

ANEXO I

PROPOSTA DE POLÍTICA DE PREÇOS PARA A PETROBRÁS

I – INTRODUÇÃO

Buscando contribuir com a sociedade brasileira num momento transição na administração da maior empresa nacional, a Petrobrás, o Conselho Nacional de Transporte Rodoviários de Cargas – CNTRC, após exaustivos estudos e análises, vem oferecer uma proposta de política de preços que entende ser a mais adequada para o momento, em meio a muitas outras, pois atende os interesses da empresa e seus acionistas, do consumidor (entre eles nós caminhoneiros) e atua em prol do desenvolvimento brasileiro.

20 de abril de 2021

II – SETOR SENSÍVEL – O BRASIL PRECISA DE ENERGIA BARATA PARA SE DESENVOLVER

De 1930 a 1980 o Brasil foi o país do mundo que mais se desenvolveu industrialmente. Em 1980 a indústria brasileira produzia mais do que a soma da produção industrial da China e da Coreia somadas. Em 1990 o PIB brasileiro ainda era superior ao chinês. Desde então temos perdido competitividade e espaço.

Com baixa estrutura tecnológica o país precisa de fatores que tornem seus produtos mais competitivos. Um destes fatores é a energia que deveríamos, e podemos, ter mais barata do que os demais países.

Dentre as energias neste artigo vamos analisar apenas os combustíveis oriundos da indústria de petróleo e gás.

Atualmente existem três fatores causadores dos elevados preços dos combustíveis no Brasil:

A – A política de preços da Petrobrás;

B – A elevada carga tributária sobre combustíveis;

C – A existência de carteis tanto na revenda como na distribuição dos produtos bem como concentração de interesses nos transportes.

II – (A) – A política de preços da Petrobrás

Infelizmente, mentiras, falácias divulgadas nas principais mídias (jornal, radio, tv), atingindo milhões de brasileiros, sem mostrar qualquer número ou prova de veracidade, se tornaram verdades no Brasil.

Um exemplo claro foi a interpretação dada à estabilidade dos preços dos combustíveis praticada pela Petrobrás no mercado interno, a partir de 2011, com o exagerado aumento do preço internacional do barril de petróleo.

A imprensa na época bradava “é um absurdo, estão querendo conter a inflação causando enormes prejuízos à Petrobrás”. Mas nunca mostraram como calcularam os chamados “prejuízos”.

Recentemente o presidente da Petrobrás, Roberto Castello Branco, defendendo a atual política de preços de Preço de Paridade de Importação – PPI (esta sim prejudicial ao Brasil, Petrobras, acionistas e consumidores), em entrevista afirmou que o “subsídio” havia causado um “prejuízo” de US\$ 40 bilhões. Mostrou um número, mas sem mostrar como chegou a ele.

Vamos comparar os resultados da época em pagávamos combustíveis com preços abaixo dos internacionais, beneficiando o Brasil e os brasileiros, com os atuais preços acima dos internacionais, beneficiando importadores e refinarias no exterior.

Resultados Petrobrás em US\$ bilhões:

TABELA 1 ¹				
Item	PERÍODO			Total
	2011	2012	2013	
Lucro	20	11	11	42
Dividendos	7	9	4	20
Geração de Caixa	33	27	26	86

TABELA 2				
Item	PERÍODO			Total
	2018	2019	2020	
Lucro	7	10	0,9	17,9
Dividendos	2,9	1,9	1,4	6,2
Geração de Caixa	26	25	28	79

Onde estão os enormes prejuízos? Onde está a desastrosa política de “subsídios”?²

Alguns dizem “mas os lucros e a geração de caixa poderiam ter sido maiores”. Isto é mentira. Pura ilusão.

A capacidade de pagamento dos brasileiros, como de qualquer povo, tem limites. Evidentemente, americanos, canadenses, europeus e japoneses etc., tem

uma capacidade bem maior que a nossa. Mas é fundamental, no Brasil, respeitar os limites dos brasileiros.

Portanto o aumento dos preços provocaria uma redução imediata do consumo, revolta dos consumidores e consequências políticas.

É sempre bom lembrar que as agências classificadoras de risco, Standard&Poor's, Fitch e Moody's, tão referenciadas em nossa mídia, conferiram à Petrobrás o grau de investimento (Investment grade) entre 2007 e 2015, abrangendo o período em que eles divulgavam que ela estava quebrada.

