

São Paulo, 06 de abril de 2020.

À

Petrobras Distribuidora S.A.
Rua Correia Vasques, 250, Cidade Nova – Rio de Janeiro/RJ
At.: Ilmo. Sr. Rafael Salvador Grisolia
Diretor Presidente
E-mail: ri@br.com.br

Com Cópia para:

Ao

Ministério da Economia
Ministério da Economia, Esplanada dos Ministérios – Bloco P – Brasília/DF
At.: Ilmo. Sr. Marcelo Pacheco dos Guarany
Secretário Executivo
E-mail: secretariaexecutiva@economia.gov.br

Ao

Ministério de Minas e Energia
Ministério de Minas e Energia, Esplanada dos Ministérios - Bloco U - Brasília/DF
Ilma. Sra. Marisa Maia de Barros
Diretora de Departamento de Combustíveis Derivados do Petróleo
E-mail: spg@mme.gov.br

À

Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP
Av. Rio Branco, 65 – Centro – Rio de Janeiro/RJ
Ilmo. Sr. José Gutman
Diretor-Geral
E-mail: diger@anp.gov.br

Ref.: Medidas para Atenuar Prejuízos COVID-19.

Prezado Sr. Rafael Salvador Grisolia,

Fazemos referência ao Comunicado divulgado por V.Sas. aos Revendedores e Franqueados da Rede BR, em 30.03.2020 (Doc. 01), no qual constam 8 medidas que, segundo esta Companhia, viria para “fortalecer e proteger nossa parceria”, como o objetivo de “minimizar os impactos” da crise do COVID-19 sobre o negócio de seus postos revendedores e franqueados, em virtude das restrições de mobilidade impostas pelos Governos Federal, Estaduais e Municipais.

Esta iniciativa adotada por V.Sas., assim como pelas outras principais distribuidoras do país, é louvável, no entanto, entendemos ser insuficientes para garantir a manutenção e a competitividade de grande parte dos pequenos e médios postos de todo país, os quais, nas duas primeiras semanas desta restrição de mobilidade, já tiveram perdas, na média, da ordem de cerca de 70% do volume de combustíveis usualmente comercializado por eles.

De fato, ao analisarmos as medidas apresentadas (“1 – Antecipação de Recebíveis e crédito D+2 na Getnet; 2 – Contrato de fornecimento de produtos combustíveis por volume; 3 – Contrato de locação, sublocação e comissão mercantil; 4 – Franquias BR Mania e Lubrax+; 5 – Rede Siga Bem; 6 – PIM 2020; 7 – Desafio 2020; 8 – Premmia”), verificamos que os seus efeitos práticos representariam uma economia incipiente para um posto de combustível que comercializa 200 mil litros mês de **apenas cerca de 2% (dois por cento)**, no caso de o posto ser locatário ou sublocatário. Quando não há esta relação locatícia entre o posto e a Companhia a economia é ainda menor, dado que, via de regra, a locação representa apenas o terceiro maior custo de um posto, atrás do combustível adquirido e da folha salarial e seus encargos. Caso seja do interesse de V.Sas. podemos compartilhar esses cálculos para avaliação conjunta dos dados.

Para realmente mitigar os prejuízos decorrentes deste estado de emergência, entendemos ser imprescindível que:

- (1) as medidas em que constam a previsão de suspensão ou descontos no pagamento, sejam substituídas por “isenção” total da cobrança dos respectivos valores; e, ainda mais relevante, que**
- (2) as reduções nos preços do etanol, da gasolina C e do diesel, concedidas pelos respectivos produtores, sejam integralmente repassadas aos postos revendedores, assim como**
- (3) os preços dos combustíveis ofertados por esta Distribuidora sejam compatíveis com aqueles ofertados por outras distribuidoras, bandeiradas ou não bandeiradas, concorrentes, dado haver relatos de diferenças de preços, especialmente em relação a distribuidoras não-bandeiradas, que podem superar R\$0,50; e, ainda,**
- (4) haja a implementação urgente de uma política de preços, descontos e rebates transparente e isonômica dado serem muito comuns relatos de revendedores que pagam preços de compra (i.e., aquele praticado pela Distribuidora no fornecimento dos combustíveis) um ou dois centavos menor, iguais ou até mesmo maiores do que o preço de venda (i.e., aquele ofertado ao consumidor final) de revendedores BR (ou de outras bandeiras ou bandeira branca) localizados na mesma área de influência.**

Segundo nossas estimativas, a aquisição do combustível representa, na média, entre 80% e 90% dos custos totais de um posto revendedor.

