

ANEXO - QUESTIONÁRIO

Instituição:	Federação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Gás Natural e Biocombustíveis -BRASILCOM
Responsável pelas respostas:	Sergio Massillon – Diretor Institucional
Telefone:	(21) 99559-2978
E-mail:	sergio.massillon@brasilcom.com.br

1. Do ponto de vista do seu segmento, que cuidados devem ser tomados ou que diretrizes devem ser observadas para a promoção da livre concorrência no setor?

- *No entender da BRASILCOM, qualquer medida que possa ser tomada, em qualquer momento da cadeia logística e de comercialização, deve ser precedida pela realização, de fato, dos desinvestimentos de refinarias e seus acessórios pela Petrobras, e somente após este novo formato de mercado atingir sua maturidade e equilíbrio.*
- *O atual monopólio no refino e a preocupação com o processo de desinvestimento parcial das refinarias da Petrobras traz à tona a possibilidade de tratamento diferenciado em função do porte dos clientes, sendo necessária regulação que garanta, em todos os casos, a igualdade entre os distribuidores nas suas compras de produtos, seja das refinarias de propriedade da Petrobras, seja das novas operadoras das refinarias que venham a ser vendidas, pois a Brasilcom tem enorme preocupação com a formação de monopólios regionais em substituição ao atual monopólio nacional.*
- *Outro fator que impede a livre concorrência no setor de distribuição de combustíveis é a venda irregular de combustíveis, que já soma mais de R\$ 7 bilhões por ano, conforme estuda a FGV e que tem no Etanol Hidratado uma das principais fontes de irregularidades, chegando aproximadamente em São Paulo a 40% do mercado e no Rio de Janeiro a absurdos 70%.*
- *Alterações como as propostas no documento do CADE, antes de resolvidos e reguladas os obstáculos citados acima não podem progredir, sob pena de resultar em mais males do que benefícios, desorganizando por completo o mercado, pois apesar de trazerem mudanças potenciais na estrutura e competitividade do mercado de distribuição, poderão vir a criar mais problemas do que soluções e resultar, em casos extremos, em desabastecimento do mercado e redução efetiva da concorrência com a eliminação de competidores.*
- *No período 2014-18 houve uma diminuição de 10% no consumo de diesel. O mercado é carente de investimentos para suportar até as previsões pessimistas de crescimento do PIB. A entrada de empresas internacionais, com capacidade de investimentos, no mercado brasileiro resultará na ampliação da concorrência, mas existe a necessidade de perenidade regulatória gerando segurança jurídica.*

2. Quais os benefícios e custos para o consumidor decorrentes das restrições regulatórias à verticalização da cadeia produtiva, incluindo a participação societária, a titularidade dos ativos, entre outros fatores de relação comercial, tais como: a participação da distribuidora nas operações de revenda e a responsabilidade pela requalificação do botijão de GLP? Se possível, indicar números para os benefícios e custos apontados.

- *Como na resposta ao quesito #1, estimar custos e benefícios para o consumidor, consequência de alterações na verticalização da cadeia produtiva e outras é prematuro e extremamente arriscado, antes das mudanças no setor de refino serem implementadas e amadurecerem.*
- *A verticalização, no atual estágio do mercado, contrapõe a especialização e experiência dos pequenos empresários, dedicados exclusivamente à atividade de revenda, com os potenciais ganhos de escala e sinergia de grandes e médias empresas e, pelo risco de concentração, ter resultados diversos dos projetados. Consideramos ser necessário o aprofundamento da análise, incluindo estudos em mercados que tenham passado por este tipo de liberação e estejam maduros, permitindo quantificar os reais impactos desta mudança.*

3. Quais os benefícios e custos para o consumidor decorrentes das restrições regulatórias à venda direta para a revenda varejista e os demais agentes do mercado, tais como: a comercialização direta por produtores/importadores a revendedores/TRR e a obrigatoriedade de que TRR compre apenas de distribuidores? Se possível, indicar números para os benefícios e custos apontados.