Se olharmos a evolução dos preços internacionais do petróleo em reais temos o seguinte:

TABELA 3				
Data	WTI US\$	Cambio	Valor Real (R\$)	Em 2021 ³
Dez 2010	91,80	1,67	153,31	266,74
Mai 2018	76,65	3,74	286,67	318,67
Final 2020	48,00	5,19	249,12	249,12
23-02-21	62,20	5,47	339,14	339,14
05-03-21	66,09	5,94	392,34	392,34
19-03-21	61,42	5,48	336,58	336,58
15-04-21	63,34	5,61	355,34	355,34

Vejam que no final de 2010, quando iniciou o chamado “subsídio” o preço (atualizado) se aproximava de R\$ 300; em maio de 2018, quando da paralisação dos caminhoneiros, havia ultrapassado os R\$ 300; até dezembro de 2020 os preços estavam adequados, mas a partir de 2021 o aumento se tornou insustentável para os brasileiros, tendo chegado perto de R\$ 400.

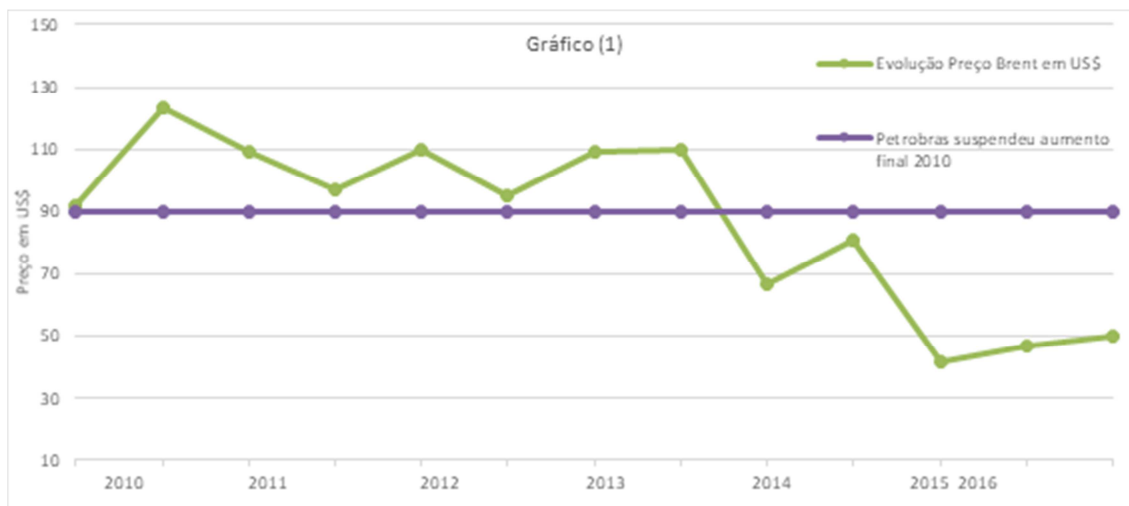
A Petrobrás pode e deve manter preços adequados à capacidade de pagamento dos brasileiros. Preços muito elevados são injustos e politicamente insustentáveis. Qualquer política de preços que venha a ser introduzida tem que ter como limite superior a capacidade de pagamento dos brasileiros.

Compensações podem ser dadas à Petrobrás, mas as sugestões que temos lido não nos parecem as melhores. Por outro lado, é preciso considerar também o caso inverso, em que a Petrobrás venha a adotar preços acima do internacional.

No período de 2011 até quase o final de 2014 a empresa adotou preços abaixo do internacional. A partir do final de 2014 até meados de 2016 os preços foram superiores (e muito) ao internacional.

O gráfico a seguir procura apenas ilustrar o ocorrido, já que a companhia estabilizou os preços quando o *brent* atingiu US\$ 90 o barril (desconsiderando a variação cambial). Entre 2011 e até próximo do final de 2014 o *brent* esteve sempre acima de US\$ 90, porém, a partir do final de 2014 houve uma inversão.

Portanto, se a Petrobrás tem de ser compensada pelos períodos em que cobrar preços abaixo do internacional, ela tem de ser cobrada pelo que receber com preços acima do internacional.



Estudo elaborado pelo Centro Brasileiro de Infra Estrutura (CBIE) na época, mostra que o preço da gasolina no Brasil em fevereiro de 2016 chegou a estar 49% acima do internacional⁴

Vendendo no mercado interno a preços superiores ao internacional e pagando *royalties* e participações baseados no preço internacional vigente e, ainda, sem perder substancial fatia do mercado interno para os importadores, em 2016 a Petrobrás logrou alcançar uma geração de caixa, pela primeira e única vez, superior a todas as chamadas “majors”.

Geração de caixa 2016 (US\$ bilhões) ⁵				
Petrobrás	Exxon	Shell	Chevron	BP
26,10	22,10	20,62	12,90	10,69

Mas a festa durou pouco, logo os importadores começaram a se estruturar para aproveitar a oportunidade. Em meados de 2016 a perda de mercado já era de 8%, no segundo semestre passou para 18%.