Especificamente em relação ao preço, reitera-se que, de uns anos para cá, especialmente a partir da crise econômica iniciada no final de 2014, se tornou **a principal variável**

competitiva levada em consideração pelo **consumidor final**, especialmente aqueles das classes baixa e média atendidos normalmente por postos de pequeno e médio porte, para sua decisão de compra.

Assim, qualquer diferença de centavos no preço de compra ou de venda significa uma diferença proporcionalmente maior no volume comercializado e na lucratividade do posto. Esta realidade torna-se ainda mais nefasta nesse momento de crise decorrente do COVID-19 e das medidas restritivas, onde a demanda por combustíveis caiu vertiginosamente.

Desta forma, requer-se, desta Companhia a revisão e o incremento das medidas apresentadas para mitigar os prejuízos que todos os seus revendedores e franqueados já estão enfrentando, no mínimo, enquanto perdurar este estado de emergência de saúde e as medidas restritivas de mobilidade impostas pelas autoridades públicas, conforme segue:

- **Contratos de fornecimento de produtos:** entendemos que, diferentemente do proposto por V.Sas., **ao invés de** haver a “prorrogação por 3 meses dos prazos de encerramento dos contratos para cumprimento dos volumes contratados”, conforme proposto no Comunicado, deveria haver a **exclusão** nos contratos **dos volumes exigidos para os meses em que permanecerem as medidas restritivas de mobilidade**. Afinal, está-se vivenciando no Brasil e no mundo um claro momento de “**força maior**” e, como tal, não é culpa dos postos Revendedores e Franqueados BR que suas vendas tenham caído ou venham a cair ainda mais nesse período. Nesse sentido, a AbriLivre ecoa o que foi recentemente noticiado nos meios de comunicação¹ (Doc. 02) de que esta Companhia, juntamente com a Raízen, estaria declarando a ocorrência de “**força maior**” para não adimplir com os termos dos contratos de compra de etanol celebrados com as usinas de açúcar e álcool. Aplicando-se este raciocínio e pleito ao caso dos contratos de fornecimento de combustíveis aos postos da Rede BR, parece-nos haver, no mínimo, uma grande semelhança fática e jurídica, de forma que a medida pleiteada por esta Companhia junto às usinas de açúcar e álcool deveriam também ser sugeridas e aplicadas aos postos de sua rede, de forma a, no mínimo, isentá-los de adquirir os volumes mínimos definidos em seus respectivos contratos de fornecimento exclusivo de combustíveis durante o período das medidas restritivas de mobilidade.
- **Contratos de locação, sublocação e comissão mercantil:** ao invés do “adiamento da cobrança de 50%” do valor devido a título de locação,

¹ Disponível em < <https://economia.uol.com.br/noticias/bloomberg/2020/03/30/br-distribuidora-e-raizen-declaram-forca-maior-em-etanol.htm>> e < <https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2020/03/epoca-negocios-raizen-declara-forca-maior-em-contratos-de-compra-de-etanol-dizem-fontes.html>>. Acessado em 31.03.2020.



sublocação e comissão mercantil, esta Companhia deveria conceder a isenção total desses pagamentos, uma vez que, proporcionalmente, o aluguel representa na grande maioria das vezes a terceira maior despesa, atrás apenas do combustível e dos funcionários. Alternativamente e seguindo, por exemplo, a medida adotada pela Distribuidora Raízen a seus Revendedores e Franqueados, esta Companhia deveria, no mínimo, transformar o “adiamento desta cobrança” na isenção deste valor de 50% e, ainda, conceder aos seus Revendedores e Franqueados que pagam à Companhia o aluguel ou a comissão mercantil a possibilidade de parcelarem o pagamento dos 50% restantes em 6 (seis) parcelas iguais e consecutivas, após o término das medidas restritivas.

