ANP, observado o disposto no art. 30;

II - transportador-revendedor-retalhista - TRR, adimplente com a contratação do PMQC, autorizado pela ANP, observada a regulamentação pertinente; (Redação dada pela Resolução ANP nº 790/2019)

III - Transportador-Revendedor-Retalhista na Navegação Interior - TRRNI, autorizado pela ANP, observada a regulamentação pertinente;

V - **grande consumidor**, quando se tratar de óleo diesel B ou óleo diesel BX **autorizado pela ANP, observada a regulamentação pertinente**; ou (Redação dada pela Resolução ANP nº 4/2015)

VI - consumidor final para os combustíveis líquidos, exceto para o óleo diesel B ou óleo diesel BX autorizado pela ANP. (Redação dada pela Resolução ANP nº 4/2015).

§ 4º A comercialização de gasolina ou etanol combustível com o consumidor final, nos termos do inciso VI deste artigo, somente será permitida quando se tratar de gasolina C ou etanol hidratado combustível, observado que o consumidor final deverá possuir Ponto de Abastecimento, nos termos da regulamentação vigente. (Redação dada pela Resolução ANP nº 4/2015)

A ANP precisa ficar leve? Reveja o que fiscaliza e o que transfere para outros órgãos.

Resolução ANP nº58/2014

XI - Grande Consumidor: pessoa física ou jurídica que possua, em seu estabelecimento, instalações aéreas ou subterrâneas com **capacidade total de armazenagem de óleo diesel B igual ou superior a 15 m³** (quinze metros cúbicos), para funcionamento de:

Segundo o *Regulamento do IPI/2010 (RIPI/2010)*, considera-se:

a. estabelecimento comercial atacadista, o que efetuar vendas:

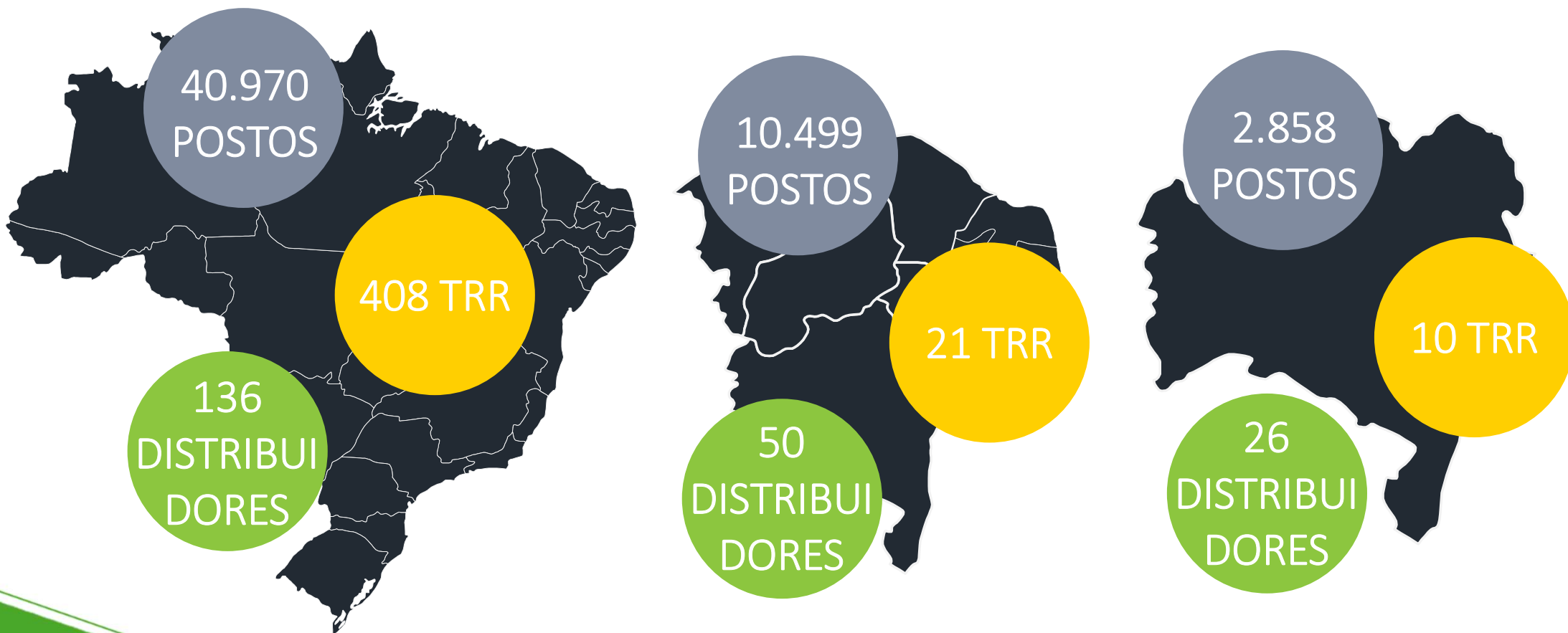
- a. de bens de produção, exceto a particulares em quantidade que não exceda a normalmente destinada ao seu próprio uso;
- b. de bens de consumo, em quantidade superior àquela normalmente destinada a uso próprio do adquirente; e
- c. a revendedores; e