Em outubro de 2016 o então presidente da Petrobrás Pedro Parente oficializou a política de Preço de Paridade de Importação, cuja existência é justificada pela companhia:

“Preços para a Gasolina e o Diesel

Os preços para a gasolina e o diesel vendidos às distribuidoras tem como base o preço de paridade de importação, formado pelas cotações internacionais destes produtos mais os custos que importadores teriam, como transporte e taxas portuárias, por exemplo. A paridade é necessária porque o mercado brasileiro de combustíveis é aberto à livre concorrência, dando às distribuidoras a alternativa de importar os produtos. Além disso, o preço considera uma margem que cobre os riscos (como volatilidade do câmbio e dos preços)”⁶.

Sem dúvida o mercado brasileiro é aberto à livre concorrência, sendo que o monopólio foi extinto em 1997, mas isto não significa que a Petrobrás tenha de estabelecer preços para beneficiar seus concorrentes. Quem quiser implantar refinarias no Brasil e produzir derivados será bem vindo.

A administração da Petrobrás tem a obrigação de defender seus direitos até a última instância.

Sendo assim a política de preços da empresa deve atender a capacidade de pagamento do consumidor brasileiro mas também defende-la de seus concorrentes sem que sejam praticados abusos de poder.

Propomos que os preços da empresa têm de ter como limite superior a capacidade de pagamento do consumidor brasileiro e como parâmetro geral o Preço de Paridade de Exportação – PPE que é o mesmo praticado no mercado interno por empresas como a Vale e as Siderúrgicas.

O PPE vai ser sempre inferior ao PPI pois não considera os custos de transporte do produtor no exterior até o Brasil nem gastos com internação.

No Preço de Paridade de Importação – PPI, as refinarias mais distantes dos portos de desembarque adotam os preços mais elevados pois consideram no cálculo os custos de transporte até a planta de produção. Por exemplo: o PPI na refinaria de Betim/MG é muito mais alto do que o PPI na Rnest/PE.

No Preço de Paridade de Exportação - PPE isto se inverte, as refinarias mais distantes dos prováveis portos de embarque terão os preços mais baixos, pois considerarão os preços FOB menos os custos de frete até a região de embarque. Por exemplo: o PPE na refinaria de Betim/MG seria muito mais baixo do que o PPE na Rnest/PE. Isto seria um grande benefício ao agronegócio brasileiro.

Em nossa proposta, quando o PPE superar a capacidade de pagamento do consumidor brasileiro o preço deverá ser mantido fixo.

Os efeitos da diferença na geração de caixa da companhia, não só na venda dos derivados com nas eventuais necessidades de importação, deverão ser apurados e registrados em livro específico que poderemos chamar de Livro de Apuração dos Efeitos na Variação de Preços – LAEVAP, e creditados à Petrobrás.

Inversamente, quando o PPE estiver abaixo da capacidade de pagamento do consumidor brasileiro, a Petrobrás poderá praticar uma política que permita previsibilidade. Nestes casos os preços poderão ser mantidos fixos com ajustes, por exemplo, trimestrais.

Os efeitos das variações dos preços fixados, para mais ou para menos, em relação ao PPE, deverão ser registrados no LAEVAP, a crédito ou débito da Petrobrás.

Anualmente no fechamento contábil, o saldo do LAEVAP deverá ser somado ou deduzido do valor do imposto de renda devido. Desta forma a Petrobrás será sempre remunerada pelo Preço de Paridade de Exportação – PPE, que é o maior preço que pode ser obtido sem favorecer importadores e concorrentes no exterior.

De um lado a Petrobrás teria queda na receita em função de preços menores, mas de outro, mais do que compensando, recuperaria o mercado interno perdido nos últimos anos. A tabela a seguir mostra a evolução do preço do petróleo em reais durante 2020:

Mês	Preço WTI US\$ (Barril)	Câmbio Real (R\$) / Dólar (US\$)	Preço em Real (R\$)
12/2019	61,08	4,03	246,15
02/2020	44,76	4,50	201,42
04/2020	48,84	5,43	265,20
06/2020	39,27	5,48	215,20
08/2020	42,61	5,47	233,07
10/2020	35,79	5,77	206,51
12/2020	48,52	5,19	251,81

Vejam que durante 2020 o preço do petróleo em reais esteve sempre abaixo de R\$ 300. Neste caso a Petrobras poderia adotar preços acima dos internacionais sem sofrer a revolta dos consumidores brasileiros e compensando eventuais perdas passadas, mas sempre cuidando para não atrair o interesse de importadores.

Os preços poderiam ficar fixos sendo reajustados trimestralmente permitindo a previsibilidade. As diferenças lançadas do LAEVAP.

II (B) – A elevada carga tributária dos combustíveis

A carga tributária sobre combustíveis no Brasil é muito elevada e foi construída ao longo de muitos anos e hoje é indispensável para o equilíbrio financeiro principalmente para os estados federados.