- **PIM 2020 (Plano de Marketing):** neste momento de crise, entendemos que todos deveriam focar seus esforços e recursos para garantir aos postos condições de se manterem abertos e com receitas que lhes permitam, no mínimo, pagar suas contas mensais. Diferentemente do sugerido no Comunicado, acreditamos que a maciça maioria dos postos BR entende que, nestes tempos de crise, gastos com *marketing* não ajudariam a elevar suas vendas, mas, sim, a redução em seus preços de compra dos combustíveis ofertados por esta Companhia. Nesse sentido, consideramos pertinente a reavaliação da estratégia e custos desta Distribuidora quanto aos investimentos em *marketing* ou, no mínimo, que os revendedores e franqueados BR fossem consultados para opinarem se preferem investimentos em *marketing* ou a redução nos preços dos combustíveis que lhe são fornecidos por V.Sas., de forma que as ações de *marketing* da BR sejam suspensas, assim como seja concedido aos seus Revendedores e Franqueados a isenção do pagamento das taxas e valores associados ao “PIM 2020”, enquanto permanecerem as medidas restritivas de mobilidade. Apenas a título ilustrativo e como forma de comparação, dentre as medidas apresentadas pela Distribuidora Ipiranga está a isenção integral do pagamento do seu *Plano de Marketing* relativo aos meses de abril, maio e junho.
- **Franquias BR Mania, Lubrax+ e Rede Siga Bem:** consideramos as medidas proposta por V.Sas quanto à isenção dos *royaltes* e mensalidades cobrados sobre os meses de abril a junho salutares para tentar mitigar os custos de seus Revendedores e Franqueados. Ressaltamos, contudo, que estas medidas devem ser estendidas enquanto perdurar o estado de calamidade pública.

Ainda em relação às medidas e considerando que referido Comunicado informa que a BR Distribuidora “está planejando mais ações e parcerias”, tomamos a liberdade de apresentar abaixo propostas de novas ações e medidas que acreditamos poderá trazer um certo alento aos Revendedores e Franqueados da BR na mitigação dos prejuízos que já têm sofrido neste período:

- **Parcelas de contratos de financiamento, confissão de dívida, assunção de dívida e promessas de compra e venda:** inclusão da prorrogação automática



dos prazos de pagamento das dívidas com vencimento em março e, ainda, aquelas com vencimento após maio, se as restrições de mobilidade forem mantidas após abril, sem incidência de multas e juros, previstas nos referidos contratos.

- **Contratos com bonificação por performance (Rebate):** no âmbito do princípio da isonomia, este benefício deve ser estendido e praticado de forma uniforme a todos os postos da rede BR, com o objetivo de baratear o preço dos combustíveis adquiridos junto a esta Distribuidora, assim como garantir a mesma competitividade a todos os postos BR.
- **Suspensão das cobranças de títulos em aberto:** considerando este momento de “força maior”, sugerimos que, também para este caso, haja a **suspensão da cobrança dos títulos em aberto**, assim como fora determinado por órgãos federais, estaduais e municipais, sem a incidência de multas e juros até que sejam revogadas as medidas restritivas de mobilidade. Após a revogação dessas medidas, sugerimos que seja conferido aos revendedores BR a possibilidade de efetuar o pagamento desses títulos em até 12 meses, sem a incidência de multa e juros, dado que acreditamos que levará alguns meses para a economia e as vendas retornarem o seu curso normal
- **Isenção da incidência de Juros nas Compras a Prazo de Combustíveis / Modelo de Compra em Consignação:** isentar os revendedores BR da cobrança de juros nas compras a prazo de até 15 dias ou, **alternativamente**, a critério exclusivo do Revendedor e Franqueado, implementar um modelo de “**Consignação em Pagamento**”, onde o revendedor deverá efetuar à esta Distribuidora o pagamento do volume comercializado a cada 5 dias.
- **Publicidade e Tratamento Isonômico nas Políticas de Preço de Descontos:** divulgação da política de preços e condições de descontos e rebates e a sua aplicação de forma isonômica a todos os revendedores BR. Nesse momento de crise, as práticas discriminatórias verificadas nos últimos anos tendem a criar abismos maiores entre os revendedores que sofrem as discriminações e aqueles que são beneficiados. Desta forma, esta Companhia poderia aproveitar este momento de crise para passar a divulgar a todos sua política de preços e descontos, concedendo tratamento isonômico a todos os revendedores BR, conforme esta política.
- **Criação de Linha de Crédito para Capital de Giro e Pagamento de Despesas:** considerando que na grande maioria dos contratos consta uma garantia real, usualmente, de valor superior aos montantes associados ao fornecimento do combustível, sugerimos que, nesse momento de crise, V.Sas. disponibilizem, durante este período de medidas restritivas do COVID-19, uma linha de crédito com juros equivalentes à taxa Selic para que o Revendedor e Franqueado possa pagar suas despesas ordinárias e extraordinárias, associadas a, por exemplo, aluguel, folha de salários etc.

Por fim, com o objetivo de divulgar as medidas propostas por V.Sas. e as sugestões alternativas aqui propostas e ampliar o debate junto aos órgãos formadores das políticas públicas de contenção da presente crise, copiamos na presente os representantes dos



Associação Brasileira de Revendedores
de Combustíveis Independentes e Livres

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 717 - Cj 63
Itaim Bibi - São Paulo/SP

www.abrilivre.org

Ministério da Economia e de Minas e Energia e da Agência Nacional do Petróleo para que possam nos ajudar a avaliar a situação e as propostas ora apresentadas.

