

Antitruste e Regulação no Setor de GLP

José Tavares de Araujo Jr.¹

Setembro de 2011

1. Introdução²

Após uma série de medidas graduais tomadas ao longo de seis anos, os preços ao consumidor de gás liquefeito de petróleo (GLP) foram finalmente liberados no Brasil em novembro de 2002, encerrando uma experiência de quase meio século de controles governamentais. Os anos seguintes registraram o início de um novo padrão de competição no setor de distribuição deste produto. Entre 2003 e 2011, os preços reais caíram 15% e os índices de segurança no abastecimento foram muito superiores àqueles observados na década anterior.³ Apesar destes evidentes sinais de sucesso, o regime de liberdade de preços também foi marcado por várias anomalias, como denúncias de cartel, crescimento do comércio informal, decisões questionáveis do judiciário e legislações estaduais conflitantes com as normas da Agência Nacional do Petróleo (ANP).

Este artigo discute as irregularidades acima e os instrumentos que poderão corrigi-las. A seção 2 descreve um dos casos de cartel que estão sendo investigados pela Secretaria de Direito Econômico (SDE) do Ministério da Justiça⁴ e aponta o caráter paradoxal destes casos.

¹ Doutor em economia pela Universidade de Londres e sócio da *Ecostrat Consultores*.

² Agradeço a ajuda de Felipe Maya, do *Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento* (Cindes), e Daniel Braga, do *Sindicás*, no levantamento e elaboração dos dados discutidos neste trabalho.

³ Conforme mostram os dados disponíveis no site da ANP (www.anp.gov.br), entre janeiro de 2003 e janeiro de 2011, a média nacional dos preços nominais do botijão de 13 kg (P-13) subiu de R\$ 29,35 para R\$ 38,34, ou seja, 30%, enquanto que a inflação medida pelo IPCA neste período foi de 54% (www.ipeadata.gov.br).

⁴ A SDE e a Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda integram o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), cujo órgão central é o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

A seção 3 comenta a evolução do comércio informal e as medidas que estão sendo tomadas para combatê-lo. A seção 4 mostra alguns exemplos de situações que afrontam a autoridade da ANP e distorcem as condições de concorrência. A seção 5 analisa a função da marca neste mercado e critica os procedimentos usados pela ANP no credenciamento de revendedores. A seção 6 conclui.

2. O caso de Recife

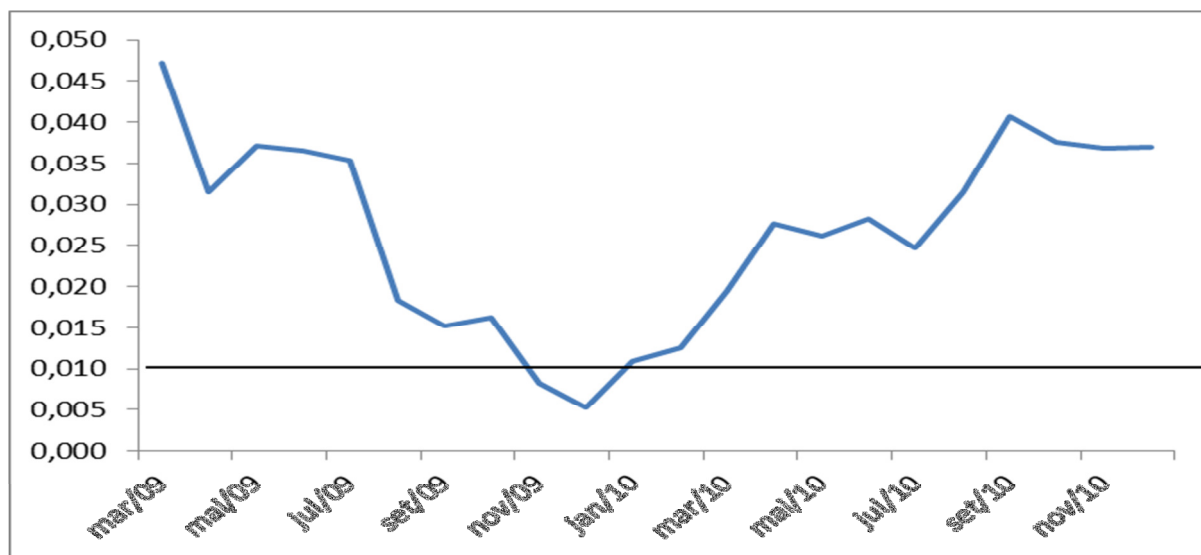
Em 01/06/2011, a SDE instaurou o Processo Administrativo 08012.007196/2009-82 para averiguar a prática de cartel na cidade de Recife por parte do Sindicato dos Revendedores de GLP do Estado de Pernambuco (Sinregás), que supostamente havia fixado o preço do P-13 em R\$ 38,00. Entre maio e setembro de 2009, o preço médio ao consumidor desse produto naquela cidade havia subido de R\$ 30,70 para R\$ 38,18. Em 05/08/2009, o programa *Ronda Geral*, da TV Tribuna de Recife, divulgou uma nota do Sinregás admitindo a coordenação dos preços, bem como uma entrevista com um revendedor sobre a formação do cartel. Além disso, a SDE levantou outras evidências, como atas de assembleias do sindicato, notas fiscais e depoimentos de revendedores.

