

SEMINÁRIO SEFEL: IMPACTO DA VENDA DIRETA DE ETANOL PELOS PRODUTORES NA DINÂMICA DO MERCADO DE COMBUSTÍVEIS: BENEFÍCIOS E RISCOS DE SUA IMPLEMENTAÇÃO

GUILHERME MENDES RESENDE

ECONOMISTA-CHEFE

DEPARTAMENTO DE ESTUDOS ECONÔMICOS (DEE/CADE)

18 DE SETEMBRO DE 2018



CONTEXTUALIZAÇÃO



CONTEXTUALIZAÇÃO

■ POR QUE CONCORRÊNCIA É IMPORTANTE?

➤ Concorrência é o motor que leva as empresas a fazer o melhor para os consumidores:

- Reduzindo os preços.
- Oferecendo mais opções.
- Produzindo produtos/serviços inovadores.

■ A autoridade de defesa da concorrência não constrói esse motor. Ela apenas ajuda a mantê-lo funcionando sem problemas → tira os obstáculos que impedem a concorrência fazer o seu trabalho.

CONTEXTUALIZAÇÃO

- Maio de 2018 → Contribuições do Cade - *Repensando o setor de combustíveis: medidas pró-concorrência*
 - Objetivo: Aumentar a concorrência no setor induzindo a menores preços para os consumidores, além de mais opções, qualidade no produto/serviço prestado e inovações
- Movimento de mudanças de regras para aumentar a concorrência no setor não está circunscrito a discussão da venda direta de etanol:
 - Criação do GT ANP-Cade para discussão da implementação das medidas propostas
 - No âmbito regulatório, iniciativas da ANP:
 - Tomada Pública de Contribuições (TPC) sobre venda direta de etanol
 - Consulta Pública sobre transparência de informações na comercialização de derivados de petróleo entre outros
 - No CADE:
 - Aperfeiçoamento da inteligência na repressão à conduta colusiva



CONTRIBUIÇÕES DO CADE

REPENSANDO O SETOR DE COMBUSTÍVEIS: *MEDIDAS PRÓ-CONCORRÊNCIA*

- (i)** Permitir que produtores de álcool vendam diretamente aos postos

MEDIDAS PRÓ-CONCORRÊNCIA:

(I) PERMITIR QUE PRODUTORES DE ÁLCOOL VENDAM DIRETAMENTE AOS POSTOS

- Reflexão mais aprofundada sobre os tradeoffs envolvidos e soluções alternativas para os problemas fiscalizatórios de preocupação da ANP e da Receita Federal
 - ANP: Tomada Pública de Contribuições (TPC) sobre venda direta de etanol
 - Workshop ANP “*Cenário atual e perspectivas para o mercado de combustíveis no Brasil 2018*” (Agosto de 2018)

MEDIDAS PRÓ-CONCORRÊNCIA:

(I) PERMITIR QUE PRODUTORES DE ÁLCOOL VENDAM DIRETAMENTE AOS POSTOS

- Após ouvir os agentes do setor, o CADE pôde verificar que os se opõem à venda direta de etanol alegam que:
 - i. A venda direta do etanol da usina ao posto poderia gerar **sonegação fiscal**, já que haveria dúvida e incerteza a respeito de como e quando se recolheria o tributo que atualmente é pago pelas distribuidoras;
 - ii. Tal venda direta dificultaria a **implementação do RenovaBio**, considerando o fato de que este modelo determina que os distribuidores atinjam a meta de descarbonização;
 - iii. A venda direta levaria à eliminação de importante ponto de **controle de qualidade e segurança** no processo de entrega do produto; e
 - iv. Estudos indicam que **não haveria benefício logístico** na venda direta. Ao contrário, ocorreria aumento de custos. Assim, não seria eficiente modificar todo o mercado em função de uma minoria de agentes.

MEDIDAS PRÓ-CONCORRÊNCIA:

(I) PERMITIR QUE PRODUTORES DE ÁLCOOL VENDAM DIRETAMENTE AOS POSTOS

- O DEE/CADE produziu nota técnica 24/2018 para contribuir para Tomada Pública de Contribuições 2/2018 da ANP a respeito da venda direta de etanol
 - Nesta nota foram analisados os quatro argumentos contrários
- i. Argumento da sonegação:
 - PIS/COFINS é pago em duas partes: R\$ 0,1309/litro pelo produtor e R\$ 0,1109 pelo distribuidor → Com a venda direta o produtor assumiria a responsabilidade pelo pagamento do PIS/COFINS.
 - Em relação ao ICMS também é necessário adaptações na cobrança do imposto que será de responsabilidade do produtor.
 - Tais adaptações são possíveis e não aumentarão a sonegação.
- ii. Argumento do RenovaBio:
 - O RenovaBio é a nova Política Nacional de Biocombustíveis, instituída pela Lei nº 13.576/2017, cujo objetivo é expandir a produção de biocombustíveis no Brasil. O CBIO negociado em bolsa, emitido pelo produtor de biocombustível, a partir da comercialização da sua produção (após a emissão da nota fiscal). Os distribuidores de combustíveis cumprirão uma meta individual ao demonstrar a quantidade necessária de CBIOs em sua propriedade.
 - Uma usina que produz apenas etanol e comercializa apenas etanol [direta ou indiretamente] não irá, por óbvio, poluir o meio-ambiente e não precisaria, portanto, adquirir CBIOs. A usina e o posto que negociarem diretamente entre si estarão atuando em conformidade com as metas nacionais de descarbonização assumidas em Paris.

MEDIDAS PRÓ-CONCORRÊNCIA:

(I) PERMITIR QUE PRODUTORES DE ÁLCOOL VENDAM DIRETAMENTE AOS POSTOS

i. Argumento de qualidade:

- Alega-se que as distribuidoras são agentes necessários na venda de etanol, porque apenas tais agentes teriam o gabarito de dar um selo de qualidade no combustível.
- Todavia, não há porque acreditar que o programa de monitoramento da qualidade dos combustíveis e de fiscalização da qualidade, realizada por técnicos da ANP, não possa aferir, via amostragem, a qualidade dos combustíveis dos postos que fizerem compra direta da Usina de etanol.
- Caso alguma usina de etanol venha a descumprir algum critério de qualidade, a mesma poderá ser responsabilizada pela qualidade do combustível, da mesma forma que eventualmente, uma distribuidora de combustível o seria.
- Cabe, no entanto, esclarecer que a Distribuidora de Combustível é responsável pela qualidade do combustível apenas e tão somente se o posto revendedor guardar a “amostra-testemunha”.

ii. Argumento da eficiência logística:

- A respeito deste debate, o mercado parece ser o juiz mais adequado à alegação realizada. Se os custos logísticos da venda direta forem tão elevados, não haverá venda direta.



OBRIGADO!

GUILHERME.RESENDE@CADE.GOV.BR

+55 61 3221-8409

SEPN 515 CONJUNTO D, LOTE 4

ED. CARLOS TAURISANO

CEP: 70770-504

BRASÍLIA/DF