b. estabelecimento comercial varejista, o que efetuar vendas diretas a consumidor, **ainda que realize vendas por atacado esporadicamente, considerando-se esporádicas as vendas por atacado quando, no mesmo semestre civil, o seu valor não exceder a 20% (vinte por cento)** do total das vendas realizadas.

Base Legal: Art. 14 do RIPI/2010

Vamos defender a melhoria da competição? Vamos definir melhor atacado e varejo?

MERCADO COMBUSTÍVEIS LÍQUIDOS



Fonte: ANP

 petrobahia.com.br

 [@petrobahia](https://www.instagram.com/petrobahia)

 **PETROBAHIA**

Resolução ANP XX/ 2021 altera

XVII - Termo de Compromisso Autorizativo: instrumento por meio do qual a ANP autoriza, excepcionalmente, o agente revendedor varejista devidamente adimplente com o PMQC, obedecendo às regras pactuadas no referido termo e no artigo 31-A, a realizar o abastecimento de veículos automotivos com gasolina C ou etanol hidratado, fora das instalações autorizadas à atividade regulada por ele desempenhada." (NR)

Quais consumidores precisam mais de delivery, quem opera com equipamentos fora de padrão e em diferentes localidades ou veículos de pequeno porte? Por que não o Diesel?

Art. 17. O TRR somente poderá revender:

i) combustível **a retalho com entrega em ponto de abastecimento localizado no domicílio do consumidor;**

O TRR pode entregar em um domicilio com piso semipermeável ou permeável, em garagens área subterrâneas e em vias públicas de grande fluxo (obras) e o posto não?



REVISÃO NORMATIVA INTEGRADA PARA TODO O SEGMENTO



Responsabilidades bem distribuídas

Devemos atualizar as responsabilidades de cada participante desse mercado para novos cenários e contextos, sempre protegendo o consumidor final e a comunidade em que nos inserimos.

BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS EM POSTOS BANDEIRADOS: 253 respostas

Queremos saber o que você pensa a respeito de Postos Bandeirados.

Click no link e responda ao questionário, que leva menos de três minutos.

Participe, é rapidinho!



petrobahia.com.br @petrobahia



Pergunta 01: A bandeira é a marca que garante a imagem e credibilidade do distribuidor do combustível no posto. Você para em um posto pela bandeira indicada na testeira e no totem do estabelecimento?

Sim	226	89%
Não	27	11%

Pergunta 02: Você faz questão de abastecer em postos da mesma bandeira, que já conhece e confia no produto, ou experimenta outras?

Faço questão da mesma marca	146	58%
Abasteço em postos de diferentes bandeiras	107	42%

Pergunta 03: O quanto você se importa com a qualidade, confiabilidade, programa de marketing e outros valores da bandeira em posto?

Faço questão da confiança e benefícios da bandeira	208	82%
Não me preocupo com a confiança e benefícios da bandeira	13	5%
Sou indiferente à bandeira e seus benefícios	32	13%

Pergunta 04: Como você se sentiria se parasse em um posto com bandeira de um determinado distribuidor na testeira e este vendesse combustível de outra marca?

Desconfortável, enganado ou lesado por ser outra marca	173	68%
Enganado ou lesado por não ter os benefícios da bandeira indicada	51	20%
Não se importa ou não faz nenhuma diferença	29	11%

BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS EM POSTOS BANDEIRADOS

Dos 68% das pessoas que responderam “Desconfortável, enganado ou lesado por ser outra marca”, para a pergunta 04, **94% respondeu também “Sim”** na pergunta 01 e **88% respondeu também “Faço questão da confiança e benefícios da bandeira”** na pergunta 03.

Pergunta 04: Como você se sentiria se parasse em um posto com bandeira de um determinado distribuidor na testeira e este vendesse combustível de outra marca?