Nesse sentido, gostaríamos de agendar uma vídeo conferência para a próxima semana (de 06 a 10 de abril), com a participação de representantes desta Companhia e dos órgãos aqui copiados, para tratar deste e de outros assuntos relacionados às medidas que podem ser adotadas para mitigar os prejuízos causados pelo COVID-19 ao segmento da revenda de combustíveis brasileiro.

Para a realização da vídeo conferência sugerida acima, pedimos a gentileza de encaminhar aos e-mails: contato@abrilivre.org, com cópia aos e-mails: spg@mme.gov.br, diger@anp.gov.br e secretariaexecutiva@economia.gov.br três datas e horários disponíveis de forma a que todos os envolvidos possam adequar suas respectivas agendas.

Atenciosamente,

Rodrigo Zingales Oller do Nascimento
Diretor Executivo da AbriLivre

São Paulo, 06 de abril de 2020.

À
Ipiranga Produtos de Petróleo S/A
Rua Francisco Eugênio, 329 - São Cristóvão – Rio de Janeiro/RJ
At.: Ilmo. Sr. Marcelo Pereira Malta de Araújo
Diretor Presidente

Com Cópia para:

Ao
Ministério da Economia
Ministério da Economia, Esplanada dos Ministérios – Bloco P – Brasília/DF
At.: Ilmo. Sr. Marcelo Pacheco dos Guarany
Secretário Executivo
E-mail: secretariaexecutiva@economia.gov.br

Ao
Ministério de Minas e Energia
Ministério de Minas e Energia, Esplanada dos Ministérios - Bloco U - Brasília/DF
Ilma. Sra. Marisa Maia de Barros
Diretora de Departamento de Combustíveis Derivados do Petróleo
E-mail: spg@mme.gov.br

À
Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP
Av. Rio Branco, 65 – Centro – Rio de Janeiro/RJ
Ilmo. Sr. José Gutman
Diretor-Geral
E-mail: diger@anp.gov.br

Ref.: Medidas para Atenuar Prejuízos COVID-19.

Prezado Sr. Marcelo Pereira Malta de Araújo,

Fazemos referência ao Comunicado divulgado por V.Sas. aos Revendedores, Franqueados e Parceiros, em 23.03.2020 (Doc. 01), no qual constam 11 medidas que, segundo esta Companhia, viria para “apoiá-los nesse momento tão difícil”, em razão das restrições de mobilidade impostas pelos Governos Federal, Estaduais e Municipais.

Esta iniciativa adotada por V.Sas., assim como pelas outras principais distribuidoras do país, é louvável, no entanto, entendemos ser insuficientes para garantir a manutenção e a competitividade de grande parte dos pequenos e médios postos de todo país, os quais, nas



duas primeiras semanas desta restrição de mobilidade, já tiveram perdas, na média, da ordem de cerca de 70% do volume de combustíveis usualmente comercializado por eles.

De fato, ao analisarmos as medidas apresentadas (“1 – Contrato de Operação de Posto Ipiranga / Contrato de Fornecimento de Produtos; 2 – Contrato de Bonificação Postecipada; 3 – Contrato de Locação ou Sublocação; 4 – Contratos de Financiamento, Capital de Giro, Confissão e Assunção de Dívida Dentre Outros Contratos Financeiros com Amortização Mensal; 5 – Abastecer Aí; 6 – Plano de Marketing; 7 – Programa Rodo Rede; 8 – Programa de Manutenção de Imagem; 9 – Custo de Manutenção da Faixa de LED; 10 – Franquias am/pm; 11 – Franquias Jet Oil”), verificamos que os seus efeitos práticos representariam uma economia incipiente para um posto de combustível que comercializa 200 mil litros mês de **apenas cerca de 2% (dois por cento)**, no caso de o posto ser locatário ou sublocatário. Quando não há esta relação locatícia entre o posto e a Companhia a economia é ainda menor, dado que, via de regra, a locação representa apenas o terceiro maior custo de um posto, atrás do combustível adquirido e da folha salarial e seus encargos. Caso seja do interesse de V.Sas. podemos compartilhar esses cálculos para avaliação conjunta dos dados.