Conforme mostra o gráfico 1, os coeficientes de variação dos preços declinaram acentuadamente a partir de maio, estiveram abaixo de 0,010 entre novembro de 2009 e janeiro de 2010, e retornaram a níveis normais nos meses seguintes.⁵ Segundo a metodologia usada pela ANP para monitorar o mercado de combustíveis, o patamar de 0,010 revela um alinhamento de preços quando se mantém por um período significativo, de pelo menos 24 semanas (ANP, 2010). Assim, aparentemente, o Sinregás tentou formar um cartel, mas não conseguiu sustentá-lo.

⁵ O coeficiente de variação de uma série é uma medida de dispersão que é obtida dividindo-se o desvio-padrão pela média.

Gráfico 1

Coefficiente de Variação dos Preços de GLP em Recife



Fonte: ANP

Devido à intensidade do processo de competição no estado de Pernambuco, onde operam atualmente seis empresas distribuidoras e cerca de 1500 revendedores, os preços de GLP em Recife normalmente são inferiores à média nacional, como indica o gráfico 2. Além disso, cabe notar que os preços foram crescentes no país inteiro ao longo do ano de 2009 e se tornaram estáveis no ano seguinte. Tal evolução pode ser explicada, em grande medida, pela pressão dos custos de transporte, que haviam subido quase 15% entre 2007 e 2009 (Tavares, 2009). Em Recife, a elevação dos preços foi superior à média nacional durante segundo semestre de 2009, talvez devido à ação do SINREGÁS, mas declinaram rapidamente a partir de janeiro de 2010. Em suma, ainda que a tentativa de formar um cartel não tivesse ocorrido, os preços iriam registrar algum crescimento naquela cidade em 2009.

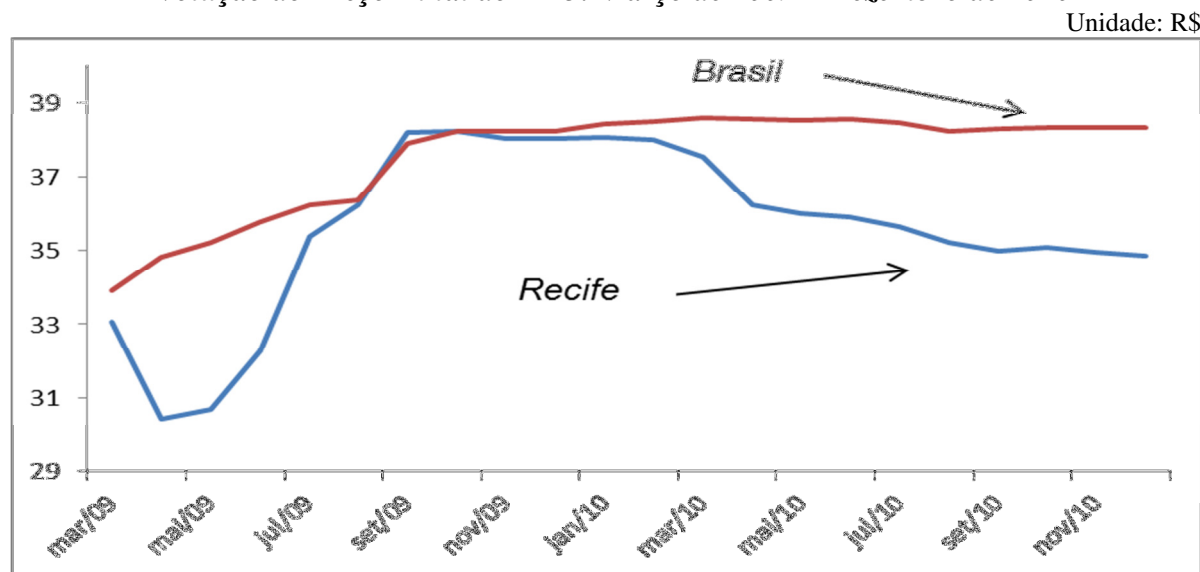
Segundo a SDE, em 2009, existiam 129 revendedores de GLP autorizados a operar em Recife,⁶ que é uma das 555 cidades do país cujos preços são monitorados semanalmente e divulgados no site da ANP. Cartéis são, obviamente, inviáveis em mercados com estes níveis

