



UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR

ETANOL • AÇÚCAR • ENERGIA

SÃO PAULO • BRASIL

PRESI 055/2018

São Paulo, 05 de setembro de 2018.

Ao Exmo. Sr.

**Décio Oddone**

*Diretor-Geral da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP)*

Cc

**Aurélio Cesar Nogueira Amaral**

*Diretor da ANP*

**Dirceu Cardoso Amorelli Junior**

*Diretor da ANP*

**Felipe Kury**

*Diretor da ANP*

**José Cesário Cecchi**

*Diretor da ANP*

**Ref.:** *Contribuições para a Tomada Pública nº 02/2018, referente a venda direta de etanol hidratado combustível.*

Excelentíssimo Senhor,

A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA) - entidade com 120 companhias associadas, responsáveis por mais de 50% da produção brasileira de etanol e açúcar e por 70% da bioeletricidade exportada pelo setor sucroenergético – vem, respeitosamente, manifestar o seu posicionamento acerca do tema proposto pela Tomada Pública de Contribuições nº 02/2018 publicada por esta Agência. A referida Tomada Pública trata da eventual elaboração de ato normativo estabelecendo novas regras para a comercialização de etanol combustível pelas usinas diretamente aos postos revendedores varejistas.

A UNICA e as unidades produtoras de etanol por ela representadas são contrárias à comercialização direta do biocombustível pelo produtor ao posto de combustível



UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR

ETANOL • AÇÚCAR • ENERGIA

SÃO PAULO • BRASIL

revendedor. Entendemos que essa alteração nas regras de comercialização possa ocasionar sérios e preocupantes impactos a toda a cadeia nacional do etanol, com expressivos reflexos negativos ao segmento produtor.

Isso posto, destacamos a seguir quatro elementos que fundamentam a nossa posição contrária a venda direta de etanol hidratado combustível.

## **1. OPERAÇÃO DE VENDA DIRETA É RESTRITA E DE POUCA VIABILIDADE**

A configuração de um mercado de etanol hidratado combustível pela venda direta aos postos encontrará importante limitação. Isto porque, nessa hipótese, o produtor poderá comercializar o renovável estritamente com varejistas que não possuam contrato de exclusividade com agente distribuidor. Tais revendedores sem contrato de exclusividade comercial representam apenas uma parcela do mercado nacional.

Por exemplo, uma unidade produtora média que opte pela modalidade de venda direta, precisaria vender etanol hidratado para cerca de 80 postos que não tenham tal contrato comercial, localizados dentro do seu raio de atuação. Porém, essa condição dificilmente é observada na prática. Portanto, via de regra, o fornecedor seguirá tendo que comercializar a maior parte da sua produção do renovável obrigatoriamente junto a um agente distribuidor, além da venda de toda a sua produção de etanol anidro.

No que tange a baixa viabilidade da venda direta, esta pode ser evidenciada a partir do número de distribuidoras comercializando exclusivamente o biocombustível (situação análoga a de um produtor de etanol hidratado comercializando diretamente aos postos revendedores). Em 2017, das 151 distribuidoras em operação no País, apenas 12 operaram diretamente com o renovável. Essas empresas venderam cerca de 6,5 milhões de litros de etanol hidratado naquele ano, com participação de 0,05% no mercado nacional. A título de comparação, este volume comercializado ao longo de todo o ano de 2017 equivale a 15 dias de venda de uma única usina média do país.

## **2. PRODUTOR JÁ PODE CONSTITUIR UMA DISTRIBUIDORA PARA COMERCIALIZAR ETANOL HIDRATADO COMBUSTÍVEL**

Como é de conhecimento dessa agência, as atuais normas que regulam a atividade de distribuição de combustíveis líquidos no Brasil já conferem aos fornecedores do



UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR

ETANOL • AÇÚCAR • ENERGIA

SÃO PAULO • BRASIL

renovável a possibilidade de abertura de suas próprias distribuidoras. Para isso, basta uma nova inscrição de CNPJ e o atendimento às condições estabelecidas pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP).

Nesse contexto, entendemos que não é vedada ao produtor de biocombustível a venda ao varejo. Para tanto, a usina necessita constituir uma empresa distribuidora específica para esse propósito.