Para realmente mitigar os prejuízos decorrentes deste estado de emergência, entendemos ser imprescindível que:

- (1) as medidas em que constam a previsão de suspensão ou descontos no pagamento, sejam substituídas por “isenção” total da cobrança dos respectivos valores; e, ainda mais relevante, que**
- (2) as reduções nos preços do etanol, da gasolina C e do diesel, concedidas pelos respectivos produtores, sejam integralmente repassadas aos postos revendedores, assim como**
- (3) os preços dos combustíveis ofertados por esta Distribuidora sejam compatíveis com aqueles ofertados por outras distribuidoras, bandeiradas ou não bandeiradas, concorrentes, dado haver relatos de diferenças de preços, especialmente em relação a distribuidoras não-bandeiradas, que podem superar R\$0,50; e, ainda.**
- (4) haja a implementação urgente de uma política de preços, descontos e rebates transparente e isonômica dado serem muito comuns relatos de revendedores que pagam preços de compra (i.e., aquele praticado pela Distribuidora no fornecimento dos combustíveis) um ou dois centavos menor, iguais ou até mesmo maiores do que o preço de venda (i.e., aquele ofertado ao consumidor final) de revendedores Ipiranga (ou de outras bandeiras ou bandeira branca) localizados na mesma área de influência.**

Segundo nossas estimativas, a aquisição do combustível representa, na média, entre 80% e 90% dos custos totais de um posto revendedor.

Especificamente em relação ao preço, reitera-se que, de uns anos para cá, especialmente a partir da crise econômica iniciada no final de 2014, se tornou **a principal variável competitiva** levada em consideração pelo **consumidor final**, especialmente aqueles das



AbriLivre

Associação Brasileira de Revendedores
de Combustíveis Independentes e Livres

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 717 - Cj 63
Itaim Bibi - São Paulo/SP

www.abrilivre.org

classes baixa e média atendidos normalmente por postos de pequeno e médio porte, para sua decisão de compra.

Assim, qualquer diferença de centavos no preço de compra ou de venda significa uma diferença proporcionalmente maior no volume comercializado e na lucratividade do posto. Esta realidade torna-se ainda mais nefasta nesse momento de crise decorrente do COVID-19 e das medidas restritivas, onde a demanda por combustíveis caiu vertiginosamente.

Desta forma, requer-se, desta Companhia a revisão e o incremento das medidas apresentadas para mitigar os prejuízos que todos os seus revendedores e franqueados já estão enfrentando, no mínimo, enquanto perdurar este estado de emergência de saúde e as medidas restritivas de mobilidade impostas pelas autoridades públicas, conforme segue:

- **Contrato de Operação de Posto Ipiranga / Contrato de Fornecimento de Produtos:** entendemos que, diferentemente do proposto por V.Sas., **ao invés de** haver a “**extensão automática dos contratos**”, deveria haver a **exclusão** nos contratos **dos volumes exigidos para os meses em que permanecerem as medidas restritivas de mobilidade**. Afinal, está-se vivenciando no Brasil e no mundo um claro momento de “**força maior**” e, como tal, não é culpa dos postos Revendedores, Franqueados e Parceiros Ipiranga que suas vendas tenham caído ou venham a cair ainda mais nesse período.
- **Contratos de locação e sublocação:** embora a medida proposta de desconto / isenção de pagamento de 50% do valor do aluguel e o parcelamento do pagamento do valor correspondente aos 50% restantes em 10 (dez) vezes sem juros e correção monetária seja razoável, gostaríamos que V.Sas. pudessem avaliar sobre a possibilidade de isentar o revendedor do pagamento total da locação ou sublocação, uma vez que, proporcionalmente, o aluguel representa na grande maioria das vezes a terceira maior despesa, atrás apenas do combustível e dos funcionários.
- **Contratos de financiamento, capital de giro, confissão e assunção de dívida dentre outros contratos financeiros com amortização mensal (incluídos os financiamentos de equipamentos das franquias am/pm e Jet Oil):** ao invés da concessão do desconto de 50% e o seu refinanciamento das parcelas de amortização de contratos com vencimento nos meses de abril e maio, recomendamos a suspensão do pagamento integral dessas parcelas e o seu refinanciamento para pagamento em, no mínimo, 12 parcelas mensais com início em 30 (trinta) dias após o fim das medidas restritivas, sem a incidência de multas e juros ou outros encargos eventualmente previstos nesses contratos. Na hipótese de as medidas restritivas perdurarem para além de maior, a prorrogação desta previsão de suspensão até o término dessas medidas restritivas. Justifica-se este pedido, tendo em vista a situação de “**força maior**” que atualmente vivemos em nosso país, decorrente desta situação de calamidade pública que se instaurou com o COVID-19. Além



disso, esta medida de suspensão já foi adotada por V.Sas., com absoluta correnteza, nos contratos envolvendo o “**Plano de Marketing**”, o “**Programa Rodo Rede**”.