⁶ Este número pode estar subestimado, porque, segundo o Sindigás, existiriam 172 revendedores credenciados nesta cidade em junho de 2011.

de atômica e transparência. Qualquer alinhamento de preços será rapidamente percebido pela Agência, e coibido pela autoridade antitruste se for persistente. Além disso, a colusão de preços só é sustentável quando o número de firmas é pequeno e as barreiras à entrada no mercado são elevadas. Nenhuma destas condições se aplica à revenda de GLP.

Gráfico 2

Evolução do Preço Final do P-13: Março de 2009 – Dezembro de 2010



Fonte: ANP

A despeito de sua insensatez, a conduta do Sinregás não foi o primeiro incidente deste gênero ocorrido no setor de GLP desde a implantação do atual regime de liberdade de preços.⁷ Logo, é pertinente discutir a origem destas anomalias. Como veremos adiante, o funcionamento deste mercado no passado recente tem sido prejudicado por três fatores importantes: o comércio informal, as intervenções indevidas de outros órgãos nas condições de concorrência e a violação dos direitos de propriedade das empresas distribuidoras de GLP.

⁷ Entre os casos anteriores, alguns foram arquivados por falta de provas e outros ainda estão em andamento. Até o presente, o único processo que resultou em condenação foi o do Triângulo Mineiro (08012.006019/2002-11), julgado pelo CADE em 10.07.08. As representadas foram punidas com a pena mínima de 1% do faturamento em 2001, ano em que teria ocorrido a tentativa de formar um cartel que, tal como nos demais casos, não chegou a produzir efeitos. Entretanto, a pena foi aplicada porque, no entendimento do CADE, o conluio foi comprovado.

3. O comércio informal

Desde meados da década de 1950, quando o consumo de GLP começou a se difundir no Brasil, o comércio informal tem sido objeto de preocupação das autoridades governamentais. Por se tratar de um produto cuja qualidade não é visível ao consumidor no ato da compra e cujo manuseio inadequado pode provocar acidentes sérios, a presença de agentes não qualificados neste mercado constitui um risco permanente à segurança pública. Ademais, tal como em qualquer ramo de atividade, o comércio informal implica evasão de impostos, distorce as condições de concorrência e prejudica as empresas legalmente estabelecidas.

Nas décadas de setenta e oitenta, o governo procurava coibir o comércio informal através de um amplo aparato burocrático comandado pelo Conselho Nacional do Petróleo (CNP), cujas normas determinavam os procedimentos a serem obedecidos em todas as etapas do processo de abastecimento, distribuição e revenda de GLP no território nacional. Em 24.12.76, estas normas foram consolidadas na Resolução nº. 13 do CNP, que criou o “*Sistema de Distribuição de GLP*”. Além de fixar as metas anuais de produção e importação de GLP a serem realizadas pela Petrobras, o CNP controlava: os preços e as margens de comercialização das distribuidoras e dos revendedores; os requisitos de segurança para manuseio, armazenagem e transporte; as transferências efetuadas pelas distribuidoras aos revendedores; e as condições de entrega do produto ao consumidor final (Tavares, 2007).

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

A maioria das normas contidas na Resolução nº. 13 foi alterada no governo Collor, que extinguiu o CNP em 1990 e, em outubro daquele ano, redefiniu o marco regulador do setor de GLP através da Portaria nº. 843, do antigo Ministério da Infraestrutura (MINFRA). Foram mantidos, entretanto, o controle de preços, a obrigação de exclusividade nos vínculos entre distribuidoras e revendedores, e as restrições quantitativas no suprimento de GLP por parte da Petrobras, embora sob novo formato. A partir de então, a Petrobras continuou a fixar as quantidades ofertadas no mercado interno, e cada distribuidora passou a ter acesso a uma quota alocada de acordo com três parâmetros: o volume de vendas da empresa no período anterior, sua capacidade de armazenamento e a quantidade de botijões de sua propriedade. Este sistema durou até 2005, quando foi eliminado através da Resolução nº 15 da ANP.

