

A Regulação do Setor de GLP no Brasil: 2003 – 2016

José Tavares de Araujo Jr.
Abril de 2017

“Brevity is the soul of wit.” (Hamlet, ato 2, cena 2)

1. Introdução

Em novembro de 2016, ao editar as Resoluções nº 49 e 51, a Agência Nacional do Petróleo (ANP) introduziu diversas mudanças pontuais no marco regulatório do setor de gás liquefeito de petróleo (GLP) que havia sido implantado na década passada através da Portaria nº 297/03 e da Resolução nº 15/05. Sob o amparo daquele marco, o desempenho do setor de GLP foi centrado em quatro parâmetros: [i] estabilidade da demanda e da estrutura do mercado; [ii] intensa rivalidade entre as firmas distribuidoras, no âmbito de um processo de competição baseado na reputação de marcas e na logística de distribuição; [iii] redução contínua do grau de informalidade do setor de revenda; [iv] preços reais cadentes.

É útil lembrar ainda que a Resolução nº 15/05 permitiu encerrar um longo e tumultuado processo de reformas iniciado em outubro de 1990 através da Portaria nº 843 do antigo Ministério da Infraestrutura (MINFRA). Durante 15 anos, o oneroso e ineficaz estilo de intervenção estatal que havia vigorado nos anos setenta e oitenta foi gradualmente substituído por um modelo de regulação mais racional, que procurava assegurar, através de normas simples, a transparência do mercado, a competição entre as firmas que ali operam e segurança das condições de manuseio e transporte do produto.

Não obstante o sucesso inequívoco daquele modelo de regulação, sobretudo quando cotejado com a desastrosa experiência das três décadas anteriores, em setembro de 2013, a Superintendência de Abastecimento (SAB) da ANP divulgou a Nota Técnica nº 247, com o objetivo de promover um debate sobre a eventual necessidade de aprimorar aquele modelo. Segundo a SAB: *“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”* (NT nº 247/13, p. 2).

O debate promovido pela SAB gerou, nos dois anos seguintes, diversos documentos preparados por técnicos da ANP, da Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda, da Advocacia Geral da União (AGU), audiências públicas e declarações dos entes regulados. Ao longo desse processo, as preocupações da SAB concentraram-se numa questão básica: a de que seria necessário impedir que as empresas distribuidoras atuassem no setor de revenda (Tavares, 2015).

Porém, as preocupações da SAB não foram compartilhadas pelos demais órgãos governamentais que participaram do debate. Segundo a visão consensual, integração vertical não é um objetivo prioritário para as firmas distribuidoras, devido a restrições de caráter logístico e à ausência de economias de escala na atividade de revenda. Como a verticalização ocorre apenas em circunstâncias ocasionais, a proibição desta prática seria uma intervenção estatal indevida. Conforme apontou o parecer da SEAE de 04.08.15: *“Considerando que as restrições verticais podem produzir efeitos semelhantes aos gerados pela integração vertical, é importante atentar para a possibilidade de eventual vedação à atuação vertical das empresas não produzir o efeito desejado pela agência, carreando, por conseguinte, prejuízos desnecessários aos agentes e aos consumidores”* (§ 76).

Assim, após a audiência pública realizada pela ANP em 19 de agosto de 2015, uma expectativa difundida entre os participantes do debate era a de que a questão levantada pela SAB havia sido sanada e, portanto, não haveria necessidade de alterar as normas definidas pela Portaria nº 297/03 e a Resolução nº 15/05. Todavia, aquela expectativa revelou-se frustrada com a edição das Resoluções nº 49 e 51/16, cujas principais inovações serão examinadas nas próximas seções deste trabalho.

2. Principais mudanças nas normas de distribuição

Sob a ótica do escopo do marco regulatório, as normas enunciadas nas Resoluções nº 15/05 e 49/16 são equivalentes, apesar das notáveis diferenças de estilo. A primeira tinha 44 artigos claros e concisos, cujo texto ocupava 10 páginas, evitava – no limite do possível – a criação de barreiras institucionais à entrada, e não interferia nas estratégias de comercialização das empresas. A segunda aborda as mesmas questões através de 52 artigos e 19 páginas, e restaurou um defeito típico da era em que vigorou a Resolução nº 13/76 do antigo Conselho Nacional do Petróleo (CNP): o de impor regras que elevam os custos operacionais das empresas – e da própria ANP – através de rotinas burocráticas supérfluas. Os exemplos comentados a seguir ilustram os contrastes entre os dois estilos de regulação.

