

Resposta ao questionário encaminhado para reunião sobre Abastecimento de Combustíveis, demais derivados de Petróleo e Biocombustíveis. Resolução CNPE nº 12, de 04 de junho de 2019.

Instituição:	Petrobahia S/A
Responsável pelas respostas:	Iara Andrade Schimmelpfeng
Telefone:	(71) 3339-5905
E-mail:	iara@petrobahia.com.br

1. O principal cuidado que entendemos ser vital na condução do CNPE, MME e ANP:

- Não ignorar os motivos pelas quais as regulações foram criadas;
- Um ambiente com diversidade é muito rico para discutir regulação e o futuro da matriz energética. Importante ouvir o mercado, a ANP e quem e por que regulou;
- Importante fazer à análise do impacto na arrecadação para os governos estaduais, tendo em vista que o combustível é fonte de receita importante. Os estados podem buscar alternativas de receita, que podem anular o benefício pretendido ou onerar em demasia o consumidor;
- Considerar também o regionalismo, e perceber que nem sempre o justo é tratar igual os diferentes, principalmente se as diferenças ocorrem por fatores incontrolláveis, como por exemplo, os fatores climáticos.

Além disso, eleger prioridades e fazer alterações gradativas, visando sempre o médio prazo, pois o ambiente tumultuado pela expectativa de uma iminente e substancial mudança implica em:

- Desestímulo ao investimento dos players atuantes;
- Radicalismo e agressividade, como greves;
- Não maturação dos temas, com análise científica baseada em fatos e dados;
- Sobrecarga dos players do mercado e dos técnicos da ANP com continuas audiências, consultas, audições ao mercado, construção de minutas, o que atrasa sobremaneira a rotina do serviço regular.

2. Não vejo benefício para o consumidor decorrente das restrições regulatórias. Há risco na atuação verticalizada das distribuidoras, em postos de combustíveis, pois algumas delas atuam nacionalmente e ao disputar nichos de mercado podem eliminar players locais, seja na revenda ou distribuição, seja por ganho de escala ou por decisão de enfraquecer a concorrência. Ou seja, o consumidor poderia ter momentaneamente vantagem, todavia não seria sustentável e implicaria em mais concentração de mercado. Observe no anexo 1 que a margem bruta adotada na revenda não tem relação direta com bandeira, as margens brutas são compatíveis com varejo e até agressivas.

A regulamentação que proíbe distribuidoras a vender produtos em postos de outras bandeiras, além de proteger o consumidor final quanto a “garantia” de qualidade ou simplesmente de procedência, estimula empresas distribuidoras a investir na revenda, inclusive ostentando sua marca.

A justiça brasileira é lenta na discussão sobre quebra de contrato de fornecimento entre distribuidora e posto. Esta morosidade ocasiona a necessidade de regulação no tema.

Atualmente as distribuidoras grandes investidoras em tecnologia, controle de qualidade, marketing e infraestrutura logística.

Não trabalhamos no mercado de GLP porém, entendemos que se o custo de requalificação ficar a cargo do consumidor, este terá a oportunidade de escolher seu fornecedor, gerando mais competitividade. É como ter a possibilidade do posto bandeira branca.

3. Poderia ter algum benefício se a distribuidora não pudesse entregar a partir da usina.

O Brasil se acostumou mal em ter a Petrobras como guardiã do recolhimento de tributos, e ainda pior se acostumou a usar o combustível para equilibrar as contas do estado, acarretando numa alta carga tributária e atraindo sonegadores, corruptos/bandidos para este mercado.

Não haveria nenhum problema na venda direta, se não fosse a incapacidade do governo em controlar, punir e retirar os sonegadores do mercado.

É constante o apontamento pelos players do mercado aos órgãos de fiscalização, de operações irregulares. Quando as Secretarias de Fazenda e ANP agem, inclusive em operações conjuntas conseguindo autuar ou fechar a empresa infratora, a justiça permite a reabertura da autuada por efeito liminar, levando longo período para julgar o mérito.