Os objetivos da Portaria MINFRA nº 843 eram os de reduzir o dispêndio de recursos públicos que o regime anterior acarretava, e preservar, através de normas mais flexíveis, a liberdade de iniciativa, a estabilidade dos preços domésticos e os requisitos de segurança do sistema de distribuição de GLP. Contudo, a realização destes objetivos iria depender de outras reformas mais amplas que foram implantadas gradualmente no Brasil durante a década de 1990. Tais reformas incluíram a restauração do padrão monetário nacional através do Plano Real, a Lei nº 8884/94, que transformou o CADE em autoridade antitruste efetiva, e a Lei nº 9478/97, que flexibilizou o monopólio da Petrobras e criou a ANP.

Assim, o período compreendido entre a extinção do CNP e a criação da ANP foi marcado pelas distorções típicas em situações de vácuo institucional, quando os controles da fase anterior já foram parcialmente abolidos e as regras do novo marco regulador ainda estão por ser definidas. Naquele momento, a combinação de três fatores estimulava o surgimento de condutas oportunistas no mercado de GLP: a fragilidade das normas então vigentes, a falta de um órgão técnico capaz de fiscalizar os requisitos de segurança, e a manutenção dos controles governamentais sobre as margens de comercialização. Para manter a rentabilidade nestas condições, algumas firmas passaram a adotar expedientes temerários, que incluíam sonegação de impostos, desrespeito às normas de segurança, uso de botijões de outras empresas e montagem de redes informais de revenda. O resultado foi a rápida elevação do número de acidentes e a deterioração dos padrões de qualidade do setor.

Nos últimos dez anos, a ANP vem dedicando esforços crescentes para combater o comércio informal, através de medidas repressivas e de campanhas de esclarecimento sobre os danos causados à sociedade por este tipo de prática. Participam desta iniciativa outros órgãos, como o Ministério Público, Procon, polícias civil e militar, corpo de bombeiros, secretarias de fazenda, e entidades privadas como o Sindigás, associações de revendedores, e empresas distribuidoras de GLP. Em 2010, as ações passaram a integrar o *Programa Gás Legal*, gerido por um comitê nacional sediado na cidade do Rio de Janeiro e por sete comitês regionais distribuídos pelo território nacional. Não obstante os resultados já alcançados por este programa, para erradicar o comércio informal é necessário que a ANP também enfrente dois outros problemas que serão discutidos nas próximas seções: as intervenções indevidas de outros órgãos no mercado de GLP e as falhas da atual rotina adotada pela Agência para autorizar novos revendedores.

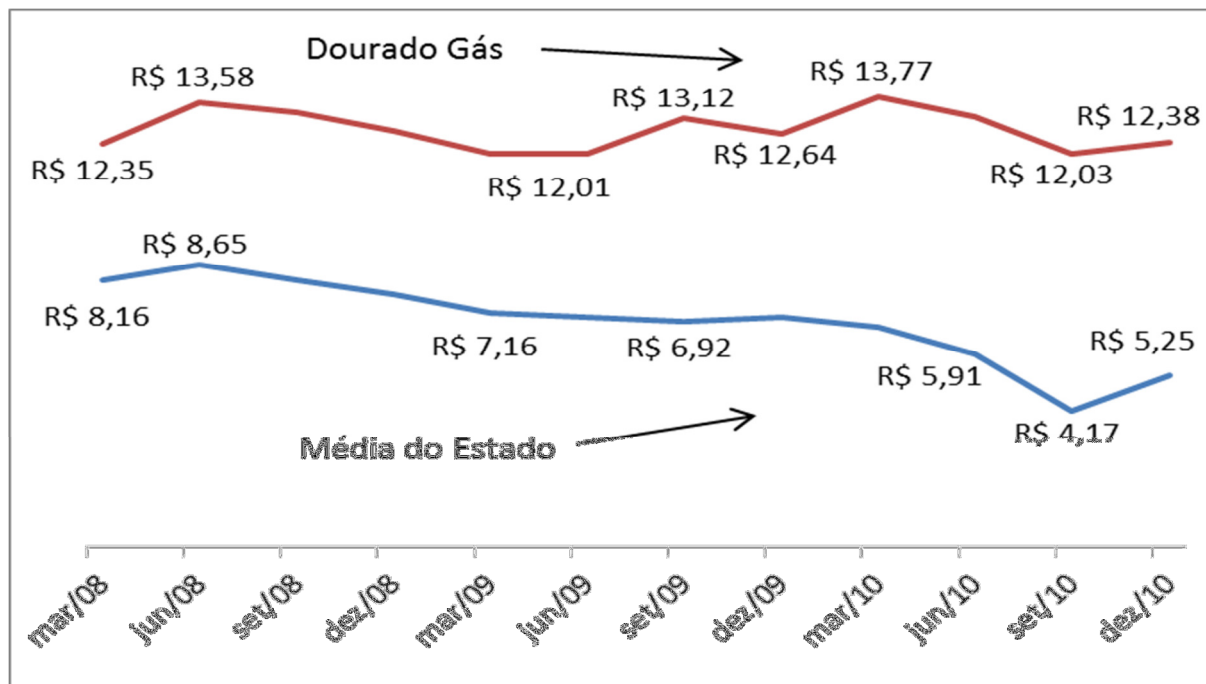
4. Intervenções indevidas no mercado de GLP