- **Franquias am/pm e Jet Oil:** assim como feito pela BR Distribuidora, consideramos que a isenção do pagamento do *royalt* relativo aos meses de abril e maio seja uma medida mais benéfica e eficaz ao revendedor do que simplesmente o parcelamento desses valores, em três prestações mensais, a partir de outubro de 2020. Justifica-se isso, pois acredita-se que, mesmo em outubro de 2020, dificilmente a situação econômica-financeira dos postos estará equacionada a ponto de conseguir pagar esses valores.
- **Custo de Manutenção da Faixa de LED:** ao invés de apenas conceder o desconto de 34% nas mensalidades do 2º trimestre/2020, V.Sas. deveriam ainda garantir aos seus Revendedores, Franqueados e Parceiros a possibilidade de escolherem deixar de utilizar essas faixas durante este período, sem qualquer penalidade, de forma a não terem que incorrer com este custo neste momento.

Além dessas recomendações e sugestões apresentamos abaixo outras para apreciação e implementação por V.Sas., que acreditamos serem mais eficazes e efetivas em termos de redução de custos:

- **Contratos com bonificação por performance (Rebate):** no âmbito do princípio da isonomia, este benefício deve ser estendido e praticado de forma uniforme a todos os postos da rede Ipiranga, com o objetivo de baratear o preço dos combustíveis adquiridos junto a esta Distribuidora, assim como garantir a mesma competitividade a todos os postos Ipiranga.
- **Suspensão das cobranças de títulos em aberto:** considerando este momento de “**força maior**”, sugerimos que, também para este caso, haja a **suspensão da cobrança dos títulos em aberto**, assim como fora determinado por órgãos federais, estaduais e municipais, sem a incidência de multas e juros até que sejam revogadas as medidas restritivas de mobilidade. Após a revogação dessas medidas, sugerimos que seja conferido aos revendedores Ipiranga a possibilidade de efetuar o pagamento desses títulos em até 12 meses, sem a incidência de multa e juros, dado que acreditamos que levará alguns meses para a economia e as vendas retornarem o seu curso normal
- **Isenção da incidência de Juros nas Compras a Prazo de Combustíveis / Modelo de Compra em Consignação:** isentar os revendedores Ipiranga da cobrança de juros nas compras a prazo de até 15 dias ou, **alternativamente**, a critério exclusivo do Revendedor e Franqueado, implementar um modelo de “**Consignação em Pagamento**”, onde o revendedor deverá efetuar a esta Distribuidora o pagamento do volume comercializado a cada 5 dias.
- **Publicidade e Tratamento Isonômico nas Políticas de Preço de Descontos:** divulgação da política de preços e condições de descontos e rebates e a sua aplicação de forma isonômica a todos os revendedores Ipiranga. Nesse momento de crise, as práticas discriminatórias verificadas

nos últimos anos tendem a criar abismos maiores entres os revendedores que sofrem as discriminações e aqueles que são beneficiados. Desta forma, esta Companhia poderia aproveitar este momento de crise para passar a divulgar a todos sua política de preços e descontos, concedendo tratamento isonômico a todos os revendedores Ipiranga, conforme esta política.

- **Criação de Linha de Crédito para Capital de Giro e Pagamento de Despesas:** considerando que na grande maioria dos contratos consta uma garantia real, usualmente, de valor superior aos montantes associados ao fornecimento do combustível, sugerimos que, nesse momento de crise, V.Sas. disponibilizem, durante este período de medidas restritivas do COVID-19, uma linha de crédito com juros equivalentes à taxa Selic para que o Revendedor e Franqueado possa pagar suas despesas ordinárias e extraordinárias, associadas a, por exemplo, aluguel, folha de salários etc.

Por fim, com o objetivo de divulgar as medidas propostas por V.Sas. e as sugestões alternativas aqui propostas e ampliar o debate junto aos órgãos formadores das políticas públicas de contenção da presente crise, copiamos na presente os representantes dos Ministério da Economia e de Minas e Energia e da Agência Nacional do Petróleo para que possam nos ajudar a avaliar a situação e as propostas ora apresentadas.

Nesse sentido, gostaríamos de agendar uma vídeo conferência para a próxima semana (de 06 a 10 de abril), com a participação de representantes desta Companhia e dos órgãos aqui copiados, para tratar deste e de outros assuntos relacionados às medidas que podem ser adotadas para mitigar os prejuízos causados pelo COVID-19 ao segmento da revenda de combustíveis brasileiro.

