



# Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

Brasília/DF, 23 de julho de 2019.

## OFÍCIO N° 184/FEPLANA.

Ao Programa Abastece Brasil

**Assunto:** Resposta ao questionário do Ministério de Minas e Energia acerca do art. 2º da Resolução CNPE n° 12/2019.

Prezado Senhor(a),

A Federação dos Plantadores de Cana do Brasil – FEPLANA, entidade com mais de 75 anos e legítima representante de mais de 70 mil produtores independentes de cana, em resposta ao solicitado desse Ministério encaminha as respostas ao questionário que nos foi enviado:

### **1. Diretriz: A Venda direta de etanol das Unidades Produtora para os postos de combustíveis varejistas.**

**Argumentação:** Diferente do setor de combustíveis de derivados do petróleo que possuem poucos produtores (destilarias), a cadeia produtiva canavieira possui cerca de 350 unidades produtoras de etanol hidratado (combustível) distribuídas em todo País. A venda direta tem grande importância para todas as regiões produtoras no país que está dividida da seguinte forma. 60% na região Centro-Sul, 31% Centro-Oeste e 7,1% na Região Norte-Nordeste. A opção da venda direta pode transformar unidade produtora em um centro de distribuição do combustível renovável próximas aos consumidores, postos varejistas, evitando dessa forma o chamado “passeio do etanol. Dessa forma diminuindo custos logísticos aumentando a competitividade do combustível renovável e transferindo os ganhos na diminuição do seu preço ao consumidor. Necessitando das seguintes adequações:

- a. Adequação tributária para os optantes para venda direta. Modelo de tributação monofásica (PIS/Cofins) apenas para as unidades que vender o etanol destinado diretamente da unidade produtora aos postos varejistas;
- b. Resoluções ANP para adequar a unidade produtora optante para vender diretamente aos postos (Transporte e controle de qualidade);
- c. Adequação da Lei 13.576 de 2017 – RenovaBio. Existe a adequação da Lei para que os optantes pela venda direta participem na emissão dos Certificados (CBios).

### **3. Benefícios:**

- a. Aumento de competitividade do etanol perante os demais combustíveis o significa a redução de preços e aumento de consumo;



# Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

- b. Geração de empregos e riqueza regional;
- c. Aumento de investimento em fatores produtivos regional;
- d. Aumento da arrecadação municipal;
- e. Diminuição de emissão de gases poluentes;
- f. Incentivo ao desenvolvimento agrícola e industrial de uma cadeia de conteúdo Nacional.

**Considerações:** A venda e a distribuição do etanol hidratado não pode ser semelhante ao dos combustíveis derivados do petróleo. A forma que é produzido o combustível renovável bem como, a grande quantidade unidades produtoras no país, exigem formas mais modernas de comercialização que diminuem custos e proporcionam mais competitividade no varejo. A inadequada forma de sua comercialização gera distorções econômicas como a alta concentração em poucas distribuidoras e o chamado “passeio do etanol”. Que resultam em custos e que são repassados ao preço do consumidor diminuindo a competitividade do combustível. Estudo realizado pela EsalqLog comprovam a afirmação ao mostrar que, com a possibilidade da venda direta, no caso do Estado de São Paulo, diminui o gasto com transporte em 30%. Já um estudo publicado na Revista Transportes (REVISTA TRANSPORTES v. 23, n. 4, 2015. ISSN: 2237-1346), para o Estado de São Paulo, conclui que a venda direta vai diminuir o custo do combustível gasto para no transporte de etanol, em 47%, a redução de gastos energético de 28% e a redução de emissão de CO2 em 40%. No mesmo sentido, a consultoria A6 consultoria, especialista em mercado de combustíveis, apurou que a venda direta tem um impacto na margem de contribuição de R\$ 0,27 a R\$ 0,30 no valor do etanol para nos valores dos postos de combustíveis embandeirados e de R\$ 0,15 a R\$ 0,18 nos postos de bandeira branca.

#### 4. Alterar os seguintes dispositivos legais:

- a) Art. 68-B da Lei 9.478 de 1997. Com a seguinte redação:  
Os agentes produtores de etanol hidratado combustível poderão comercializá-lo:  
I – com agentes distribuidores;  
II – diretamente com postos revendedores;  
III – com o mercado externo; e  
IV – a critério da ANP, com outros agentes produtores. ”

- b) Art. 3º O art. 5º da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 5º .....

I – 4,5% (quatro inteiros e cinco décimos por cento) e 20,7% (vinte inteiros e sete décimos por cento), no caso de produtor ou importador.