Recentemente ouvi de um representante da Secretaria da Fazenda que 50% dos tributos estaduais sobre Etanol, eram sonegados. Ele me aparentou frustração por não conseguir resolver.

Hoje o elo da distribuição é extremamente transparente e das mais reguladas, permitindo a fácil identificação de operações irregulares, não vejo a mesma transparência nos produtores, onde não há nota fiscal de entrada, facilitando a sonegação de saída.

Caso este ainda pareça um caminho para o CNPE, mesmo todo o mercado, inclusive as próprias usinas sendo contra, é importante que se iguale as obrigações de transparência, controle de qualidade do produto, rastreabilidade e infraestrutura.

Os TRR's atuam igual as distribuidoras junto ao consumidor final, à exceção da exigência feita às distribuidoras, da restrição de vendas a consumidores cadastrados na ANP.

A sugestão é que os TRR's possam atuar com todos os produtos, todavia que não haja impedimento para as distribuidoras atuarem no mesmo mercado, e que a obrigatoriedade de registro na ANP seja de todos que adquirem combustíveis, pois a falta de registro na ANP ajuda na omissão de risco pessoal, ambiental e de incêndio.

Somos a favor de regras iguais para TRR e distribuidoras, quanto ao mercado de atuação.

Quanto ao acesso ao suprimento considerando que o TRR tem menos obrigações e infraestrutura, este deverá ser feito através das distribuidoras. Caso o porte do TRR justifique, estes se transformarão em distribuidora.

Quanto aos importadores, para que possam vender diretamente a consumidores, revendedores e TRR, que eles se igualem em obrigações às distribuidoras, inclusive no Renovabio.

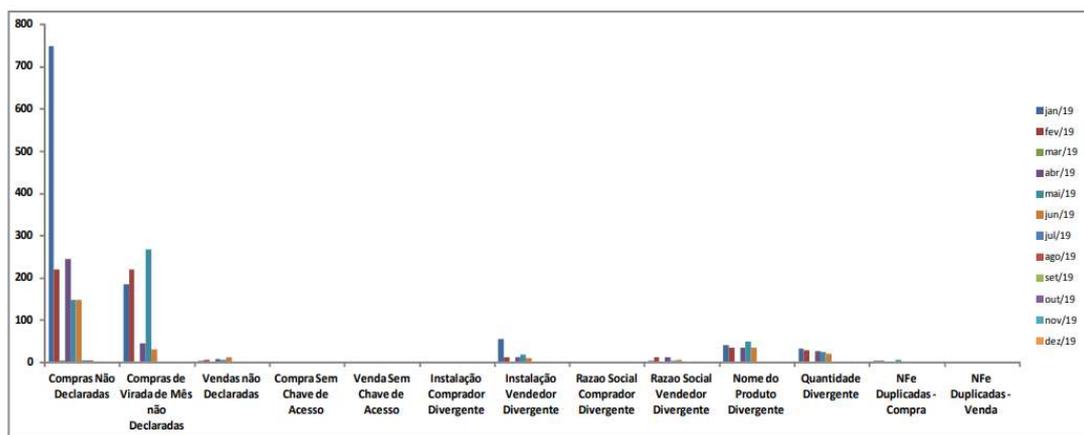
4. Simplificação e transparência, o que não significa desregulação.

A transparência precisa alcançar todos os elos da cadeia com princípios parecidos e naturalmente a informação de um elo precisa ser validada pelo outro elo e no fim a conta tem que sempre fechar. Quanto mais o mercado ficar atrativo para empresas sérias e dispostas a investir, mais competitivo e saudável será o mercado.

Por qual motivo não temos este mesmo dado abaixo do refino e distribuição?

Boletim de TRR – Ano 2 / nº 18/ junho de 2019

3.3) Perfil das Inconsistências



* Número de inconsistências encontradas por mês em cada relatório de erro.

Precisamos simplificar as ações e atuar diretamente no problema, sem onerar o produto.

