

DESTAQUE

Usinas avançam na guerra pela venda direta aos postos de combustíveis

REDAÇÃO 23 HORAS ATRÁS



As produtoras de álcool querem ter alternativa de comercializar direto com postos de combustíveis, o que pode reduzir preço final para o consumidor

Fernando Ítalo

As usinas sucroenergéticas que defendem a venda direta de combustíveis, pelos produtores, aos postos de combustíveis tiveram mais um avanço na guerra que vêm travando, há três anos, contra as distribuidoras do setor, segmento dominado por três gigantes da cadeia: BR Distribuidora, Ipiranga Raízen.

A Comissão de Minas e Energia da Câmara dos Deputados acelerou o processo de discussão do Projeto de Decreto Legislativo Nº 916/18, que susta o artigo da Resolução Nº 43 da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). O artigo, na prática, torna obrigatória a intermediação das distribuidoras na cadeia do etanol. E veda às indústrias a comercialização para os pontos de venda ao consumidor.

A realização de uma audiência pública sobre o projeto, na Comissão, semana passada, abriu caminho para que a proposta, aprovada no Senado em junho do ano passado, seja votada em breve na comissão e passe por mais três comissões, antes de ir ao plenário. “Estamos confiantes num ritmo mais acelerado de tramitação e na aprovação final. Mas não podemos estimar em quanto tempo a aprovação pode acontecer, devido à pressão da área de distribuição”, explica o presidente da Associação de Produtores de Açúcar, Etanol e Bionergia (Novabio), Renato Cunha, que também preside o Sindicato da Indústria do Açúcar e do Álcool no Estado de Pernambuco (Sindaçúcar-PE).



Renato Cunha defende alternativa na distribuição do álcool, hoje dominada por três grandes empresas.

A Novabio, entidade nacional que reúne 40 usinas e se mobiliza em três frentes para flexibilizar o modelo de comercialização do etanol: no Legislativo, para alterar as normas da ANP; no Judiciário, por meio de uma ação judicial, e no campo institucional, por meio da articulação junto à ANP, Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), ministérios e governos estaduais. No caso dos Estados, a negociação inclui a adequação da legislação tributária a um novo cenário na venda do combustível e tem evoluído em Pernambuco.

O Estado – onde as indústrias sucroenergéticas produziram, na safra 2018/2019, 408 milhões de litros de etanol, destinados em 100% às distribuidoras – é um dos líderes na mobilização pela mudança no modelo de comercialização. Compartilha a liderança com os vizinhos do Nordeste: Alagoas, Sergipe, Rio Grande do Norte, Ceará e Maranhão. As demais regiões não aderiram ao movimento. No Sudeste, a União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica) critica o projeto, sob o argumento de que a proposta “não traz “ganhos ao produtor nem ao consumidor”.

Já a Novabio sustenta que o modelo atual cria uma relação de tutela sobre as usinas, sem qualquer racionalidade do ponto de vista das relações de mercado, da logística e da garantia do melhor preço ao consumidor final.

“Se a comercialização já foi flexibilizada até em setores muito mais complexos, como o de eletricidade, qual a justificativa para não libertar as usinas de etanol de uma relação de dependência das distribuidoras? Uma geradora pode vender energia diretamente a uma indústria. Por que uma usina não pode ter uma relação direta com os postos?”, questiona Renato Cunha. Para o executivo, “a utilização das distribuidoras como canal só se justifica quando elas são muito eficientes, nas distâncias muito longas e nos casos em que a venda direta não seja viável devido a peculiaridades do mercado em geral ou da região consumidora”.

Ele assegura que o setor não está pleiteando um modelo excludente em relação às empresas de distribuição. Mas que a venda direta seja uma modalidade alternativa e complementar no mix das usinas. “Os produtores teriam a liberdade de escolher entre duas opções: comercializar para as distribuidoras ou para os postos, de acordo com o que fosse mais vantajoso do ponto de vista de preço e logística. Dependendo da distância e das demais condições, em alguns casos o preço da venda para o posto e o custo do frete serão atrativos. Em outros, será mais vantajoso optar pela distribuição, que tem toda uma estrutura e expertise para estas operações”, explica.

A possibilidade de ter um mix equilibrado, ao invés de um único canal de venda, é vista pela Novabio como fundamental para melhorar as margens das usinas na comercialização. “Hoje, somos reféns do oligopólio das distribuidoras e dos preços que impõem, usando estratégias como comprar etanol de forma parcelada, pressionando os preços para baixo e prejudicando o fluxo de caixa das indústrias”, afirma Renato Cunha.

Ele destaca ainda que o modelo atual repassa ao consumidor um custo logístico, em muitos casos, desnecessário. “Em Pernambuco, os parques de tancagem das distribuidoras estão concentrados no Complexo de Suape. Isso significa que, tomando o Grande Recife como exemplo, o etanol percorre, em média, 100 quilômetros das usinas até a tancagem e mais 100 quilômetros dos parques até os postos da Região Metropolitana. Se o consumidor tivesse a opção de comprar em um posto abastecido diretamente pelo produtor esse custo deixaria de ser pago de forma compulsória, como acontece hoje”, critica.

Especialistas favoráveis à mudança no modelo estimam que a otimização logística proporcionada pela comercialização direta de etanol pelas indústrias aos postos pode gerar – dependendo da distância – uma redução no preço final do litro do combustível entre 15% e 25%.

Perdas

No campo oposto, a Associação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Lubrificantes, Logística e Conveniência (Plural) contra-ataca. Segundo a entidade, a venda direta pode gerar perdas para o setor de R\$ 900 milhões/ano e até afetar a qualidade do álcool vendido. A associação diz ainda que “vê o projeto em tramitação na Câmara com muita preocupação, pois esse tipo de comercialização traz ineficiência ao processo”. Já a ANP, embora esteja analisando estratégias para desconcentrar a comercialização do etanol, afirma que a proposta em tramitação no Congresso “extrapola” as atribuições regulatórias. Renato Cunha questiona esses

posicionamentos como uma análise mais abrangente: “houve uma evolução global das relações econômicas, aproximando produtor e consumidor. É importante que seja proporcionada liberdade e oferecida toda a segurança jurídica ao mercado e aos produtores de etanol para que o setor não esteja na contramão do mundo”.