



Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

Brasília, 05 de novembro de 2020.

Nota técnica FEPLANA N° 7

Assunto: Análise da NOTA TÉCNICA N° 2/2020/SDL-CREG/SDL/ANP-RJ, impactos da ação regulatória por parte da ANP no setor de etanol, mais especificamente sobre matéria disciplinada pela Resolução ANP n 43/2009 e sobre as possibilidades de melhoria do desenho regulatório por ela delimitado, subsidiando o processo deliberativo.

A presente Nota Técnica tem por finalidade analisar as justificativas contidas na NOTA TÉCNICA N° 2 ANP, a qual avalia os impactos da ação regulatória da ANP sobre a venda direta e com relação a eficiência econômica da criação de mais um Pessoa Jurídica (distribuidora) vinculada a unidade produtora de etanol com a finalidade da distribuição do Etanol Hidratado Combustível – EHC.

1. A ANP justifica em sua Nota Técnica que o distribuidor intermedeia a relação entre produtores e revendedores varejistas, a tributação federal total incidente tendo importância fundamental para se manter a ordem tributária.
2. E que, com a venda direta das unidades industriais produtoras de EHC para os postos varejistas, ou seja, o fim da vedação ao disposto no art. 6º da RANP no 43/2009 poderia levar a perdas na arrecadação de tributos federais em R\$ 2,17 bilhões.
3. Também que, o fim da vedação criaria um diferencial competitivo favorável àqueles que pudessem optar pela venda direta, devido à menor carga tributária, uma vez que não é possível, do ponto de vista legal, majorar a tributação do produtor, observando o teto de alíquota aplicável, o que poderia significar que o mero relaxamento da vedação levasse a uma assimetria concorrencial entre o produtor e o distribuidor provocada pela ação do ente regulado, justificando:

“Isto porque, em cenários onde coexistam venda direta e a forma de comercialização atual, aqueles que pudessem optar pela primeira forma, mando o atual desenho tributário, obteriam vantagem compeva frente ao distribuidor derivada tão somente da não incidência de tributo e não de maior eficiência econômica, derivada de ganhos operacionais ou logísticos.

4. Considerou também que” a única forma de resolver as questões tributária é a criação de novo agente autorizado apenas à aquisição de EHC do produtor e sua posterior comercialização com postos revendedores e sobre o qual incidiria a mesma tributação incidente sobre o elo de distribuição. Argumentando que a criação desse agente é basicamente a única forma o de viabilizar a “venda direta” de EHC do produtor ao posto



Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

revendedor, sem que isso implique no não pagamento dos tributos federais incidentes na etapa de distribuição.

5. É certo que a Lei no 9.478/1997, ao definir os objetivos da Política Energética Nacional, já havia incluído em seu art. 1º, inciso III, o dever de proteger os interesses do consumidor quanto a preço, qualidade e oferta dos produtos. Ao descrever a finalidade da ANP no art. 8º, a lei inclui no inciso I do seu rol de competências, o dever de implementar, em sua esfera de atribuições, a política nacional de petróleo, gás natural e biocombustíveis, com ênfase na proteção dos interesses dos consumidores quanto a preço, qualidade e oferta dos produtos. Continuando no mesmo artigo, o inciso XV é contundente ao conferir à agência o dever regular e autorizar, dentre outras, as atividades relacionadas à distribuição, à revenda e à comercialização de biocombustíveis, assim como avaliação de conformidade e certificação de sua qualidade.

Cabe comentar inconsistências nas justificativas realizadas pela Agência Nacional de Petróleo – ANP a respeito de sua Nota técnica

1. Em sua justificativa a ANP alega que a venda direta causaria uma evasão tributária de R\$ 2,17 bilhões. A arrecadação total dos impostos federais no varejo e na distribuição de combustíveis é de R\$ 4,69 bilhões de PIS/Cofins, isso somente com a arrecadação das distribuidoras é de R\$ 2,15 bilhões. A Agência considerou em seus cálculos que no caso da venda direta levaria uma evasão tributária da totalidade das contribuições de PIS/Cofins das distribuidoras. O que seria uma situação impossível pois, a venda direta se trata de um mercado opcional para as unidades industriais. Os optantes por essa nova forma de comercialização do EHC contribuiriam para a arrecadação uma única vez na comercialização de forma monofásica. Além disso, é um mercado que não deve ultrapassar a 10% da comercialização de etanol hidratado combustível.
2. Nesse sentido, depoentes, funcionários da Secretaria Especial da Receita Federal, em várias audiências públicas realizadas pela Câmara dos Deputados sobre o tema venda direta de etanol, foram enfáticos em afirmar que para as questões tributárias, no caso da venda direta de etanol, necessitaria de apenas adequação tributárias para não se perder arrecadação pela diferença de alíquotas, por evasão tributária e descaminho. As discussões giravam apenas na noventena para a aplicação de novas regras. Tendo-se em mente os efeitos na competitividade entre o etanol hidratado, anidro e seus efeitos no preço da gasolina.
3. Nota-se que, em nenhum momento a Nota Técnica realizada pela ANP mostra a possibilidade de que a Secretaria Especial da Receita exerça a sua atribuição de criar uma pacificação harmônica tributária para que não haja desarranjo na cadeia de distribuição do EHC, mesmo com a venda direta. A Agência trouxe para si, uma atribuição que não a compete, não existente no rol de suas competências, que é a de legislar preocupada com ordem tributária.



Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

4. Além do mais, a Agência só teve a preocupação em estudar a competitividade entre as empresas de distribuição de combustíveis e as unidades industriais com relação a venda direta de etanol. O que só serve para se manter o *status quo* das distribuidoras embandeiradas já consolidadas economicamente na cadeia de combustíveis em nosso País.
5. No entanto, cabe ressaltar, diferente da intenção da entidade reguladora, a oportunidade de se realizar a venda direta de etanol das unidades industriais para os postos varejistas significa, uma forma evidente, de dar mais competitividade ao combustível renovável. Valorizando e consolidando as suas externalidades positivas ambientais para a sociedade com seu uso, bem como, possibilitando o aumento do seu consumo e como resultado um combustível mais barato para o consumidor.
6. Diferente dessa solução, a ANP criou mais um personagem jurídico, denominado de "Distribuidor Vinculado." E em sua justificativa, esse novo ator na cadeia teria ao mesmo tempo, a função de arrecadação tributária, evitando os problemas concorrenciais decorrentes da coexistência da venda direta com a atual estrutura fiscal.
7. A criação de mais um agente na cadeia resulta apenas em aumento dos custos de transação com a criação de mais um agente na cadeia, vedando, dessa forma o a efetivação da venda direta de etanol. Além de ir contra toda a teoria econômica, não se encontra com diretrizes do Governo Federal ao estabelecer conceito econômicos sobre Lei de Liberdade Econômica, estabelecida pela Lei n 13.874 de 2019, que tornou ainda mais clara a necessidade de revisão do arcabouço regulatório vigente para a desburocratização das atividades privadas e a diminuição da participação do estado.
8. Por fim, a criação de mais um personagem na distribuição de combustíveis o "Distribuidor Vinculado" apenas cria custos operacionais e de transação na cadeia. E veda a livre iniciativa, bem como, a competitividade do combustível renovável frente ao fóssil e outras fontes de energia. Mas não só isso, a entrada de novos investidores no setor que resulta em maior competitividade, resultando em benefícios diretos para o consumidor.



ALEXANDRE ANDRADE LIMA
Presidente