

FOLHA DE S.PAULO



Para distribuidoras, venda de etanol defendida por Bolsonaro leva à sonegação

Produtores do Nordeste, contudo, vêem companhias engessando canal de vendas do combustível no país

14.mai.2019 às 17h19

Arthur Cagliari

SÃO PAULO A defesa do presidente Jair Bolsonaro

(<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/05/bolsonaro-defende-venda-direta-de-etanol-pela-usina.shtml>) pela venda direta de etanol (<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/06/venda-direta-de-etanol-para-posto-nao-compensa-diz-presidente-da-raizen.shtml>) das usinas para os postos, sem intermédio das distribuidoras, reacendeu o debate do setor sucroenergético, que divide opiniões.

No domingo (12), o presidente disse que a venda direta de etanol aos postos pode diminuir o preço do litro do etanol em R\$ 0,20, aumentando a competitividade do combustível em relação à gasolina.

Enquanto produtoras do Nordeste comemoraram a defesa do presidente, distribuidoras de combustível e usinas do centro-sul criticaram a medida, indicando que ela pode levar à sonegação de impostos.

PUBLICIDADE

[x]

Anúncio : (0:06) 📌



Um dos pontos colocados por quem é contrário à liberação da venda direta é que hoje no país há cerca de 80 usinas em recuperação judicial

<https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2017/07/1899524-usinas-de-cana-se-tornam-construcoes-fantasma-no-interior-de-sao-paulo.shtml>). Nessas condições, segundo eles, as empresas produtoras

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/05/usinas-priorizam-etanol-em-vez-de-acucar-e-producao-bate-recorde-em-abril.shtml>) podem vir a se esquivar do pagamento de impostos que são cobrados de quem faz a distribuição.

"Quando você tem uma usina em recuperação judicial, a lei te protege de passar a recolher o PIS/Cofins e ICMS. Então a chance de haver uma sonegação [com a venda direta] aumentaria muito", disse Ricardo Mussa, vice-presidente de logística da Raízen. A companhia possui usinas em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Goiás e também é distribuidora.

Ao entrar em uma área onde não estão acostumadas a operar, as usinas precisam assumir investimentos e riscos, que elevam custos, de acordo com Leonardo Gadotti, presidente da Plural (entidade que representa as distribuidoras de combustível). Esse aumento, segundo o executivo, também pode levar à prática de sonegação.

"Pelo efeito de economia e redução de custo, muitas empresas vão atrás de mecanismos para, de alguma maneira, não pagar impostos."

O executivo da Raízen explica ainda que hoje as distribuidoras são as partes responsáveis pelo pagamento do PIS/Cofins, e que se há o interesse por parte das usinas em transportar o combustível, então elas deveriam ter a própria distribuidora ou aguardar uma reforma tributária.

"Nada impede uma usina de abrir uma distribuidora. A burocracia é muito pequena. Hoje não existe empecilho legal."

A ideia de que o transporte direto das usinas aos postos pode trazer uma economia no preço final do combustível também foi combatida por Gadotti. Segundo ele, o fato de a produtora do etanol estar mais próxima dos postos não significa que o preço será menor.

"Existe uma falsa ideia de que isso vai trazer uma economia final e um preço menor porque você economiza na logística, e isso não procede. Porque a distribuidora trabalha com escala e associa outros produtos nas entregas, e as cargas de etanol hidratado são muito pequenas."

Enquanto as distribuidoras e usinas do centro-sul batem na questão da venda direta do etanol, as produtoras do combustível do Nordeste avaliam positivamente a fala de Bolsonaro.

Para o presidente do Sindaçúcar-PE (Sindicato da Indústria do Açúcar e do Alcool de Pernambuco), Renato Cunha, hoje apenas as distribuidoras e algumas usinas são contrárias a esse tipo de venda.

"Esse movimento já está deflagrado há muito tempo, e eu considero irreversível. O presidente [Jair Bolsonaro] está indo no caminho da opinião pública, que clama por isso. Não vejo nenhum obstáculo. Só quem não é a favor são as distribuidoras, que têm esse mercado muito concentrado."

Para Cunha, as companhias que atualmente distribuem o etanol estão muito preocupadas com a parte fiscal e com a questão dos preços, o que deveria ser cuidado do governo (ao cobrar os impostos) e das companhias (ao definir seus preços).

"Pagamento de impostos não compete a elas. Quem tem que ter essa preocupação é o governo federal", disse Cunha.

"Qual é a dificuldade se é [um meio] alternativo? Se for bom negócio para o posto, ele vai comprar. Se não, ele não compra. Não é obrigado. Não compete a distribuidora julgar isso, mas, sim, não criar dificuldades porque se quer engessar o canal de distribuição", acrescentou.

Ao aumentar o número de empresas atuando na distribuição, acirra-se também a competitividade, segundo o presidente da Feplana (Federação dos Plantadores de Cana do Brasil), Alexandre Lima. "Vai ser uma opção. Isso vai ser salutar porque vai aumentar a concorrência."

Ele reconhece que é preciso fazer uma regulamentação do PIS/Cofins para que o tributo seja pago ao governo, mas defende que há caminhos para isso.

"Estamos propondo ao governo que na venda direta, as unidades industriais paguem, já que não vai ter distribuidoras. Isso está bem adiantado a nível de governo."

Em nota, a ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) afirmou que não vê obstáculos da venda direta e que a medida possivelmente teria impacto positivo na concorrência e nos preços praticados.

"A qualidade seria mantida pelo produtor, que teria que seguir as mesmas regras do distribuidor. E a logística do produto seria favorecida com a criação de mais uma alternativa de suprimento. A única questão pendente é o estabelecimento da monofasia tributária do PIS/Cofins."

ENDEREÇO DA PÁGINA

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/05/para-distribuidoras-venda-de-etanol-defendida-por-bolsonaro-leva-a-sonegacao.shtml>