



Postos com
bandeira
poderão
vender álcool
de qualquer
fornecedor

SHILTON ARAUJO/ESP.DP

Venda direta de etanol beneficia estado

Produtores pernambucanos poderão optar por novo modelo alternativo ao uso de distribuidoras, se condições logísticas forem favoráveis

LUCIANA MOROSINI
luciana.morosini@diariodepernambuco.com.br

Além da venda através das distribuidoras, como é feita atualmente, os produtores de etanol hidratado ganham mais uma possibilidade de atuação no mercado, já que eles poderão vender o produto diretamente para os postos de combustível. Na última semana, o governo federal antecipou a medida provisória que autoriza a flexibilização nas vendas do etanol, além de possibilitar que os postos comercializem combustível de qualquer fornecedor. Pernambuco é um dos estados que já contam com

o normativo para operacionalizar a substituição tributária e os produtores locais já podem fazer a opção pela venda direta.

A antecipação da MP é válida por 60 dias, mas pode ser prorrogada se a votação não tiver sido encerrada pela Câmara dos Deputados e Senado. Apesar de ser um processo ainda muito incipiente, Renato Cunha, presidente da Associação de Produtores de Açúcar, Etanol e Bioenergia (NovaBio) e do Sindicato da Indústria do Açúcar e do Alcool em Pernambuco (Sindaçúcar-PE), vê com bons olhos essa flexibilização no mercado.

“É um processo inicial e gra-

dual. As vendas para as distribuidoras estão mantidas, mas também se abre essa nova opção. Ela permite ao produtor de etanol exercer essa liberdade de venda direta quando

Para o Sindaçúcar, sistema tende a favorecer os produtores e também os consumidores, gerando maior competitividade

houver condições logísticas favoráveis e interesse por parte dos postos, fazendo com que o mercado tenha um dinamismo maior com as duas fontes

de venda, seja para as distribuidoras, que continuarão em um maior volume, ou alguns exemplos irão ocorrer dentro dessa nova possibilidade, nessa fase inicial”, ressalta.

Com a venda direta permitida, o impacto em relação à logística se dará principalmente nos estados do Norte e Nordeste, já que, em muitos casos, o etanol é transportado da base de produção ao local de comercialização de forma desnecessária. Agora, eles poderão vender diretamente a um posto próximo e não pesará tanto a questão de quando as distribuidoras optam em não comprar em de-

terminados meses do ano por estratégias comerciais, segundo Renato Cunha.

O presidente do Sindaçúcar ainda ressalta que o novo modelo de vendas tende a beneficiar não apenas os produtores, mas também os consumidores, além de deixar o etanol mais competitivo. “A venda direta tem objetivo de criar uma opção para o produtor vender de forma mais ampla, consequentemente reforçando uma liberdade de mercado que tende a beneficiar o consumidor, dependendo obviamente das regras de mercado e da estruturação logística da operação”, pontua.

PEU RICARDO/DP FOTO



Renato Cunha vê avanço na nova medida provisória

Pernambuco pronto para implantar o formato

A antecipação da medida provisória destrava o início da venda direta, que estava condicionada a medidas do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), segundo Renato Cunha. Os estados que já contam com normativo para operacionalizar a substituição tributária e, assim, pagar antecipadamente o ICMS e PIS/Con-

fins da usina e do posto já poderão vender diretamente para os postos de combustíveis, de acordo com o representante do setor.

“Pernambuco está entre os estados que já estão aptos para vender diretamente para os postos. Assim como o Mato Grosso. Pernambuco já criou os normativos para haver a substi-

tuição tributária, com a usina passando a arcar com todos os tributos no caso da venda direta. Já o Rio Grande do Norte e Alagoas estão em fase adiantada”, revela o presidente da NovaBio e do Sindaçúcar-PE.

Para Renato Cunha, o fato de Pernambuco já estar apto para vender etanol diretamente significa um avanço. “Os impac-

tos vão depender de quando as vendas ocorrerem, mas é uma concepção muito favorável para haver mais essa opção, além da venda tradicional com as distribuidoras, onde existem parcerias consolidadas, mas tem que haver uma possibilidade complementar para tentar manter a convivência dos dois modelos”, conclui.