2.1. Normas de habilitação e outorga

Na Resolução nº 15/05, o processo de autorização para o exercício da atividade de distribuição de GLP compreendia o exame de três conjuntos de documentos relativos a: [i] qualificação jurídica e regularidade fiscal da empresa; [ii] qualificação técnico-econômica; [iii] projeto de instalações.

Na Resolução nº 49/16, ao lado de uma descrição mais prolixa dos três conjuntos de documentos, foram introduzidas novas exigências, como o requisito de capital social mínimo e a compatibilização da localização geográfica das bases de armazenamento das distribuidoras e suas respectivas áreas de comercialização. Estes dois tipos de exigência já existiram no passado, e haviam sido abolidos pela Resolução nº 15/05, devido à sua inutilidade como instrumento de regulação.

Segundo o Art. 6º, inciso V, da Resolução nº 49/16, o capital social mínimo deve ser de R\$ 2 milhões, caso a empresa pretenda distribuir GLP envasado e a granel, e de R\$ 1 milhão, se for distribuir apenas a granel. Um requisito similar a este vigorou entre 1999 e 2005, sob o amparo da Portaria ANP nº 203/99, mas com parâmetros mais elevados (R\$ 10 milhões e R\$ 5 milhões, respectivamente). Sua finalidade era, supostamente, restringir a entrada de microempresas, cuja conduta seria difícil de fiscalizar. Porém, tal preocupação era descabida, dada a complexidade da logística de distribuição de GLP, mesmo se a área de comercialização estiver restrita a um único estado da federação. Não por acaso, o patrimônio líquido das firmas estabelecidas neste ramo é da ordem de centenas de milhões de reais. Assim, a obrigação de apresentar uma Certidão Simplificada da Junta Comercial, comprovando que o capital social da empresa supera aqueles montantes mínimos, é uma formalidade inócua.

A minúcia das atuais normas sobre a logística de distribuição, descritas nos artigos 7º, 8º e 9º, é similar àquela do Art. 17 da Resolução CNP nº 13/76, que controlava a localização das bases de abastecimento, bem como as estratégias de comercialização das empresas. Como já havia alertado o parecer da SEAE em 04.08.15: *“A partir do momento em que a agência reguladora define onde as distribuidoras devem ter suas bases de distribuição, podem ser criadas barreiras à entrada, com a possibilidade de ampliação do poder de mercado dos incumbentes. Além disso, essa medida equivale a transformar a autorização para atividade de distribuição, hoje única, em autorização por áreas definidas pela ANP”* (§ 83).

2.2. Diferenciação de preços

Desde 1970 – quando começou a difusão acelerada do consumo de GLP no Brasil – aos dias atuais, uma preocupação permanente de todos os governos, sem distinção de linha política, tem sido a de manter a modicidade do preço do botijão de 13 kg (P-13), devido ao seu impacto nos orçamentos familiares dos consumidores de baixa renda. Para perseguir este objetivo, foram usados, no século passado, os mais variados tipos de instrumentos: [i] tabelamento dos preços oferecidos ao consumidor final; [ii] controle das margens de comercialização em todas as etapas da cadeia produtiva; [iii] subsídios cruzados entre tipos diversos de combustíveis; [iv] subsídios diretos ao consumidor final; [v] preços diferenciados cobrados pela Petrobras às empresas distribuidoras conforme a embalagem final do GLP.

Após a implantação do regime de liberdade de preços nos segmentos de distribuição e revenda no início da década passada, apenas o último instrumento da lista acima tem sido usado. Entre janeiro de 2003 e agosto de 2015, o preço do P-13 cobrado pela Petrobras às distribuidoras foi mantido em cerca de R\$ 11,50 por botijão, e, desde então, tem permanecido num patamar de R\$ 13,00.

Esta conduta da Petrobras jamais foi explicitada como uma política governamental, não obstante ter sido objeto da Resolução CNPE nº 4, de 24.11.05, cujo Art. 1º reconhece “*como de interesse para a política energética nacional*” a comercialização do P-13 a preços inferiores aos das demais embalagens. Entretanto, aquela resolução não indica os fundamentos deste suposto vínculo entre o preço do botijão de gás e as prioridades da política energética. Apenas adverte, no seu Art. 2º, que “*quando a ANP tomar conhecimento de indícios de práticas anticompetitivas decorrentes da comercialização de que trata o Art. 1º desta Resolução*”, tomará as providências devidas, ou seja, comunicará o incidente ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). No âmbito da intensa colaboração estabelecida entre a ANP e o CADE nos últimos 15 anos, não há registro de um único caso desta natureza, o que sugere a irrelevância daquela advertência, assim como o despropósito do Art. 1º.

