



A NEWSLETTER DO SETOR
SUCROENERGÉTICO
EXCLUSIVA PARA
ASSINANTES NOVACANA

Venda direta

Entrevista exclusiva com Renato Cunha

Bom dia, Renata Bossle

Esta é a segunda edição da NC+, newsletter do NovaCana enviada com exclusividade para assinantes. Espero que você esteja aproveitando!

Hoje, quero comentar um assunto que voltou a ganhar espaço: a venda direta de etanol entre usinas e postos. Para isso, conversei com o presidente executivo da Associação de Produtores de Açúcar, Etanol e Bioenergia (NovaBio), Renato Cunha.

A venda direta não é novidade. Durante a alta dos combustíveis de 2018, quando caminhoneiros fizeram uma greve de dez dias, o setor de etanol levantou esta pauta. Na época, ela atraiu os holofotes e um projeto de decreto legislativo [foi aprovado no Senado em caráter de urgência](#).

Após isso, contudo, o assunto esfriou e o projeto acabou parado na Câmara dos Deputados.

De lá para cá, a venda direta caminhou lentamente e por outro caminho: o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) estabeleceu diretrizes e a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) elaborou uma minuta que [prevê mudanças na regulação atual, com a criação de um distribuidor vinculado às usinas](#).

Mas, com o aumento no preço dos combustíveis neste ano, o tema voltou a receber destaque, sendo [defendido repetidas vezes pelo presidente Jair Bolsonaro](#) (sem partido). Em poucos dias, o projeto que estava empoeirando na Câmara [recebeu um relator e um parecer favorável](#), ficando a poucos passos da aprovação. Além disso, o Ministério de Minas e Energia prometeu que a [aguardada resolução da ANP deve sair na próxima semana](#).

Para entender o atual momento das discussões, o NovaCana conversou com Renato Cunha, que também preside o Sindicato da Indústria do Açúcar e do Alcool de Pernambuco (Sindaçúcar-PE). Como representante das usinas da região Norte-Nordeste, ele é um defensor de longa data da venda direta.

O projeto ainda não tem uma data de votação na Câmara. Você tem uma expectativa de quando isso vai acontecer?

Na terça-feira, o relator leu a matéria na Comissão e houve pedidos de vistas. A rigor, foi feito um pedido de retirada de pauta pelos deputados Carlos Jordy (PSL-RJ) e Christino Aureo (PP-RJ), mas houve contra-argumentação, que se converteu nos pedidos. Então, o projeto deve voltar a ser apreciado na semana que vem. Mas o relatório já foi lido. Passando na Comissão, o projeto é enviado ao Plenário.

A venda direta é, principalmente, um pleito das usinas do Nordeste. Por que este interesse?

No Nordeste, as usinas estão dispostas na região costeira e as maiores cidades, maiores polos de consumo, também. Muitas usinas estão a dois quilômetros da cidade e não faz sentido o etanol viajar 150 quilômetros, trocar a nota fiscal e voltar. Além disso, neste mercado, é a distribuidora quem estabelece o preço. Ela não faz descontos, trabalha no mercado spot e simplesmente diz “eu quero comprar, forneça” porque sabe que tem oferta. Mas as usinas não têm nenhuma remuneração por estocar, nem a certeza de que vão vender. As distribuidoras não fazem contratos de compra e venda com todas as usinas, não há um disciplinamento no abastecimento regional. Na venda direta, a usina vai ter a chance de dialogar com a pessoa mais próxima, o dono do posto, e tentar estabelecer uma relação comercial para acelerar seu fluxo de vendas e poder pagar a folha da semana. As usinas menores têm dificuldades. O universo não é só feito de usinas que esmagam cinco milhões de toneladas de cana por safra; têm usinas com 700 mil, 500 mil toneladas. Então, é preciso levar em conta o perfil da região.

A ANP propôs a criação do distribuidor vinculado. A NovaBio é contrária a esta ideia?

A NovaBio defende a venda direta pelo produtor. Este modelo que foi colocado é diferente e nós não estamos interessados. A venda direta é uma alternativa complementar que não exclui as distribuidoras e mantém os protocolos de entrega do mesmo modo que são feitos hoje, com notas fiscais eletrônicas, contraprova de qualidade e certificados. Ou seja, mantém todos os itens necessários, só aproxima o percurso, o que não prejudica o cliente.

Vocês defendem a tributação monofásica apenas para venda direta, mas isto não está previsto no projeto do senador Otto Alencar (PSD-BA). Você poderia

comentar esta questão?

O texto de Alencar é um Projeto de Decreto Legislativo e, por isso, simplesmente revoga uma proibição. Hoje, a ANP proíbe a venda direta por meio de uma resolução e o projeto a revoga. Quando o Congresso liberar a venda direta, as questões fiscais serão tratadas. A ANP vai, de fato, comunicar o Ministério da Economia e a Receita Federal vai fazer a regulamentação. Isto não caberia ao projeto porque ele não pode abordar questões fiscais. Nós defendemos que o modelo atual continue existindo, que os impostos federais (PIS/Cofins) continuem com recolhimento de uma parte pelo produtor e outra pela distribuidora; o ICMS é pago antecipado. Se a distribuidora deixa de participar do processo, o produtor passa a pagar a parte dela. Eu não entendo essa celeuma. Quando você vende energia elétrica, você vende às grandes indústrias e passa pela rede de transmissão, é um processo bastante sofisticado. Mas etanol você não pode vender direto.

Caso seja determinado que a monofasia tributária deve incidir sobre todas as vendas, como a NovaBio se posiciona?

Esta é uma possibilidade hipotética que não faz sentido. Por que a Receita mudaria o modelo geral somente pela venda direta? Por que não muda hoje se está ruim? A Receita disse que vai montar o melhor regime possível para não haver descontinuidade, o que eu concordo. Sempre que a venda direta avança no Congresso, começam a discutir o estabelecimento de uma Medida Provisória para mudar o sistema [tributário]. É bem-vinda, é correto querer que o sistema ande e tenha segurança fiscal. Agora, não tem porque impedir a livre concorrência, o que é melhor para o consumidor e para o meio-ambiente com a menor circulação de caminhões. É importante criar um modelo que seja alternativo, com o monofásico na venda direta e o dual ou bifásico, como é hoje, com as distribuidoras. Não há perda de arrecadação.

+++

Agradeço por ter lido até aqui!

Se puder, conte para a gente o que achou desta newsletter. Dicas, sugestões e até mesmo reclamações são bem-vindas.

Até mais,

Renata Bossle

renata@novacana.com



Você está recebendo esta newsletter porque é um dos assinantes do NovaCana.
Não quer mais receber os e-mails dessa lista? [Clique aqui](#)