### **3. NECESSIDADE DE MUDANÇA NA ESTRUTURA TRIBUTÁRIA, ONERANDO O PRODUTOR DE ETANOL**

Cabe ressaltar que, apesar de a proposta de venda direta ser uma opção e não uma obrigação ao produtor, a realidade é que o efeito não será neutro para aquelas usinas que optarem por permanecer vendendo por meio de distribuidoras, que continuarão sendo a esmagadora maioria das empresas.

Atualmente, o PIS (Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público) e o COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) incidentes sobre o etanol hidratado recaí sobre o produtor (R\$ 0,13 por litro) e sobre o distribuidor (R\$ 0,11 por litro).

A ausência deste último nas operações de venda direta do biocombustível acarreta necessárias mudanças na legislação que regula a cobrança do tributo federal, com a possibilidade de concentração da arrecadação no produtor.

Essa ausência da distribuidora também pode exigir mudanças no regulamento do ICMS (Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação) instituído em vários Estados. Isso porque, atualmente as distribuidoras recolhem parte desse imposto estadual, sendo inclusive substitutas tributárias dos agentes revendedores.

Portanto, a eventual aprovação da venda direta exigirá alterações importantes nas legislações federal e estadual, impondo desafios adicionais a esse processo e inequívocos custos adicionais aos produtores.

Ademais, esse movimento elevará a carga tributária recolhida pelo produtor. Tomando-se os preços vigentes na atual safra, este aumento atinge cerca de 70%. Em alguns Estados, o montante de tributos federais e estaduais a serem recolhidos pelos fornecedores pode ultrapassar R\$ 1,00 por litro do renovável.



UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR

ETANOL • AÇÚCAR • ENERGIA

SÃO PAULO • BRASIL

A concentração da tributação em um único elo da cadeia cria estímulos para que agentes desonestos ingressem na atividade de produção de etanol, com risco de desorganização deste mercado e perda de receita para as unidades que operam regularmente, além de potencial prejuízo à qualidade do produto.

#### **4. RISCOS AO RENOVBIO**

Cabe destacar ainda que a venda direta deve aumentar a complexidade para a operacionalização do RenovaBio, o maior e mais importante programa de descarbonização da matriz brasileira de transporte. Ao eliminar total ou parcialmente a distribuidora (parte obrigada no RenovaBio) da operação de venda do etanol hidratado, a medida deverá incluir mais uma variável na definição das metas decenais de descarbonização e na estratégia de monitoramento e controle do Programa pelos órgãos públicos.

Finalmente, além dos argumentos anteriormente destacados, é oportuno destacar que o propagado ganho de eficiência e redução de preço ao consumidor advindo da suposta redução nos custos de transporte com a venda direta, não encontra amparo técnico. A regulamentação atual não impede que a distribuidora exerça a operação de venda por conta e ordem (usualmente denominada “venda à ordem”). Esse processo se caracteriza pela entrega da mercadoria ao destinatário, por conta e ordem do adquirente original, em uma operação triangular envolvendo fornecedor, distribuidor e o posto revendedor.

Vale mencionar que as unidades produtoras terão que se adequar para a realização da venda direta diante da sua eventual aprovação. Essa adequação envolve aporte em infraestrutura, contratação de pessoal, alteração de sistemática de faturamento, entre outras mudanças.

De todo exposto, os produtores representados pela UNICA entendem que a alteração do atual sistema de comercialização não se justifica para viabilizar uma experiência que sequer foi adequadamente estudada.

É fundamental o avanço do debate para a ampliação da concorrência no setor de distribuição de combustíveis. Acreditamos, contudo, que a venda direta não implique nenhuma solução para esse tema e, por outro lado, incorpora riscos relevantes a parte



UNIÃO DA INDÚSTRIA DE CANA-DE-AÇÚCAR

ETANOL • AÇÚCAR • ENERGIA

SÃO PAULO • BRASIL

majoritária dos produtores em atividade regular no País, sem nenhum benefício evidente aos consumidores.

Certo de que teremos a melhor acolhida na nossa manifestação, renovamos os nossos votos de estima e consideração.

Permanecemos à disposição para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Atenciosamente, subscrevemo-nos.

A handwritten signature in purple ink, appearing to read "Elizabeth Farina", written over a horizontal line.

Elizabeth Farina

Diretora Presidente