O Renovabio, com o objetivo de reduzir a emissão de CO² vai onerar o custo do Diesel sem reduzir a emissão de CO² de fato. O Diesel não tem substituto em escala comercial e ainda teremos associado ao Crédito de Descarbonização (CBIO) taxas de administração financeira. Por que não incentivar a mudança na produção com um incentivo direto ao produtor, como é o caso da lei do bem?

O único elo capaz de mudar efetivamente a matriz de consumo é o consumidor. Podemos tornar o consumo de biocombustível atrativo com um redutor da base de cálculo de algum tributo?

Quantas campanhas de conscientização serão feitas? Que tal fazer um concurso público com um prêmio em dinheiro para a campanha mais curtida nas redes sociais?

A população não aguenta pagar mais nada e estamos promovendo aumento no preço final do diesel com implicações em toda a cadeia produtiva nacional. Vamos escolher momentos melhores para promover mudanças que impliquem em custo, não podemos ignorar a crise!

A desburocratização e a meritocracia poderão ser um bom caminho para a redução de custos. Trazendo para a nossa realidade, a Petrobahia poderia pleitear, na parceria com a Universidade Federal da Bahia - UFBA certificar a revenda dela no Programa de Monitoramento da Qualidade de Combustível - PMQC ou pleitear junto a ANP uma autorização de operação de instalações de tancagem antecipadamente, para posterior vistoria dos técnicos da ANP?

5. Transferindo a responsabilidade do custo de requalificação do botijão para o consumidor, somos favoráveis ao botijão sem marca.
6. Outros materiais podem ser utilizados, que reduziriam o custo de transporte, mas serão mais caros.
7. O clandestino ocupa o espaço pela necessidade de o consumidor ter pontos de venda próximo das residências, principalmente os de baixa renda. É preciso analisar como simplificar as exigências nas instalações de revenda para que sem onerar o produto se possa atender a requisitos de segurança.
8. Ter botijões de diferentes tamanhos é desejável e deve agradar ao consumidor.
9. O mercado é capaz de construir infraestrutura de armazenamento e dutos de curta distância, a Transpetro tem polos democráticos e dá acesso aos players do mercado, porém restringe muito no biocombustível, e atua no interesse da Petrobras, naturalmente mais voltado aos combustíveis fósseis.

Nunca tivemos recusa para uso de infraestrutura terrestre, porém existe uma política da Petrobras, de que os investimentos feitos pelas distribuidoras às suas instalações sejam doados a ela, sem receber absolutamente nada por isso, dando inclusive o direito de esta ceder uso ao concorrente. Achamos incoerente.

Nos portos por sua vez, o acesso nunca foi dado, seja pela Transpetro ou Petrobras, no passado em reuniões solicitamos acesso ao Terminal de Madre de Deus e ao Terminal de Itaqui, mas não foi autorizado.

Um ponto que preocupa bastante as regionais é a associação das grandes distribuidoras para acesso aos ativos de infraestrutura objeto dos leilões de portos, pois basicamente elas fecham o mercado. As distribuidoras regionais não conseguiram atender aos requisitos técnicos e aos valores que se exigiu para a concessão. É necessário um estudo de como democratizar o acesso a portos.

10. Os ativos de infraestrutura para importação precisam ser aprimorados.

A iniciativa privada tem condições de fazer esse investimento. O maior problema é o custo da concessão, que é alto. O segundo é o tempo para se obter as licenças. Neste ambiente de

mudanças, é significativo o receio do investidor em realizar investimentos em ativo fixo, principalmente com longo período de retorno financeiro.

Fizemos importação e tivemos perdas decorrentes de excesso de *demurrage*. Outro fator negativo era a instabilidade da política de preços da Petrobras. Tivemos perdas também pelo mau uso da infraestrutura de tancagem e infraestrutura do porto por importadores que estrangularam de maneira proposital a operação no porto de Aratu, impactando não somente os players deste segmento como também os outros usuários dos píers.