Em janeiro de 2008, o Juiz da 5ª Vara Cível da Comarca de Teresina decidiu fixar em R\$ 23,40 o preço do P-13 vendido pela SHV Gás Brasil Ltda. à Dourado Gás Ltda., sob o argumento de que aquela distribuidora havia sido incapaz de “*explicar as constantes majorações dos preços do gás em discussão*”. Tal decisão foi precedida por uma liminar que, em 05/09/06, intimou a SHV a manter o fornecimento de GLP à Dourado Gás enquanto durar o litígio iniciado em 2005 entre as duas empresas.

Atualmente, operam no Piauí quatro empresas distribuidoras (Liquigás, Nacional Gás Butano, SHV e Ultragaz) e 480 revendedores de GLP. Em janeiro de 2008, o preço médio de distribuição no estado foi de R\$ 28,23, a margem bruta de revenda foi de R\$ 7,34, gerando um preço final ao consumidor de R\$ 35,57, segundo os dados disponíveis no site da ANP. Assim, naquele mês, as medidas acima referidas asseguraram à Dourado Gás um lucro extraordinário de R\$ 4,83 em cada botijão de gás revendido pela empresa. Este lucro advém da diferença entre o preço médio vigente no estado e o valor fixado pelo judiciário. Dada a evolução posterior do mercado de GLP, o benefício foi crescente nos dois anos seguintes, tendo chegado a R\$ 7,86 em setembro de 2010, conforme mostra o gráfico 3. Em média, a

renda adicional auferida pela Dourado Gás, entre janeiro de 2008 e dezembro de 2010, foi de R\$ 6,00 por botijão.

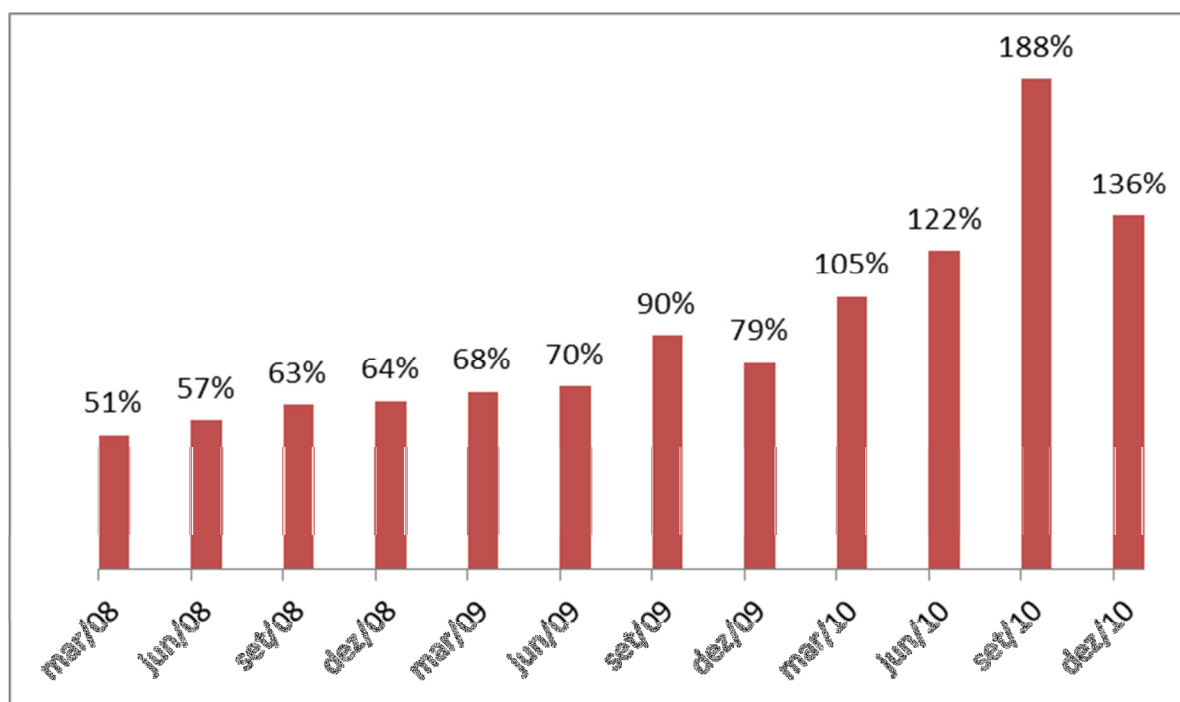
Gráfico 3
Margens Brutas de Revenda de P-13 no Piauí