§ 1º .....

I - por distribuidor;

CAMARA DOS DEPUTADOS

.....

.....

§ 4º .....



# Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

I - R\$ 93,52 (noventa e três reais e cinquenta e dois centavos) e R\$ 430,08 (quatrocentos e trinta reais e oito centavos) por metro cúbico de álcool, no caso de venda realizada por produtor ou importador;

.....  
.....  
§ 10. A aplicação do coeficiente de que trata o § 8º não poderá resultar em alíquotas da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins superiores a, respectivamente, 1,65% (um inteiro e sessenta e cinco centésimos por cento) e 7,6% (sete inteiros e seis décimos por cento) do preço médio de venda no varejo.

.....  
.....  
§ 12. No ano-calendário em que a pessoa jurídica iniciar atividades de produção ou importação de álcool, a opção pelo regime especial poderá ser exercida em qualquer data, produzindo efeitos a partir do primeiro dia do mês em que for exercida.

.....  
.....” (

c) Sustar o artigo 6º da Resolução ANP nº 43 de 22 de dezembro de 2009.

d) Adequação do Artigo 4º da Resolução ANP nº 19. Adequando as a qualidade do fornecedor de etanol para vender diretamente.

## 12. Comentários:

Representantes das distribuidoras ao insistirem com argumentos que tentam disseminar pressupostos incoerentes e que não condizem com a verdade sobre a venda direta de etanol. Os preceitos divulgados pelas distribuidoras como: Falta do produto, qualidade na bomba, evasão de impostos, e até mesmo, encarecimento do etanol ao consumidor e, por fim impactos que atrapalham o programa RenovaBio. Todos eles foram desconstituídos em relatórios e pareceres divulgado pelo Conselho de Defesa Econômica-CADE, pela própria Agência Nacional do Petróleo- ANP.

O CADE fez duas manifestações técnicas, a primeira um estudo intitulado *Repensando o Setor de Combustíveis: Medida pró-concorrência*. Trabalho que elenca medidas para diminuir os valores dos combustíveis pago pelo consumidor. Em seu item 3, mostra o benefícios de se instituir a venda direta do etanol e conclui sobre este tema que: O tipo de norma regulatória como a da ANP “produz ineficiências econômicas, à medida em que impede o livre comércio e dificulta a possibilidade de concorrência que poderia existir entre produtor de etanol e distribuidor de combustível”. Posteriormente o CADE em solicitação a Tomada Pública da ANP fez considerações que contesta ponto a ponto as justificativas das distribuidoras de combustíveis para impedir a comercialização entre produtoras do etanol hidratado e varejistas de combustíveis. Sobre o RenovaBio o CADE foi incisivo em sua manifestação afirmando que: “Nada muda em relação ao RenovaBio, em decorrência da autorização da venda direta Usina-Posto. Dessa forma, venda direta não afeta, nem prejudica o RenovaBio.

A ANP, no dia 13 de dezembro, publicou um parecer autorizando a venda direta de álcool combustível. Que foi realizado por um grupo técnico constituído com participantes governamentais de várias áreas de atuação que, para embasamento de seu parecer, realizou uma Tomada Pública que



# Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

participaram com recomendações e propostas a sociedade civil, órgãos governamentais, e de representação privada incluído as distribuidoras.

Por fim, o antigo Ministério da Fazenda, publicou no dia 14 de dezembro um diagnóstico de proposta para o setor de energia, o qual defende a desregulamentação na comercialização do setor de combustíveis, permitindo a venda direta de etanol e acabar com a obrigatoriedade das bandeiras. Entendendo que: a venda direta de etanol hidratado vai permitir um produto mais barato nas bombas e permitir a concorrência coma a gasolina.

Estamos em uma nova era em nosso País, em que a sociedade exige transparência e razoabilidade na condução do seu bem estar econômico. Por estes motivos que a FEPLANA entende que a venda direta de etanol para os postos de combustíveis não é apenas um pleito dos fornecedores de cana. Mas sim, de uma sociedade que não pode mais aceitar a proteção econômica de grupos por meios legais que encarecem o produto e concentram riquezas em nosso país. A venda direta de etanol para os postos de combustíveis, possibilitará novos arranjos de negócios e de investimentos difícil de tanger. A liberdade de empreender e a possibilidade da livre iniciativa resultará novos arranjos de negócios e a popularização do combustível mais barato para o consumidor, como:

## **a. Pequena produção de etanol hidratado:**

Do ano de 1979 ao ano de 1984 várias instituições de pesquisas federais e estaduais realizaram estudos sobre a viabilidade de implantação de microdestilarias. Porém, com a extinção de órgãos ligados ao setor sucroalcooleiro, como Planalsucar e IAA, resultou no esquecimento desta nova via produtiva, a pequena produção de álcool. Após 35 anos, o setor sucroalcooleiro se encontra e uma nova fase com o álcool, sendo: a conquista do mercado externo, as questões ambientais e as novas tecnologias de motores (Flex-Fuel). Porém, nesta etapa, resultou no encastelamento da escala de produção das unidades industriais comercializadas no Brasil, ou seja, o tamanho das unidades visando a competitividade na produção de álcool e de açúcar resultaram no fornecimento de peças para atender escalas maiores. Esse fato, também é explicado por praticamente existir apenas uma empresa que produz unidades industriais. Por esses motivos que o pacote tecnológico comercializado apresenta equipamentos com escala mínima de produção de 120 mil litros de álcool por dia, moendo mais de 1,5 milhões de toneladas por safra e a um custo superior a R\$ 120 milhões. Tal escala, em tamanho e valor, que inviabilizam a sua aquisição por grupos ou associações de pequenos e médios produtores. Por outro lado, existe uma indústria de equipamentos e peças para produção de álcool ascendente que, anteriormente, prestavam serviços de manutenção industrial e que, atualmente, já dispões de tecnologia suficiente para resolver o paradigma tecnológico da uma pequena destilaria de álcool. Nesse novo modelo de produção que visa escala menores exigem, além de uma nova rota tecnológica, uma nova forma de negócio com a constituição de cooperativas centrais. Que podem receber o etanol hidratado de pequenos produtores e faça, posteriormente, na cooperativa a homogeneização dele para os parâmetros estabelecido pela ANP.

## **b. Programa para que Cooperativas de fornecedores de cana possam assumir unidades industriais:**

Atualmente existem cerca de 100 unidades produtoras com suas atividades encerradas, 80 somente por recuperação judicial. Há também as que estão com situação jurídica normal mas sem cana para moer, por falta de viabilidade ou por falta de incentivos públicos de recursos para empréstimos para a área agrícola. Ao mesmo tempo, existe experiências exitosas de produtores de cana que em cooperativas assumiram tais unidades nesta cuitação. Podemos dar exemplos de sucesso como: 2 no Estado de



# Federação dos Plantadores de Cana do Brasil

Pernambuco, 1 no Estado Alagoas e 1 no Estado do Rio de Janeiro. Tais experiências já se mostram casos de sucesso em que produtores por meio de suas cooperativas assumiram unidades industriais que estavam fechadas. Esses casos tem que ser replicados e incentivados com programas específicos federais ou estaduais, envolvendo atores da sociedade, entes públicos e privados, para viabilizar uma rota de gestão eficiente importante para a economia.

## **c. Possibilidade de arranjos produtivos para assumir as unidades fechadas:**

Nesta situação, em virtude de cerca de 23% do total das unidades industriais não estarem em atividade, a desregulamentação possibilitará a entrada de novos agentes no mercado. Gerando situações em que investidores possam adquirir ou assumir essas unidades visando lucros com a venda do etanol. Nesse caso, investidores que não são do setor até grupos de postos de combustíveis estarão vendo perspectivas de ganhos com a possibilidade de novos negócios.

## **d. Liberalização no investimentos para a matéria prima:**

Atualmente, os fornecedores de cana só conseguem comercializar seu produto a um pequeno raio da área de plantio. As condições morfológicas e econômicas de logística impedem o seu transporte por longas distancias. Cálculos mostram que, a viabilidade do transporte é de 50 km e de 24 horas para moagem após a colheita. Com isso, o fornecedor de cana só tem uma forma de comercializar o produto, ou seja, que é para a unidade produtora mais próxima. Como exemplo, com a venda direta de etanol combustível, possibilitará que investidores possam adquirir essa cana e a comercializar com a usina para recebimento em produto – etanol combustível.

## **e. Liberalização no investimentos na comercialização:**

Arranjos societários e investimentos na comercialização surgirão em uma nova forma de comercializar o etanol hidratado. Como exemplo: negócios com os postos varejistas que vão desde aluguel da bomba de combustível para investidores até operadores logísticos surgirão que possibilitará preços melhores do combustível ao consumidor.

**ALEXANDRE ANDRADE LIMA**

Presidente