Como já mencionei anteriormente, em toda e qualquer construção de infraestrutura, as licenças ambientais ainda são um grande problema. Além deste, o corpo de bombeiro também tem sido um gargalo, pois está se reestruturando depois da Lei Kiss.

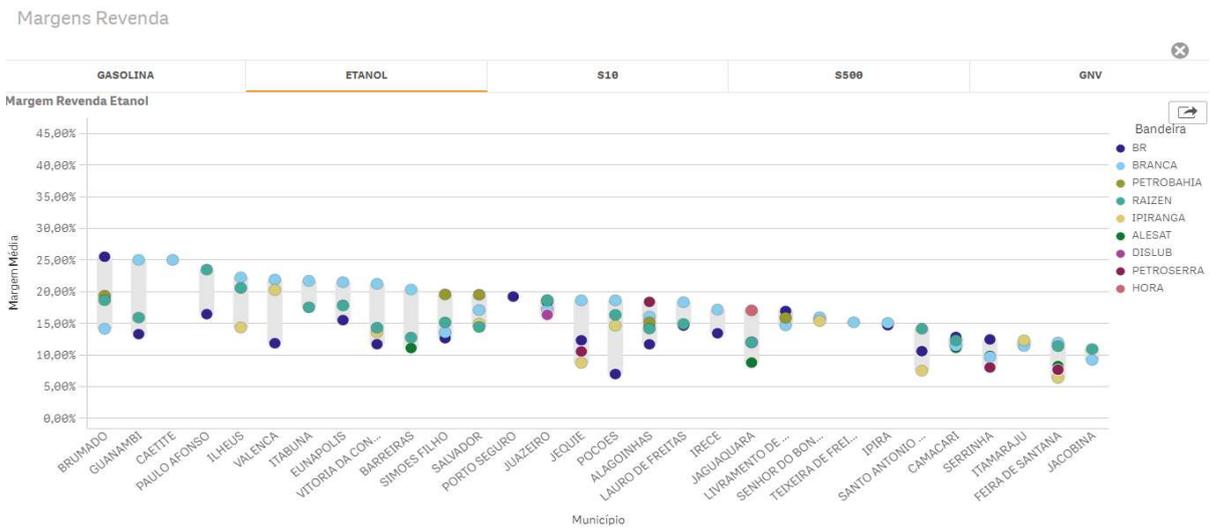
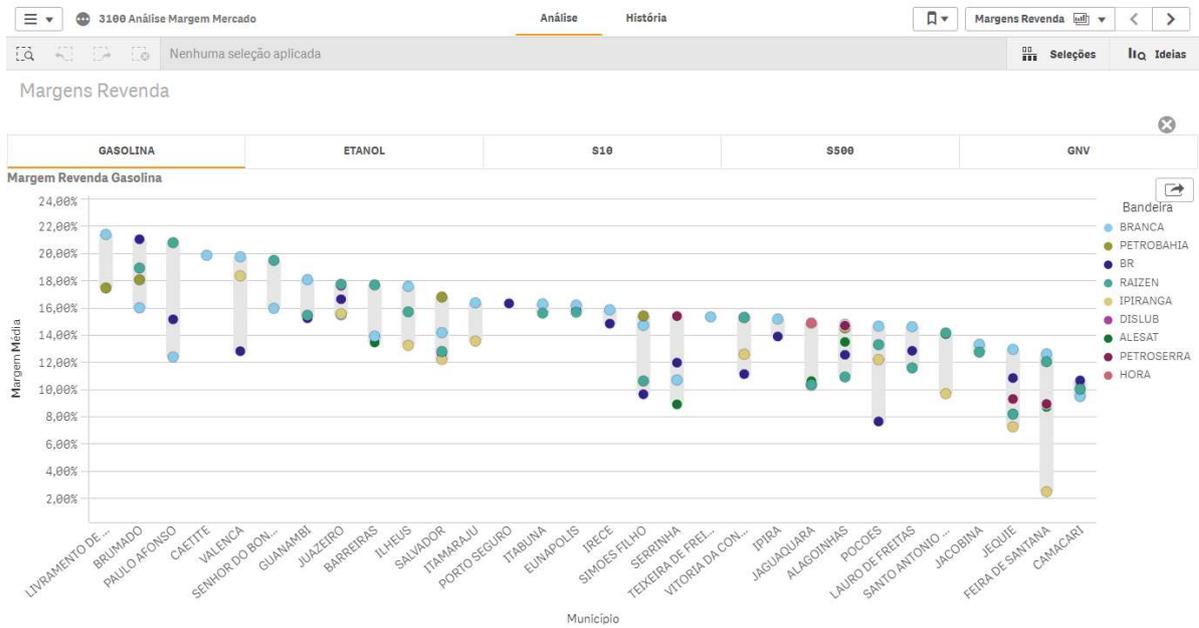
Um exemplo recente disso é que a Petrobahia passou agora quase um ano para obter todas essas licenças de construção de um pequeno terminal em Itabuna (4,5 mil m³), tempo que não se recupera.