A Resolução CNPE nº 4 serviu de base para o Art. 22 da Resolução ANP nº 49, que define os termos em que será praticada a diferenciação dos preços de GLP segundo o tipo de embalagem. Este artigo apenas formaliza uma distorção que tem estado presente ao longo da história do setor de GLP no Brasil, com três efeitos perversos. O primeiro é o de constituir um subsídio socialmente injusto, ao beneficiar todos os consumidores de P-13, independentemente do nível de renda. O segundo é o de fortalecer o poder monopolista da Petrobras, ao impedir que as distribuidoras importem GLP para ser comercializado em botijões de 13kg. De fato, a própria redação do Art. 22 já supõe que a diferenciação de preços será praticada apenas pela Petrobras.

O terceiro – e, talvez, o mais relevante – efeito do subsídio ao P-13 é o de motivar a manutenção de restrições ao uso GLP em diversos ramos de atividade. Tais restrições, agora listadas no Art. 33, sempre existiram, embora só tenham sido explicitadas pela primeira vez em 1990, através do Art. 12 da Portaria MINFRA nº 843.¹ Seu suposto objetivo é evitar que aquele subsídio seja desviado para outras finalidades. Uma norma deste tipo não resistiria a uma análise de impacto regulatório (AIR) que aplicasse as metodologias convencionais na literatura econômica (OECD, 1997). Através dos instrumentos da AIR é possível comparar os custos e benefícios de diferentes alternativas regulatórias, e identificar as mais racionais do ponto de

¹ Até 1990, os controles diretos do CNP sobre as atividades de distribuição e revenda de GLP dispensavam este tipo de norma.

vista do interesse público. Neste caso, seriam comparados os ganhos de eficiência econômica resultantes do uso de GLP nas atividades ora vetadas com os efeitos líquidos da diferenciação dos preços deste produto. Aparentemente, este exame ainda não foi realizado pela ANP.

2.3. Participação do distribuidor na atividade de revenda

Segundo o Art. 36: *“Fica vedado ao distribuidor de GLP autorizado pela ANP o exercício da atividade de revenda de GLP, podendo, contudo, participar do quadro de sócios de revendedor de GLP autorizado pela ANP”*. Conforme indicam as estatísticas da ANP, no segmento de vasilhames de 20kg e 45kg, que corresponde a cerca de 6% do consumo total de GLP no país, a participação das firmas distribuidoras na atividade de revenda é da ordem de 20%. Na comercialização de botijões de 13kg, que representa 90% do mercado nacional, a presença das distribuidoras na revenda é inferior a 3%. De fato, tais evidências foram definitivas para encerrar o infundado debate ocorrido entre 2013 e 2015 a respeito da verticalização no setor de GLP. Da mesma forma, são úteis para demonstrar a irrelevância do Art. 36 como instrumento de regulação.

Por outro lado, o sucesso do modelo de regulação implantado na década passada não resultou apenas da simplicidade de suas normas, mas também da eficiente atuação da ANP na promoção da transparência no mercado de GLP e no monitoramento do padrão de competição ali vigente. Estas tarefas foram cumpridas através da divulgação regular no site da agência de três bases de dados. A primeira registra a evolução mensal da estrutura de preços do P-13 em todos os estados da federação, discriminando: [i] o preço pago pelas distribuidoras à Petrobras; [ii] os impostos federais e estaduais; [iii] as margens de distribuição e revenda; [iv] o preço final ao consumidor. A segunda base mostra as parcelas de mercado das distribuidoras em cada estado, e a terceira monitora semanalmente o comportamento dos preços em 555 municípios, através de uma metodologia que permite identificar eventuais condutas anticompetitivas.

Desde a inauguração do sistema acima, não houve registro de incidentes relacionados à presença de firmas distribuidoras no segmento de revenda. Logo, tal como os requisitos de capital social mínimo definidos no Art. 6º, a restrição estabelecida no Art. 36 é uma formalidade inócua, cuja única função é elevar os custos operacionais das distribuidoras.