Fonte: ANP

O gráfico 3 descreve dois tipos de desequilíbrios nas condições de concorrência. Por um lado, no segmento de revenda de GLP, a Dourado Gás tornou-se o agente mais rentável do estado, ao dispor – graças a uma decisão equivocada do poder judiciário – de um privilégio inacessível aos seus concorrentes. Por outro lado, no segmento de distribuição, a SHV perdeu competitividade em relação às demais firmas, ao ser obrigada a conceder um subsídio permanente àquele revendedor, enquanto que as outras distribuidoras continuaram a praticar os preços de mercado. O gráfico 4 indica a magnitude relativa destas anomalias. Desde março de 2008, a Dourado Gás vem acumulando ganhos extraordinários que, em setembro de 2010, chegaram a 188%.

Gráfico 4
Rentabilidade Adicional da Dourado Gás



Fonte: ANP

Ao fixar o preço de apenas um dos 480 contratos de revenda de GLP vigentes no Piauí, ignorando que os demais agentes continuariam a praticar as cotações de mercado, o poder judiciário estabeleceu uma situação que implica três tipos de danos à ordem econômica. Em primeiro lugar, viola o princípio constitucional da livre contratação. Em segundo, distorce as condições de concorrência nos segmentos de distribuição e revenda de GLP, ao confiscar receitas da SHV e elevar artificialmente a lucratividade da Dourado Gás. Em terceiro lugar, legitima uma conduta oportunista que é tratada na teoria econômica como o problema da extorsão (*the hold-up problem*).⁸

⁸ O problema da extorsão tem sido fonte inspiradora de uma ampla literatura que atualmente abrange diversas áreas, como organização industrial (Klein, 1996; Holmstrom e Roberts, 1998; Acemoglu e outros, 2002), comércio internacional (Beaudry e Collard, 2004), comércio eletrônico (Tavares, 2002) e teoria dos contratos (Schmitz, 2001).

O caso de Teresina é apenas uma ilustração de uma série de situações que afrontam a autoridade da ANP. Outro exemplo recente é a lei 9427, sancionada pelo governador da Paraíba em 12.07.11, que estabeleceu um marco regulador estadual sobre a comercialização e condições de armazenagem de GLP, criando normas superpostas e conflitantes com as da ANP, como a de permitir que as empresas distribuidoras envasem botijões de outras marcas. No Espírito Santo, este tipo de conflito existe desde 1998, quando foi editada a lei 5652, que também autoriza o envasamento de outras marcas. Lamentavelmente, esta lei foi declarada constitucional pelo Supremo Tribunal Federal em 27.09.06, ao julgar a ADI 2359.

No Congresso Nacional, estão em andamento alguns projetos de lei que pretendem instituir regras absurdas, como a de obrigar o revendedor a pesar o vasilhame diante do consumidor no momento de sua troca e devolver o valor da massa residual de GLP que eventualmente ainda exista no vasilhame. Outra proposta é a de introduzir botijões menores do que o P-13, com cinco ou oito quilos, para, supostamente, ampliar o leque de escolhas para o consumidor de baixa renda. Na mesma linha, um dos projetos propõe que os postos de combustíveis automotivos sejam autorizados a recarregar vasilhames de GLP.

Os problemas comentados nesta seção não ameaçam apenas a credibilidade da ANP, mas também a do CADE, porque falseiam as condições de concorrência na economia. Assim, é imprescindível uma atuação conjunta dos dois órgãos visando convencer as demais autoridades de que tais irregularidades prejudicam o interesse público. O exercício da advocacia da concorrência é um dos papéis importantes do CADE, previsto no art. 7 da lei 8884/94, segundo o qual cabe a este Conselho: *“requisitar dos órgãos do Poder Executivo Federal e solicitar das autoridades dos Estados, Municípios, Distrito Federal e Territórios as medidas necessárias ao cumprimento desta lei.”*

5. A questão da marca

Desde a abolição dos controles de preços em 2002, o desempenho do setor de GLP tem sido amparado por dois processos simultâneos: o fortalecimento da ANP como agência reguladora e o amadurecimento do SBDC na aplicação da lei antitruste. Apesar das distorções

comentadas nas seções anteriores, são inequívocos os avanços alcançados na formação de um sistema eficiente de distribuição e revenda, capaz de operar com preços reais declinantes e índices crescentes de segurança no abastecimento deste produto. Por um lado, através das resoluções 297/03 e 15/05, a ANP implantou um marco regulador que não gera barreiras artificiais à entrada no setor e não interfere na gestão das empresas, em contraste com o modelo intervencionista que vigorou nas décadas de 70 e 80 do século passado. Por outro lado, a diligência dos órgãos do SBDC tem contribuído para mudar a cultura empresarial de um setor que durante quase 50 anos estivera acostumado a funcionar com preços fixados pelo governo.