- *Mantida a isonomia tributária e o acesso democrático às instalações de armazenagem em portos, dutos, ferrovias e terminais, cremos que os benefícios serão irrisórios. Estudos indicam a perda de eficiência logística, com perda de escala, maior número de caminhões rodando nas cidades e o aumento do tempo de carga e descarga e de custos operacionais nas usinas.*
- *Os preços finais para os consumidores são definidos – em um mercado efetivamente livre e sem ações irregulares de sonegação, adulteração e cartelização – pela própria opção dos mesmos consumidores. Imaginar que a venda direta de produtores, TRRs e importadores aos revendedores resultará em efetivo benefício para os consumidores parte da premissa – errônea, em nosso entendimento – que a definição de preços finais é estabelecida de cima para baixo, sendo o consumidor final apenas um comprador sem opções de escolha de supridor de suas necessidades.*
- *A venda direta de etanol hidratado partiu da iniciativa de poucas usinas e associações, principalmente localizadas na região nordeste, que representam apenas 5% da produção nacional, enquanto as empresas e associações do restante do país se posicionaram contrárias à alteração. Nos parece extremamente arriscado, principalmente do ponto de vista tributário, promover alteração desta monta para atender a apenas 5% da produção e com diversos meses de entressafra, onde o produto tem que ser transportado do sudeste a fim de atender a demanda dos consumidores das regiões norte e nordeste.*

- *Houve algumas declarações públicas que existiria um movimento para a criação de um novo tributo para os produtores de Etanol, e estas, sendo falsas, criam falsas expectativas. O que se espera é que os produtores contribuam com aquilo que o produto agrega de tributos ao estado. Caso a suposta economia ao consumidor venha desta redução fiscal, a retirada do tributo na própria distribuição seria suficiente, restando apenas uma margem que não permitiria qualquer economia efetiva.*
- *No caso da venda direta pelos TRRs e a sua comercialização de toda a gama de produtos combustíveis traz ao cenário a pergunta sobre quem seriam os responsáveis pelas misturas obrigatórias para formar a gasolina C e o diesel B. As atuais bases dos TRRS não estão capacitadas para estas operações. Destarte, para que um TRR pudesse atuar comprando diretamente dos produtores e vendendo diretamente aos postos revendedores, seriam necessários investimentos de adequação de suas instalações, o que, em verdade, levaria sua base à condição idêntica à base de uma distribuidora. Assim, caso deseje, e este foi o caso de diversas distribuidoras regionais que surgiram a partir de TRRs, basta estabelecer uma distribuidora e efetivamente competir no mercado dentro da regulação existente.*
- *Raciocínio semelhante se faz ao analisar as adaptações que um produtor de etanol hidratado terá que fazer em suas instalações e em sua organização para poder vender diretamente aos postos revendedores. Neste caso, a ANP deveria estabelecer os parâmetros regulatórios mais simples para que se constitua uma distribuidora exclusiva de etanol hidratado.*

4. Qual sua sugestão de aprimoramento regulatório para a promoção da livre concorrência no setor, a redução de custos de transação ou mitigar outros efeitos negativos sobre o preço dos combustíveis?

- *A introdução da monofasia tributária associada à aprovação e aplicação de legislação rigorosa e eficaz sobre os devedores contumazes, além do contínuo combate às conhecidas e corriqueiras irregularidades no mercado, são os primeiros passos para que o consumidor final seja beneficiado com produtos de qualidade assegurada e com a aplicação dos recursos, ora sonegados, na melhoria dos serviços públicos pelo aumento da arrecadação pelos estados.*
- *Aplicação e fiscalização rigorosa dos ditames da Portaria ANP 251 de 07/11/2000 assegurando em seu Art. 1º o "...uso por terceiros, mediante remuneração adequada ao titular, dos terminais aquaviários, existentes ou a serem construídos, autorizados pela ANP..." e detalhado em seus §1º e §2º.*
- *Promoção de igualdade e publicidade de preços no suprimento de refinarias para distribuidores e de publicidade de preços de importadores para distribuidores, impedindo oligopólios e garantindo a concorrência.*

