

Avança a venda direta de etanol

ARTHUR DE SOUZA



Na avaliação dos produtores de etanol, empresas e consumidores vão ganhar com a medida

Sentença favorável ao setor sucroalcooleiro foi proferida ontem. Se a ANP não recorrer, medida entrará em vigor em 30 dias

O setor sucroalcooleiro do Nordeste conseguiu mais uma importante vitória sobre um dos pleitos mais antigos do setor - a autorização para venda direta de etanol das usinas para os postos de combustíveis. A sentença em favor da ação proposta pela Cooperativa do Agronegócio dos Associados da Associação dos Fornecedores de Cana-de-Açúcar (COAF), junto com mais três sindicatos representantes do setor sucroalcooleiro nos Estados de Pernambuco, Alagoas e Sergipe contra a União e a Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), foi proferida ontem, pela 10ª Vara do Tribunal Regional Federal da 5ª região, em Pernambuco.

De acordo com o advogado da causa, Luiz Piauhyllino Monteiro, por se tratar de uma ação contra a União, o tempo para recurso é diferente do habitual. "Normalmente o prazo de recurso é de 15 dias, mas como se trata de uma ação contra a União, esse prazo é dobrado. Ou seja, dentro de 30 dias teremos um posicionamento final sobre a ação", revela o advogado. De acordo com ele, se dentro desse prazo não for apresentado recurso, a sen-

tença do TRF5 terá efeito definitivo. "É uma vitória expressiva do setor sucroalcooleiro do Nordeste. Com isso, está se conseguindo tornar real um anseio de mais de 40 anos. É a autonomia que os produtores de etanol da região precisa para produzir e poder vender, conforme consta na Constituição", ressalta.

Para o presidente do Sindicato da Indústria do Açúcar de do Alcool no Estado (Sindiaçúcar-PE), Renato Cunha, por se tratar de uma decisão sobre o mérito da venda direta através de uma sentença, inaugura uma fase em que haverá a possibilidade das usinas poderem vender diretamente aos postos com os quais têm relações comerciais. "Com essa decisão, o consumidor poderá adquirir o etanol de um posto que tenha mais uma fonte", comentou Cunha. Ele completa dizendo que esses mecanismos são importantes, pois consagram a livre concorrência, incentivam o mercado e todos tendem a ganhar. "Não se pretende substituir a distribuidora, mas passar a ofertar um escoamento de venda do etanol - alternativa verde, limpa e ecológica - com preços mais atrativos do que os da gasolina", reforça.

O presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo de Pernambuco (Sindicombustíveis-PE), Alfredo Pinheiro Ramos, diz que a medida é positiva e que deve ter regras claras. "O que for bom para consumidor e postos, a gente é a favor. Não tem porque ficar comprando só das distribuidoras", ressalta Ramos.

VOLVO WEEK
22-27 OUT

**OS VEÍCULOS MAIS SEGUROS DO MUNDO
COM PREÇOS QUE VOCÊ PODE PAGAR.
ESSA É NOSSA IDEIA DE LUXO.**

VOLVO

The advertisement features a dark background with a Volvo logo in the top right corner. On the left, there is a blue rectangular box containing the text "VOLVO WEEK" and "22-27 OUT". In the center, there is a large white text block that reads "OS VEÍCULOS MAIS SEGUROS DO MUNDO COM PREÇOS QUE VOCÊ PODE PAGAR. ESSA É NOSSA IDEIA DE LUXO." At the bottom, there is a photograph of two Volvo cars parked in front of a building.