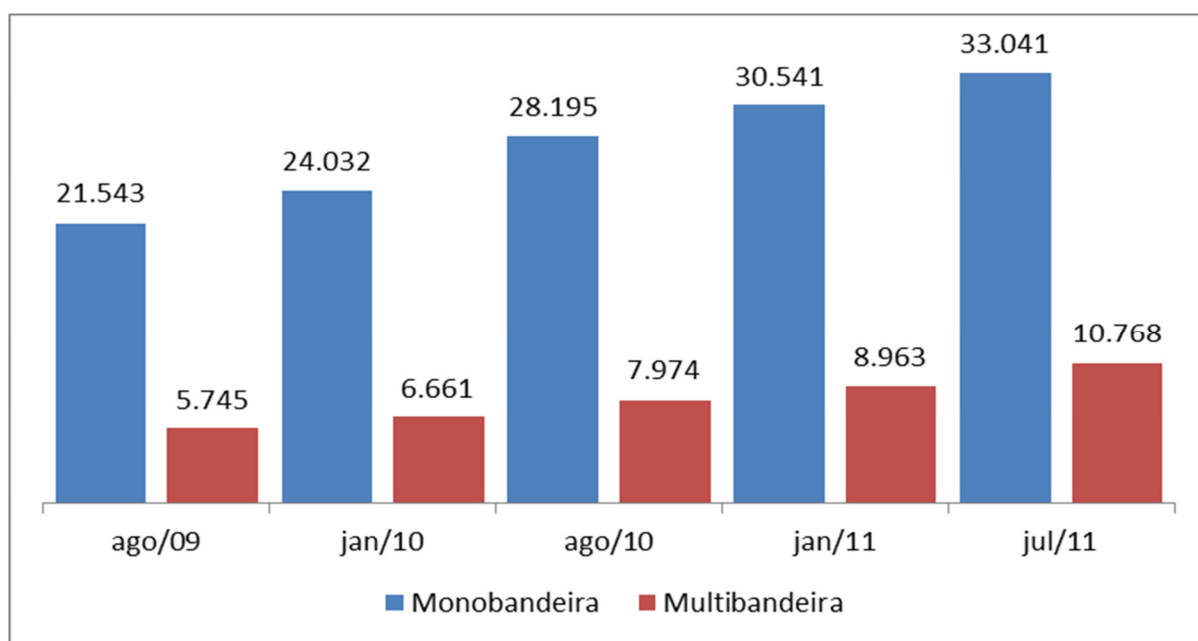
Além de simplificar as normas de distribuição e revenda, outra função da ANP tem sido a de assegurar a transparência do mercado através da divulgação na internet de três conjuntos de dados. O primeiro informa a evolução mensal da estrutura dos preços do P-13 em todos os estados da federação, discriminando: (a) o preço pago pelas distribuidoras à Petrobras; (b) os impostos federais e estaduais; (d) as margens de distribuição e revenda; (e) o preço final ao consumidor. O segundo conjunto registra as parcelas de mercado das distribuidoras em cada estado, e o terceiro monitora semanalmente o comportamento dos preços em 555 municípios, com base na metodologia já referida na seção 2.

Entretanto, na contramão destas medidas, a partir de 2003 a ANP passou a adotar uma rotina de credenciamento de revendedores que é incompatível com o propósito de promover a competição no setor de GLP. Ao solicitar seu registro, o peticionário preenche uma ficha onde são listadas as marcas que ele pretende comercializar, mas a Agência não averigua se os proprietários daquelas marcas concordam em transacionar com aquele agente. O resultado dessa rotina foi o de promover a proliferação dos chamados revendedores multibandeiras, que atualmente já representam 25% do total de revendedores, como mostra o gráfico 5.

Dado que GLP é um produto homogêneo cuja qualidade não é visível ao consumidor no ato da compra, uma empresa distribuidora só é capaz de se distinguir de seus concorrentes através da qualidade dos serviços que presta ao consumidor. Para fidelizar seus clientes, a distribuidora precisa investir em publicidade e dispor de instrumentos para monitorar os

níveis de eficiência em todas as etapas da cadeia de distribuição: do momento em que o produto é engarrafado até a entrega do vasilhame na residência do consumidor. Qualquer falha ocorrida ao longo deste processo poderá afetar a reputação da marca da distribuidora. Além disso, se a logística de distribuição não estiver sob o comando da distribuidora, os investimentos em publicidade serão inúteis.