Nossa proposta é que seja taxada a exportação de petróleo bruto e os recursos gerados utilizados para compensar estados e federação proporcionalmente, sendo que os mesmos efetivariam um corte de 100% nas atuais alíquotas de impostos sobre combustíveis (inclusive biodiesel e etanol anidro).

Hoje um corte de 100% nos impostos significaria uma queda de preços na bomba, de 40% para a gasolina e de 20% para o diesel (sem considerar retirada de impostos no biodiesel e álcool).

TAXAR A EXPORTAÇÃO DE PETRÓLEO BRUTO EM 20%

Dos países exportadores de petróleo bruto o Brasil é o que tem a menor participação governamental (vide estudo anexo) devido principalmente aos efeitos da Lei 13.586 que teve como base a MP 795/2017, conhecida como MP da Shell ou MP do trilhão e à isenção de participação especial na produção na área de “cessão onerosa”.

Este tipo exagerado de renúncia fiscal deixou de fazer qualquer sentido considerando a fantástica produtividade dos poços do pré-sal, maior que a de países árabes, e o desenvolvimento tecnológico alcançado pela companhia, que fizeram o custo de extração, na área do pré-sal, cair para US\$ 2,50/barril (relatório Petrobrás 2020).

A Petrobrás sempre foi e é excepcional geradora de caixa. Atualmente, no entanto, em função das renúncias fiscais e da produtividade do pré-sal, a capacidade de geração de caixa da empresa se tornou absurdamente desproporcional em relação e outras grandes petroleiras.

A tabela a seguir mostra a relação da geração de caixa da Petrobrás com sua receita bruta comparada com às chamadas “majors”.

US\$ bilhões 2020

Empresa	Receita bruta A	Geração de caixa B	% B/A
Petrobras	69,58	28,89	41,54
Shell	183,20	34,11	18,63
Exxon	181,50	14,70	8,09

BP	180,36	13,80	7,65
Total	140,69	14,80	10,52
Chevron	94,32	10,57	11,21

O Brasil já é um grande exportador de petróleo bruto. Em 2020 foram exportados cerca de 1,4 milhões de barris/dia de petróleo. A tendência é de forte crescimento nos próximos anos com o avanço na produção do pré-sal. É inconcebível que um recurso natural como o petróleo seja explorado deixando tão pouco contribuição para sociedade brasileira.

A sugestão seria a taxaço em 20% das exportações de óleo bruto, com alíquotas crescentes à partir de um preço do *brent* acima de US\$ 50/barril. Os recursos apurados seriam utilizados para compensar estados e federação na redução de impostos sobre os combustíveis.

Esta taxaço seria também um incentivo à implantação de novas refinarias no território nacional. Para exemplo temos que em 2020 a Petrobrás exportou 713 mil barris/dia de petróleo bruto a um preço médio do *brent* de US\$ 41,67 por barril. Isto significou uma receita bruta de US\$ 10,84 bilhões.

Com uma taxaço de 20% a geração de caixa cairia de US\$ 28,89 bilhões para US\$ 26,73 bilhões (28,89 – 2,16) ainda proporcionalmente muito mais elevada do que as congêneres e o impacto que traria na redução dos preços dos combustíveis no mercado interno seria muito relevante e com ganhos para estados e federação.

Em 2020 do Brasil foram exportados 1,4 milhões de barris/dia de petróleo bruto. Considerando um preço médio do *brent* de US\$ 41,67 (relatório Petrobras) e um câmbio médio de R\$ 5,16 por dólar (relatório Petrobrás) e a taxaço em 20%, significaria uma arrecadação de R\$ 22 bilhões no ano. Valor muito superior à renúncia de estados e federação.

É importante lembrar que com o crescimento da produção no pré-sal nos próximos anos a arrecadação será muito maior.

II (C) – OS CARTEIS

Origem de constantes reclamações junto à ANPM, os carteis na revenda existem em diversas regiões do país. Com a venda da BR Distribuidora surgiu também o cartel na distribuição que a ANP constata, mas não dispõe de estrutura para combater.

Cabe então cobrança aos Ministérios Públicos (Federal e Estaduais) para que algum resultado seja obtido.

Por outro lado, redes ferroviárias estão sendo adquiridas com o objetivo de obter supremacia na distribuição de combustíveis no centro oeste brasileiro e norte/nordeste brasileiros.

III – EFEITOS (CONCLUSÃO PROPOSTAS IIA + IIB + IIC)

A adoção de nossa proposta traria imediata e grande redução nos preços dos combustíveis nas bombas. Em média a redução seria de 45% na gasolina, 27% no diesel e 23 % no gás.

Atenciosamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Plínio', with a long horizontal stroke extending to the right.

Plínio Nestor Dias

Diretor Presidente da Comissão de Negociações CNTRC