Para a realização da videoconferência sugerida acima, pedimos a gentileza de encaminhar aos e-mails: contato@abrilivre.org, com cópia aos e-mails: spg@mme.gov.br, diger@anp.gov.br e secretariaexecutiva@economia.gov.br três datas e horários disponíveis de forma a que todos os envolvidos possam adequar suas respectivas agendas.

Atenciosamente,



Rodrigo Zingales Oller do Nascimento
Diretor Executivo da AbriLivre

São Paulo, 06 de abril de 2020.

À

Raízen Combustíveis S.A.
Av Presidente Juscelino Kubitschek, 1327, 6º andar – Itaim Bibi - São Paulo/SP
At.: Ilmo. Sr. Ricardo Dell Aquila Mussa
Diretor Presidente
E-mail: ri@raizen.com.br

Com Cópia para:

Ao

Ministério da Economia
Ministério da Economia, Esplanada dos Ministérios – Bloco P – Brasília/DF
At.: Ilmo. Sr. Marcelo Pacheco dos Guarany
Secretário Executivo
E-mail: secretariaexecutiva@economia.gov.br

Ao

Ministério de Minas e Energia
Ministério de Minas e Energia, Esplanada dos Ministérios - Bloco U - Brasília/DF
Ilma. Sra. Marisa Maia de Barros
Diretora de Departamento de Combustíveis Derivados do Petróleo
E-mail: spg@mme.gov.br

À

Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP
Av. Rio Branco, 65 – Centro – Rio de Janeiro/RJ
Ilmo. Sr. José Gutman
Diretor-Geral
E-mail: diger@anp.gov.br

Ref.: Medidas para Atenuar Prejuízos COVID-19.

Prezado Sr. Ricardo Dell Aquila Mussa,

Fazemos referência ao Comunicado divulgado por V.Sas. aos Revendedores e Franqueados da Shell, em 24.03.2020 (Doc. 01), no qual constam 13 medidas que, segundo esta Companhia, viria para “ajudar a enfrentar o que vem pela frente” em razão das restrições de mobilidade impostas pelos Governos Federal, Estaduais e Municipais.

Esta iniciativa adotada por V.Sas., assim como pelas outras principais distribuidoras do país, é louvável, no entanto, entendemos ser insuficientes para garantir a manutenção e a competitividade de grande parte dos pequenos e médios postos de todo país, os quais, nas

duas primeiras semanas desta restrição de mobilidade, já tiveram perdas, na média, da ordem de cerca de 70% do volume de combustíveis usualmente comercializado por eles.

De fato, ao analisarmos as medidas apresentadas (“1 – Antecipação de recebíveis com a Getnet; 2 – Parcelas de contratos de financiamento, confissão de dívida, assunção de dívida e promessas de compra e venda; 3 – Contratos de locação e sublocação; 4 – Contratos com bonificação por performance (Rebate); 5 – Oferta Integrada (Plano de Marketing); 6 – Shell Box; 7 – Rede de franquias Shell Select; 8 – Rede de licenças Shell Select; 9 – Contratos de fornecimento de produtos; 10 – Royalties de GNV; 11 – Horário de funcionamento dos postos; 12 – Condições Gerais; 13 – Operações terminais”), verificamos que os seus efeitos práticos representariam uma economia incipiente para um posto de combustível que comercializa 200 mil litros mês de **apenas cerca de 2% (dois por cento)**, no caso de o posto ser locatário ou sublocatário. Quando não há esta relação locatícia entre o posto e a Companhia a economia é ainda menor, dado que, via de regra, a locação representa apenas o terceiro maior custo de um posto, atrás do combustível adquirido e da folha salarial e seus encargos. Caso seja do interesse de V.Sas. podemos compartilhar esses cálculos para avaliação conjunta dos dados.

Para realmente mitigar os prejuízos decorrentes deste estado de emergência, entendemos ser imprescindível que:

- (1) as medidas em que constam a previsão de suspensão ou descontos no pagamento, sejam substituídas por “isenção” total da cobrança dos respectivos valores; e, ainda mais relevante, que**
- (2) as reduções nos preços do etanol, da gasolina C e do diesel, concedidas pelos respectivos produtores, sejam integralmente repassadas aos postos revendedores, assim como**
- (3) os preços dos combustíveis ofertados por esta Distribuidora sejam compatíveis com aqueles ofertados por outras distribuidoras, bandeiradas ou não bandeiradas, concorrentes, dado haver relatos de diferenças de preços, especialmente em relação a distribuidoras não-bandeiradas, que podem superar R\$ 0,50; e, ainda,**
- (4) haja a implementação urgente de uma política de preços, descontos e rebates transparente e isonômica dado serem muito comuns relatos de revendedores que pagam preços de compra (i.e., aquele praticado pela Distribuidora no fornecimento dos combustíveis) um pouco menores, iguais ou até mesmo maiores do que o preço de venda (i.e., aquele ofertado ao consumidor final) de revendedores Shell (ou de outras bandeiras ou bandeira branca) localizados na mesma área de influência.**

Segundo nossas estimativas, a aquisição do combustível representa, na média, entre 80% e 90% dos custos totais de um revendedor.