Desconfortável, enganado ou lesado por ser outra marca	173	68%
Enganado ou lesado por não ter os benefícios da bandeira indicada	51	20%
Não se importa ou não faz nenhuma diferença	29	11%

Pergunta 01: A bandeira é a marca que garante a imagem e credibilidade do distribuidor do combustível no posto. Você para em um posto pela bandeira indicada na testeira e no totem do

Sim	226	89%
Não	27	11%

Pergunta 03: O quanto você se importa com a qualidade, confiabilidade, programa de marketing e outros valores da bandeira em posto?

Faço questão da confiança e benefícios da bandeira	208	82%
Não me preocupo com a confiança e benefícios da bandeira	13	5%
Sou indiferente à bandeira e seus benefícios	32	13%

CONCLUI-SE QUE A ESMAGADORA MAIORIA DOS QUE ABASTECEM EM POSTOS BANDEIRADOS, PELA CONFIANÇA E BENEFÍCIOS DA BANDEIRA, SE SENTEM LESADOS PELAS BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS EM POSTOS BANDEIRADOS.

BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS EM POSTOS BANDEIRADOS

Dos 11% das pessoas que responderam “Não se importa ou não nenhuma diferença”, para a pergunta 04, 87% respondeu também “Abasteco em postos de diferentes bandeiras” na pergunta 02.

Pergunta 04: Como você se sentiria se parasse em um posto com bandeira de um determinado distribuidor na testeira e este vendesse combustível de outra marca?

Desconfortável, enganado ou lesado por ser outra marca	173	68%
Enganado ou lesado por não ter os benefícios da bandeira indicada	51	20%
Não se importa ou não faz nenhuma diferença	29	11%

Pergunta 02: Você faz questão de abastecer em postos da mesma bandeira, que já conhece e confia no produto, ou experimenta outras?

Faço questão da mesma marca	146	58%
Abasteco em postos de diferentes bandeiras	107	42%

CONCLUI-SE QUE APENAS UMA PARCELA DAQUELES QUE ABASTECEM EM POSTO BANDEIRA BRANCA EFETIVAMENTE NÃO SE SENTEM DE ALGUMA FORMA DESCONFORTÁVEIS COM AS BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS.

BOMBAS NÃO EXCLUSIVAS EM POSTOS BANDEIRADOS

- Ofícios aos PROCON da Bahia, Recife, Pernambuco e Maranhão.
 - Responsabilidade do Distribuidor, cuja marca o posto ostenta, por produto de outro fornecedor, em bomba não exclusiva, considerando a aplicação da teoria da aparência, nos casos de problemas de qualidade;
 - Configuração de fraude ao consumidor ou dano moral por frustração de uma expectativa legítima de reputação, diferencial competitivo e valor agregado da marca de Distribuidor ostentada sem a devida entrega de valor.

ANP, como solucionará a questão consumerista?

Estamos criando mais esta variável na regulação para atender a quem?

DECRETO Nº 2.455, DE 14/01/1998

Art. 3º Na execução de suas atividades, a ANP observará os seguintes princípios:

- I - satisfação da demanda atual da sociedade, sem comprometer o atendimento da demanda das futuras gerações;
- II - prevenção de potenciais conflitos por meio de ações e canais de comunicação que estabeleçam adequado relacionamento com agentes econômicos do setor de petróleo, demais órgãos do governo e a sociedade;
- III - regulação para uma apropriação justa dos benefícios auferidos pelos agentes econômicos do setor, pela sociedade e pelos consumidores e usuários de bens e serviços da indústria do petróleo;
- IV - **regulação pautada na livre concorrência, na objetividade, na praticidade, na transparência, na ausência de duplicidade, na consistência e no atendimento das necessidades dos consumidores e usuários;**
- V - criação de condições para a modicidade dos preços dos derivados de petróleo, dos demais combustíveis e do gás natural, sem prejuízo da oferta e da qualidade;
- VI - fiscalização exercida no sentido da educação e orientação dos agentes econômicos do setor, bem como da prevenção e **repressão de condutas violadoras da legislação pertinente, das disposições estabelecidas nos contratos e nas autorizações;**
- VII - **criação de ambiente que incentive investimentos** na indústria do petróleo e nos segmentos de distribuição e revenda de derivados de petróleo e álcool combustível;
- VIII - comunicação efetiva com a sociedade.

É papel da ANP a “repressão de condutas violadoras da legislação pertinente, das disposições estabelecidas nos contratos e nas autorizações”, mas não precisa agir sozinha, pode fazer parceria com os PROCONs Estaduais.



Petrobahia *em movimento*

Iara Andrade Schimmlepfeng
Diretora
iara@petrobahia.com.br