

11 de julho de 2018



Audiência Pública sobre venda direta de etanol combustível

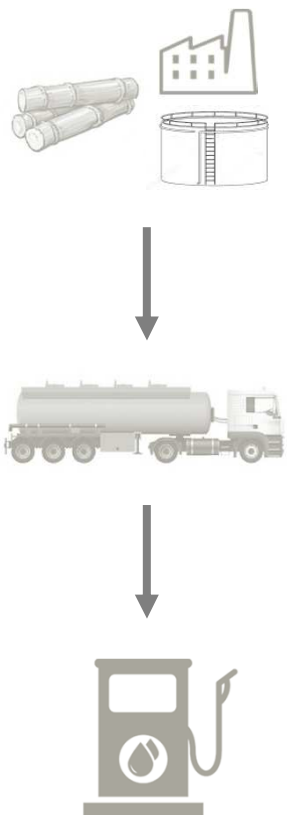
Elizabeth Farina

Diretora Presidente



SOBRE A UNICA

A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (UNICA) **representa usinas e destilarias responsáveis por mais de 50% da produção nacional de etanol**, 60% da produção brasileira de açúcar e quase 70% da bioeletricidade ofertada para o Sistema Interligado Nacional (SIN).



Operação de venda direta de
etanol combustível pelo
produtor ao posto é

RESTRITA e de
POUCA EFETIVIDADE

CONSIDERAÇÕES E ARGUMENTOS

1. Venda seria **LIMITADA** aos postos "bandeira branca" (cerca de 40% do mercado)
2. N° de postos dentro do raio de atuação da usina **INSUFICIENTE** para absorver toda sua produção
 - o Usina deve continuar comercializando parte da sua produção para uma distribuidora
3. Necessidade de **ADEQUAÇÃO** da estrutura do produtor
4. Produtor terá **DIFICULDADE** para competir com as distribuidoras

Usina não possui condições para pronta realização da venda direta (infraestrutura carregamento, caminhões-tanque, operação de crédito, etc.)

Distribuidor já comercializa grande volume de combustíveis (não só etanol – economia de escala e escopo); possui know-how e malha logística mais eficiente atender as diferentes regiões

EVIDÊNCIAS DA BAIXA EFETIVIDADE DA VENDA DIRETA

Distribuidoras comercializando apenas etanol hidratado 2017

	Distribuidoras em operação no mercado		Participação no mercado (%)
	Total	apenas com etanol	
Nº de distribuidoras	151	12	7,95%
Vendas de etanol hidratado	13,6 bilhões litros	6,5 milhões litros	0,05%

Fonte: Anuário Estatístico da ANP referente ao ano de 2017

- Apenas 12 distribuidoras operam exclusivamente com hidratado no País (condição semelhante a de um produtor com venda direta) - responsáveis por 0,05% do mercado em 2017
- Volume **comercializado por todas as distribuidoras que só comercializam hidratado no País** representa apenas cerca de **15 dias de venda de uma usina média** que só produz etanol

BAIXA EFETIVIDADE DA VENDA DIRETA

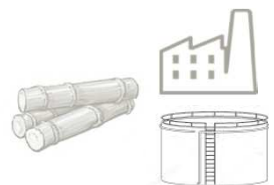
Legislação atual já permite ao produtor constituir distribuidora e vender diretamente ao varejo



Hoje não existe nenhuma distribuidora de hidratado vinculada a produtores

Distribuidoras pequenas constituídas por usinas fecharam ou foram vendidas

Apesar da proposta de venda direta ser uma OPÇÃO e não uma obrigação, sua **aprovação exigirá MUDANÇAS EM TODA A ESTRUTURA DO MERCADO** para viabilizar um volume mínimo de etanol comercializado a partir dessa modalidade



RISCOS associados à
venda direta de etanol
hidratado no País

RISCOS E POSSÍVEIS IMPACTOS



MAIOR CUSTO E COMPLEXIDADE PARA OPERACIALIZAÇÃO DO RENOVABIO

Art. 23 da Lei nº 13.576 (26/12/2017) indica que o etanol comercializado via venda direta não poderá ser usado para emitir CBio, o que deve:

- ✓ Dificultar o **monitoramento e fiscalização do RenovaBio** - parte da venda da usina irá gerar Cbio e a outra parcela não
- ✓ Desestimular ainda mais a venda direta pelo produtor

RISCOS E POSSÍVEIS IMPACTOS

Atualmente produtores e distribuidores são responsáveis pelo recolhimento dos tributos federais (pis/cofins) e estadual (ICMS)



MUDANÇAS NA ESTRUTURA TRIBUTÁRIA

- ✓ ICMS:
 - ✓ produtor terá que recolher todo tributo da cadeia (aumento pode variar de R\$ 0,10 a R\$ 0,40/litro).
 - ✓ implementação de novos convênios no âmbito no Confaz para operações interestaduais.
 - ✓ ajustes na operacionalização do recolhimento nos estados.

RISCOS E POSSÍVEIS IMPACTOS



MUDANÇAS NA ESTRUTURA TRIBUTÁRIA

- ✓ Pis/Cofins: edição de MP para elevar o valor máximo a ser cobrado no produtor

- **0,13** R\$/l (hoje)
 - **0,24** R\$/l (com venda direta)
- +80%
-

RISCOS E POSSÍVEIS IMPACTOS

DESORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E REDUÇÃO DE RECEITA DA USINA E DOS FORNECEDORES DE CANA

- ✓ Haverá aumento dos tributos arrecadados pelo produtor
- ✓ Risco de desorganização de mercado
- ✓ Estímulo para agentes mal intencionados ingressarem na atividade de produção de etanol
- ✓ Produtor não conseguirá repassar aumento de tributos, com perda significativa de receita → desestímulo à produção, ao investimento e ao emprego

ESTIMATIVA DE AUMENTO DE TRIBUTOS NO PRODUTOR

Tributo federal (PIS/Cofins) + estadual (ICMS)

Estado	Recolhimento atual (R\$/litro)	Estimativa do tributo recolhido com venda direta (R\$/litro)	Aumento de arrecadação pelo produtor	
			R\$/litro	%
AL	0,73	1,10	0,37	51%
BA	0,57	0,91	0,34	59%
CE	0,71	1,12	0,41	57%
ES	0,72	1,20	0,48	67%
GO	0,55	0,91	0,36	66%
MT	0,63	0,91	0,28	45%
MS	0,63	1,09	0,46	72%
MG	0,43	0,74	0,32	74%
PB	0,66	0,95	0,29	43%
PR	0,48	0,79	0,31	64%
PE	0,65	0,96	0,31	48%
RJ	0,66	1,16	0,49	74%
RN	0,65	1,01	0,36	55%
SP	0,34	0,58	0,23	68%
TO	0,80	1,29	0,49	61%
Brasil	0,42	0,71	0,29	69%

Fonte: ANP, CEPEA/USP e Confaz.
 Nota: No cálculo do montante total de tributos recolhidos no Brasil foi considerado para o cálculo do ICMS o preço médio de bomba e alíquota média de ICMS ponderada pelo consumo acumulado de hidratado de janeiro a maio de 2018, e o preço médio líquido ao produtor para o Brasil ponderando pela participação estadual na produção nacional de hidratado registrada na safra 2017/18.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

- Discussão sobre concentração e concorrência no setor de distribuição é importante, mas a venda direta não é a melhor solução para o problema.
 - i. É insuficiente, por si só, para ampliar a competição nesse elo da cadeia
 - ii. É ineficaz para reduzir os custos de comercialização do etanol
 - iii. Incorpora riscos a produtores e consumidores
 - iv. Compromete o bom funcionamento do mercado de combustíveis

Vale a pena alterar todo o sistema em pleno funcionamento para viabilizar uma experiência cujos resultados sequer foram adequadamente avaliados?

unica

OBRIGADA