5. Em que medida o modelo de certificação e a propriedade do botijão de GLP dificulta a sua atuação no mercado, tais como: aumento de custos operacionais e de investimento; e a cobrança inicial pelo uso do botijão (recipiente)? Quais alternativas você sugere para minimizar tais dificuldades?
 - *A pergunta trata de produto não comercializado pelas associadas da BRASILCOM*
6. Existem alternativas comerciais ao material usado para confecção dos recipientes transportáveis de GLP, com potencial redução de custos operacionais e logísticos?
 - *A pergunta trata de produto não comercializado pelas associadas da BRASILCOM*
7. Quais medidas poderiam ser adotadas para combater as vendas clandestinas de GLP?
 - *A pergunta trata de produto não comercializado pelas associadas da BRASILCOM*
8. Outras alternativas de comercialização de GLP poderiam beneficiar o consumidor, tais como: a comercialização em menores quantidades, a não exclusividade de marca e a não cobrança inicial pelo botijão (recipiente)?
 - *A pergunta trata de produto não comercializado pelas associadas da BRASILCOM*
9. O acesso a ativos de infraestrutura (terminais, bases e dutos) dificulta sua atuação no mercado? Houve alguma negativa de acesso? Por quê? Caso nunca tenha tentado obter acesso, quais os motivos?
 - *Ver resposta consolidada ao fim do documento*
10. Quais os ativos de infraestrutura precisam ter acesso aprimorado para importação e movimentação de combustíveis? Quais novas áreas precisam ser desenvolvidas? Qual sua sugestão para aprimoramento regulatório do acesso à infraestrutura?
 - *Ver resposta consolidada ao fim do documento*
11. Deve haver pleno acesso a ativos de infraestrutura (terminais, bases e dutos)? Quais os possíveis entraves para efetivar esse acesso? Quais as possíveis consequências oriundas do pleno acesso?

Em resposta às perguntas 9, 10 e 11...

- *A Federação BRASILCOM tem lutado para que os espaços em terminais aquaviários, sejam de propriedade de quem sejam, tenham por regra a segregação obrigatória de um espaço para utilização de todas as empresas regulares e autorizadas a operar em distribuição de combustíveis.*
- *Vem a calhar a coincidência deste momento com a preocupação da ANP em aumentar a competitividade e buscar a redução de preço dos combustíveis através do aperfeiçoamento da Portaria 251/2000.*
- *Também o MME deve, através do Programa Abastece Brasil, assegurar, entre outros objetivos, o livre acesso à infraestrutura logística para promover mais competição.*
- *Aprovada a regulamentação desta medida proposta pela Federação BRASILCOM, haverá a possibilidade de acesso aos terminais para todas as empresas menores, regionais e, portanto, fundamentais para que o abastecimento nacional não seja afetado, permitindo seu suprimento em oportunidades de importação a menores custos e sua capacidade de continuar a competir.*

- *Também nos parece fundamental o acesso democrático aos ativos de infraestrutura terrestre, inclusive aqueles da TRANSPETRO, hoje dedicados quase que exclusivamente à Petrobras.*
- *Sugerimos a criação de uma regra firme de transição com datas previstas para a implementação das várias etapas de regulamentação, permitindo que as distribuidoras e outros agentes afetados pelas mudanças possam se adaptar, investir e sobreviver neste novo ambiente de negócios.*
- *As regras de acesso devem ser administradas pelo poder público, com uma parte do volume de movimentação e armazenagem sendo segregada de forma exclusiva para negócios “spot”. Neste caso, seria possível a contratação desta parcela de volumes por qualquer interessado. Nas ocasiões em que a soma dos volumes das partes interessadas em movimentação “spot” ultrapasse o volume disponível para este tipo de operação, este deve, então, ser rateado de maneira equânime e com equilíbrio de preços entre os acessos “spot” e os preços contratados a longo prazo pelo terminal.*

12. Comente outros pontos que julgar pertinentes sobre possibilidades de aprimoramentos regulatórios no setor de abastecimento de combustíveis. Solicita-se ainda encaminhar estudos nacionais e internacionais ou outras referências bibliográficas para subsidiar o presente trabalho.

- *A BRASILCOM propõe a eliminação da formação de estoques obrigatórios, e da contratação compulsório de etanol anidro, através do cancelamento da RANP 45/2013 e da RANP 67/2011, modificada pela RANP 719/2018, que resultam na imobilização de recursos de suas Associadas de aproximadamente R\$ 1 bilhão*
- *Em resumo, a BRASILCOM é favorável a quaisquer medidas que venham a aumentar a concorrência e tornar o mercado de combustíveis cada vez mais livre de restrições. Entretanto, a implementação de mudanças sem o apropriado planejamento e intervenção para coibir os constantes abusos de sonegação e adulteração e sem que o novo modelo do refino atinja sua maturidade nos parece perigoso e tendo um enorme potencial de desestruturar o mercado e causar, sem que esta seja sua intenção, problemas de abastecimento e de desestímulo e destruição dos pequenos empresários que, desde 1993 vem investindo no mercado, gerando empregos e riqueza para os estados através do recolhimento tempestivo e integral de suas obrigações tributárias.*