Gráfico 5
Número de Revendedores de GLP Credenciados na ANP



Fonte: Sindigás

Devido à complexidade da logística de distribuição, seria antieconômico 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.

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 (Tavares, 2010). Sob este aspecto, a Portaria 297 significou um avanço, ao simplificar as normas do marco regulador. 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.⁹

Sob a ótica do processo de competição, o desrespeito às marcas das distribuidoras constitui uma irregularidade tão séria quanto o comércio informal, as intervenções descabidas do judiciário, e as leis estaduais que afrontam a autoridade da ANP. Todas essas anomalias prejudicam o principal mecanismo de mercado que protege o consumidor de GLP, que é o interesse das distribuidoras em promover a reputação de suas respectivas marcas. Entretanto, ao contrário das demais distorções, cuja superação é complexa, os problemas criados pela rotina de credenciamento da ANP podem ser resolvidos rapidamente. Basta que a Agência obedeça à lei 9279/96 quando receber a petição de um novo revendedor de GLP, perguntando às distribuidoras ali citadas se elas pretendem operar com aquele agente.

⁹ A propriedade da marca, bem como o direito de zelar por sua reputação e integridade material, são protegidos por tratados internacionais desde a Convenção de Paris de 1883, que instituiu a União da Propriedade Industrial. No Brasil, tais princípios foram incorporados à Constituição de 1946, mantidos em seu Artigo 5 na reforma de 1988, e regulamentados através da Lei nº 9279/96.

6. Conclusão

Algumas das imperfeições ainda existentes no mercado de GLP, como as tentativas de formar cartéis e o comércio informal, são heranças do ambiente de incertezas que vigorou no setor durante a década de 1990. É provável, contudo, que esses problemas desapareçam no médio prazo, devido a um conjunto de fatores institucionais consolidados nos últimos anos, como a transparência do mercado assegurada pela ANP, a atuação do SBDC no combate a condutas anticompetitivas, os manuais de conformidade antitruste editados pelas principais empresas distribuidoras e pelo Sindigás, e o Programa Gás Legal. Mas a superação de outras distorções – como as intervenções indevidas do judiciário no mercado de GLP e as leis estaduais ou federais que ignoram as normas da ANP – requerem iniciativas que deveriam ser tomadas pela Agência em articulação com o CADE, posto que os eventos comentados na seção 4 também podem ser descritos como violações da lei antitruste estimuladas por órgãos públicos e, portanto, são passíveis de enquadramento no art. 7 da lei 8884/94. Por fim, como vimos na seção 5, dentre as falhas atuais do mercado de GLP, a única que já poderia ter sido eliminada pela ANP é aquela advinda da proliferação de revendedores multibandeiras.

Referências

- Acemoglu, D., Aghion, P., e Zilibotti, F. 2002. “*Vertical Integration and Distance to the Frontier*”, **NBER Working Paper no. 9191**.
- Agência Nacional do Petróleo. 2010. “*Metodologia Adotada pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis para Detecção de Cartéis*”, **Nota Técnica no. 025/CDC**, Coordenadoria de Defesa da Concorrência, Rio de Janeiro.
- Beaudry, P., e Collard, F. 2004. “*Globalization, Returns to Accumulation and the World Distribution of Output*”, **NBER Working Paper no. 10565**.
- Holmstrom, B., e Roberts, J. 1998. “*The Boundaries of the Firm Revisited*”, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 12, no. 4, pp.73-94.
- Klein, B. 1996. “*Why Holdups Occur: The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships*”, **Economic Inquiry**, Vol. 34, pp. 444-63.

Schmitz, P. 2001. “*The Hold-up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory*”, **Bulletin of Economic Research**, vol. 53, no. 1.

Tavares de Araujo, J. 2002. “*Trade and Competition in B2B Markets*”, em P. Giordano (Org.) **An Integrated Approach to the European Union – Mercosur Association**, Chaire Mercosur de Sciences PO, Paris.

Tavares de Araujo, J. 2007. “*A Regulação do Setor de GLP no Brasil*”, **Revista do IBRAC**, Vol. 14, nº 1, São Paulo.

Tavares de Araujo, J. 2009. “*A Evolução Recente dos Preços de GLP*”, **Ecostrat Consultores**, Rio de Janeiro (www.ecostrat.net).

Tavares de Araujo, J. 2010. “*O Papel da Marca no Setor de GLP*”, **Ecostrat Consultores**, Rio de Janeiro (www.ecostrat.net).