Segundo a Nota Técnica Conjunta nº 003/2016-CDC-SAB-AssessoriaDIR, de 01.08.16, o propósito do Art. 36 seria evitar que as distribuidoras realizem vendas diretas ao consumidor final, sem a emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e), *“o que incrementa a qualidade dos dados de movimentação de produtos enviados pelos agentes à ANP, caminhando ao encontro de um melhor monitoramento do setor por parte da Agência”* (p. 32). Ora, esta observação carece de lógica: uma NF-e apenas gera novas obrigações tributárias para a firma emissora, e não tem

qualquer relação com a qualidade dos dados enviados rotineiramente pela firma à ANP. Cerca de 60 mil revendedores operam diariamente no território nacional sem emitir nota fiscal, mas isso não impede que a ANP disponha de informações precisas sobre o volume de vendas e os preços praticados. Caso a Agência julgue necessário aprimorar os dados sobre a atuação das distribuidoras no segmento de revenda, bastaria definir um novo formato para os relatórios que são produzidos mensalmente por estas firmas. A criação de um novo CNPJ não teria qualquer utilidade no cumprimento daquela nova rotina.

A nota técnica também comenta que a nova regra criada pelo Art. 36 seria uma solução intermediária entre dois cenários opostos: manter a liberdade de ação das distribuidoras no setor de revenda, ou vetar totalmente esse tipo de atividade, conforme sugeria a SAB. Esta descrição merece dois comentários. O primeiro é o de que, substantivamente, a nova regra é idêntica à que vigorava até novembro de 2016, salvo quanto ao fato de aumentar a carga tributária das distribuidoras. Logo, sob a ótica da regulação, não constitui um cenário intermediário. O segundo comentário é o de que, ao longo do debate ocorrido entre 2013 e 2015, a SAB mudou de opinião pelo menos duas vezes a respeito da conveniência de ser permitida ou não a atuação das distribuidoras no setor de revenda (Tavares, 2015). Dado que o debate foi formalmente encerrado com a audiência pública realizada pela ANP em agosto de 2015, também sob este ângulo o Art. 36 não representa uma mediação entre duas soluções extremas, posto que a hipótese de ser proibida a verticalização das distribuidoras não estava mais em discussão.

2.4. Homologação de contratos

Segundo o Art. 15, § 3º: *“O(s) contrato(s) de cessão de espaço e o(s) contrato(s) de carregamento rodoviário firmado(s) por tempo indeterminado será(ão) homologado(s) pela ANP pelo prazo de 1 (um) ano, devendo o cessionário reapresenta-lo ou apresentar novo contrato, no prazo máximo de 30 (trinta) dias antes do fim de vigência, para fins de nova homologação”*.

Além de gerar uma burocracia cartorial a ser mantida pela ANP, a principal função deste artigo é definir que o período de validade efetiva dos contratos seja anual, embora não tenham sido enunciados os motivos que tornariam inconvenientes, do ponto de vista da regulação, contratos por tempo indeterminado. Normas deste tipo haviam sido abolidas no setor de GLP desde a edição da Portaria MINFRA nº 843, mas eram frequentes durante a vigência da Resolução CNP nº 13. Por exemplo, conforme o Art. 29 daquela Resolução, a distribuidora deveria manter rotinas contábeis e estatísticas de suas atividades organizadas de acordo com normas definidas pelo CNP, e apresentar regularmente, dentre outros relatórios, demonstrativos quadrimestrais de seus custos operacionais. Dados os recursos tecnológicos daquela época, seria impossível analisar tempestivamente aquelas informações, a fim de conferir se as condutas

impostas pelo CNP estavam sendo realmente cumpridas. Assim, tal como no caso da homologação anual de contratos recém estabelecida pela ANP, aqueles documentos serviam apenas para expandir indefinidamente os arquivos do órgão regulador.

2.5. Advertências desnecessárias

O Art. 39 da Resolução nº 49 determina que o distribuidor de GLP deverá enviar à ANP, até o 15º dia de cada mês, um arquivo eletrônico com o *Demonstrativo de Produção e Movimentação de Produtos* (DPMP), nos termos da Resolução ANP nº 17/04. A Resolução nº 15/05 também continha esta norma no seu Art. 36, embora enunciada ali de forma mais simples. Desde então, a pontualidade mantida pela ANP na divulgação mensal das estatísticas do setor indica que aquela norma tem sido cumprida regularmente pelas empresas.

Entretanto, o Art. 39 adiciona a seguinte advertência: “§ 3º *Além das sanções previstas referente ao não cumprimento dos prazos de envio mensal do DPMP, constante da Resolução ANP nº 17, de 31 de agosto de 2004, o distribuidor de GLP que não encaminhar o DPMP à ANP, por 2 (dois) meses consecutivos, terá suas instalações e equipamentos utilizados diretamente no exercício da atividade outorgada interditados, total ou parcialmente, por meio de aplicação de medida cautelar nos termos da Lei nº 9.847, de 26 de outubro de 1999, via publicação no DOU, acompanhada da devida motivação*”.