11. O livre acesso a infraestrutura de terceiros é um respeito ao direito de propriedade. O livre acesso deve ser dado em infraestruturas feitas com recurso público. O que o governo precisa fazer é a concessão destas infraestruturas, como em rodovias, garantindo acesso a todos e cobrando de maneira igualitária.
12. As regulações precisam passar por um Ciclo PDCA¹ anualmente. Planejar, fazer, verificar se funcionou e agir caso não tenha surtido o efeito desejado.

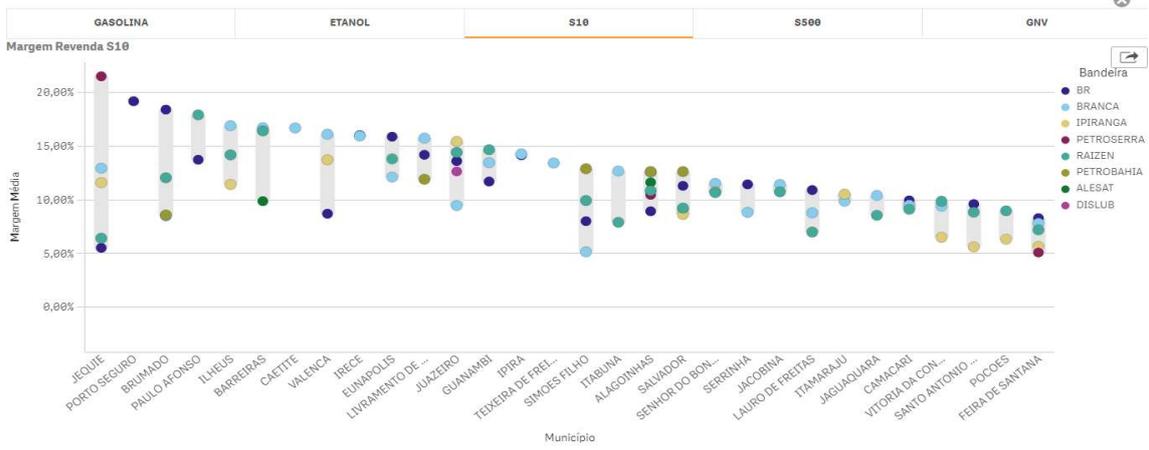
Vou trazer um exemplo, os estoques regulatórios impedem a falta de produto? Acredito que não. A obrigação de contratar o fornecimento de Etanol deu maior segurança a indústria produtora? Acredito que sim.

¹ Ciclo PDCA, significa Plan, Do, Check, Action (Planejar, Fazer, Verificar e Agir)

Anexo 1: Observem abaixo as margens dos postos segundo dados da própria ANP de janeiro a abril por município na Bahia. Temos problemas para resolver aí e não é de falta de concorrência, é o excesso. O que leva postos em Feira de Santana a ter margens na revenda tão baixos? Margens de atacado, no varejo?



Margens Revenda



Margens Revenda