O Art. 44, que fixa um conjunto de prazos relativos a diversas obrigações, contém uma advertência ainda mais forte: “§ *O não atendimento aos prazos estabelecidos neste artigo, a serem contados a partir da data de publicação desta Resolução no DOU, implicará na instauração de processo administrativo de revogação da autorização para o exercício da atividade de distribuição de GLP da pessoa jurídica (AEA) e de revogação da autorização para o exercício da atividade de distribuição de GLP da(s) filial (is) (AEA-filial), nos casos em que já tiver sido outorgada a AEA-filial no termo do inciso II deste artigo; e/ou no cancelamento da homologação do(s) contrato(s) de cessão de espaço de armazenamento e/ou de carregamento rodoviário*”.

Na história da regulação do setor de GLP não há registro – nem mesmo durante o regime militar – de advertências formuladas com tal nível de agressividade, por uma razão simples: a autorização para o exercício da atividade de distribuição de GLP é outorgada em caráter precário, podendo ser revogada a qualquer momento pelo órgão regulador se for notada alguma irregularidade grave. As duas cláusulas acima referidas são ainda mais surpreendentes à luz da evolução recente do setor, após a implantação do regime de liberdade de preços, quando a ANP exerceu eficazmente sua autoridade através de instrumentos normativos redigidos em estilo conciso, coerente e civilizado.

2.6. Observações finais

Além das questões comentadas nos itens anteriores desta seção, outros pontos polêmicos da Resolução ANP 49/16 são os seguintes:

- Art. 7º, inciso II. *Para fins de análise dos fluxos logísticos de suprimento, transporte e armazenagem, o distribuidor deverá informar à ANP suas fontes de suprimento de GLP, com as previsões dos respectivos intervalos de ressuprimento.* Os contratos atuais das empresas com a Petrobras não especificam o intervalo de ressuprimento, o que inviabiliza o cumprimento desta norma. Ademais, considerando-se que o consumo de GLP no Brasil se manteve estável nos últimos dez anos, em torno de 13 milhões de metros cúbicos; que estrutura do mercado no setor de distribuição também permaneceu praticamente inalterada; e que, desde a criação da ANP, essa informação jamais havia sido solicitada às empresas, é difícil encontrar uma justificativa para esta nova regra.
- Art. 23. *A aquisição de GLP pelo distribuidor somente será permitida em locais de entrega onde o distribuidor possuir estabelecimento autorizado pela ANP.* Esta norma é um indicador adicional do retrocesso já comentado anteriormente em direção ao estilo intervencionista de regulação que vigorava à época da Resolução CNP nº 13/76, e que havia sido abolido inteiramente após a criação da ANP.
- Art. 40. *O distribuidor de GLP deverá cadastrar, assim como manter atualizadas as informações cadastrais, por meio de sistema informatizado a ser disponibilizado no site da ANP, todas as Centrais de GLP constituídas por recipientes transportáveis com capacidade superior a 90 kg ou recipientes estacionários abastecidos no local da instalação, sob sua responsabilidade.* Esta norma constitui um caso raro de regulação por antecipação: o referido sistema informatizado ainda não foi implantado, seu formato não é conhecido, nem tampouco os procedimentos requeridos para acessá-lo, mas os distribuidores já estão obrigados previamente a alimentá-lo. Tal como no caso da homologação anual de contratos com prazo indeterminado, as previsões sobre os intervalos de ressuprimento, e outras rotinas burocráticas criadas pela Resolução 49, não se sabe qual seria a utilidade daquele cadastro. Os dados sobre mais de 250 mil Centrais de GLP já estão disponíveis nos municípios, bombeiros e diversos CREAs. Além disso, toda distribuidora tem um cadastro interno, cuja consulta pode ser feita pela ANP a qualquer momento. Trata-se, portanto, de uma duplicação ineficiente de fontes de dados.

3. As novas normas do setor de revenda

Na mesma linha das mudanças introduzidas no setor de distribuição, as novas normas do setor de revenda também são similares àquelas que vigoraram até dezembro de 2016, salvo em alguns pontos comentados adiante. Entretanto, a Portaria nº 297/03 tinha 22 artigos que ocupavam 5 páginas, enquanto que a Resolução nº 51/16 tem 40 artigos e 14 páginas. Esta expansão de linguagem foi produzida, em grande medida, pela adoção da já referida *regulação por antecipação*. Por exemplo, o Art. 5º descreve todos os passos que deverão ser seguidos pela firma ao digitalizar os documentos necessários à obtenção da autorização para o exercício da atividade de revenda de GLP, usando o sistema informatizado a ser disponibilizado no site da ANP. Mas, enquanto esse sistema ainda estiver em fase de implantação, a firma deverá seguir os procedimentos indicados no Art. 31, que repete integralmente o conteúdo do Art. 5º, agora adaptado a um padrão tecnológico mais antigo. Uma das vantagens do futuro sistema será a de permitir que a ANP verifique, em tempo real, a autenticidade dos principais documentos do requerente, como o CNPJ, a inscrição estadual, o ato constitutivo da firma, seu código CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), etc. Porém, enquanto esses avanços tecnológicos não estiverem disponíveis, a requerente deverá seguir a rotina tradicional, enviando à ANP cópias autenticadas daqueles documentos.

O exercício de futurologia acima descrito é desnecessário sob qualquer perspectiva. Se a inauguração do novo sistema informatizado vier a ocorrer em breve, a edição da Resolução 51 terá sido açodada. Bastaria aguardar alguns meses, e publicar instruções mais simples. Se a data da inauguração for mais distante, o atual Art. 5º não deveria existir, posto que o texto de uma resolução normativa não é um local apropriado para a divulgação de avanços tecnológicos a serem adotados no longo prazo.

3.1. Retrocessos normativos

- Art. 25, inciso I. *Proíbe que o revendedor de GLP tente condicionar a entrega do produto à venda de outras mercadorias ou à prestação de outros serviços*. Esta norma é simétrica àquela estabelecida no Art. 101 da Resolução CNP nº 13, que vedava a oferta de brindes ou favores especiais, como serviços gratuitos ou outros, “*que possam resultar no aliciamento de consumidores*”. Num mercado atomizado de um produto homogêneo, onde operam mais de 60 mil fornecedores, a prática de venda casada é inviável. Logo, é supérfluo anunciar sua proibição, posto que qualquer tentativa do revendedor nesta direção seria prontamente recusada pelo consumidor, que mudaria de fornecedor. Por outro lado, a oferta de vantagens para atrair ou manter a fidelidade dos clientes é uma estratégia de competição legítima do revendedor, cuja fiscalização pelo órgão regulador seria impossível, dada a atomicidade do mercado. Logo, sua proibição também é inútil.

- Art. 25, inciso II. *Proíbe a venda ao consumidor final de quantidades superiores a 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 15514:2008.* Esta proibição não impede que o consumidor adquira, por exemplo, quatro recipientes de dois fornecedores distintos, o que também violaria a referida norma da ABNT. Além de mal formulado, este inciso é redundante, posto que apenas reitera um dispositivo legal já existente, cuja obediência só pode ser assegurada através das rotinas de fiscalização da ANP.

4. Conclusão

Um ponto consensual na literatura sobre teoria da regulação econômica é o de que a qualidade e a efetividade de um marco regulador dependem, em grande medida, da clareza, da coerência conceitual, e da simplicidade com que as normas são enunciadas. De fato, o órgão regulador está sempre submetido à máxima shakespeariana de que *brevidade é a alma da razão*. Neste ponto reside o principal contraste entre as normas recém introduzidas pela ANP no setor de GLP e aquelas que vigoraram na última década. Enquanto o marco anterior foi exemplar na obediência àquele princípio, e produziu resultados positivos mensuráveis, o novo marco inaugurou a restauração de um estilo de regulação prolixo, incoerente e intervencionista, cujo fracasso está registrado na história deste setor no país, e que só foi superado após um lento e árduo processo de reforma. O bom senso recomenda uma rápida correção deste equívoco.

Referências

- Organisation for Economic Cooperation and Development. 1997. **Regulatory Impact Analysis: Best Practices in OECD Countries**. Paris (www.oecd.org).
- Secretaria de Acompanhamento Econômico. 2015. “*Parecer Analítico sobre Regras Regulatórias nº 211/COGEN/COGCR/SEAE/MF*”, Ministério da Fazenda, Brasília.
- Tavares de Araujo Jr., José. 2015. “*Integração Vertical e Competição no Setor de GLP: Anatomia de um falso debate*”, Ecostrat Consultores, Rio de Janeiro (www.ecostrat.net).