Especificamente em relação ao **preço**, reitera-se que, de uns anos para cá, especialmente a partir da crise econômica iniciada no final de 2014, se tornou **a principal variável competitiva** levada em consideração pelo **consumidor final**, especialmente aqueles das

classes baixa e média atendidos normalmente por postos de pequeno e médio porte, para sua decisão de compra.

Assim, qualquer diferença de centavos no preço de compra ou de venda significa uma diferença proporcionalmente maior no volume comercializado e na lucratividade do posto. Esta realidade torna-se ainda mais nefasta nesse momento de crise decorrente do COVID-19 e das medidas restritivas, onde a demanda por combustíveis caiu vertiginosamente.

Desta forma, requer-se, desta Companhia a revisão e o incremento das medidas apresentadas para mitigar os prejuízos que todos os seus revendedores e franqueados já estão enfrentando, no mínimo, enquanto perdurar este estado de emergência de saúde e as medidas restritivas de mobilidade impostas pelas autoridades públicas, conforme segue:

- **Antecipação de recebíveis com a Getnet:** é mencionado no Comunicado que esta Companhia possui uma “parceria estratégica com a Getnet e Santander”, de forma que estas duas instituições estão garantindo aos Revendedores e Franqueados Shell uma “oferta absolutamente exclusiva” para antecipação de recebíveis em D0 com uma taxa de 0,25%. Nota-se, contudo, que além de muitos postos já possuem essa taxa em seus acordos comerciais com esta operadora de cartão, a proposta apresentada pela Getnet/Santander aos Revendedores e Franqueados da BR Distribuidora é de “TAXA ZERO de antecipação dos seus recebíveis de transações já realizadas”, além de a mesma taxa zero para a antecipação em D+2 das “vendas em cartões de crédito transacionadas com a Getnet no mês de abril”.
- **Parcelas de contratos de financiamento, confissão de dívida, assunção de dívida e promessas de compra e venda:** inclusão da prorrogação automática dos prazos de pagamento das dívidas com vencimento em março e, ainda, aquelas com vencimento após maio, se as restrições de mobilidade forem mantidas após abril, sem incidência de multas e juros, previstas nos referidos contratos.
- **Contratos de locação e sublocação:** ao invés da concessão de desconto de 50%, avaliar a possibilidade de isentar o revendedor do pagamento total da locação ou sublocação, uma vez que, proporcionalmente, o aluguel representa na grande maioria das vezes a terceira maior despesa, atrás apenas do combustível e dos funcionários.
- **Contratos com bonificação por performance (Rebate):** no âmbito do princípio da isonomia, este benefício deve ser estendido e praticado de forma uniforme a todos os postos da rede Shell, com o objetivo de baratear o preço dos combustíveis adquiridos junto a esta Distribuidora, assim como garantir a mesma competitividade a todos os postos Shell.
- **Oferta Integrada (Plano de Marketing):** neste momento de crise, entendemos que todos deveriam focar seus esforços e recursos para garantir

- aos postos condições de se manterem abertos e com receitas que lhes permitam, no mínimo, pagar as contas mensais. Diferentemente do sugerido no Comunicado, acreditamos que a maciça maioria dos postos Shell entende que, nestes tempos de crise, gastos com *marketing* não ajudariam a elevar suas vendas, mas, sim, a redução em seus preços de compra dos combustíveis ofertados por esta Companhia. Nesse sentido, consideramos pertinente a reavaliação desta estratégia, ou no mínimo que os revendedores e franqueados Shell fossem consultados para opinarem se preferem investimentos em *marketing* ou a redução nos preços dos combustíveis que lhes são fornecidos por V.Sas., de forma que as ações de *marketing* da Shell sejam suspensas, assim como seja concedida a seus Revendedores e Franqueados a isenção do pagamento das taxas e valores associados ao “plano de marketing 2020”, enquanto permanecerem as medidas restritivas de mobilidade. Apenas a título ilustrativo e como forma de comparação, dentre as medidas apresentadas pela Distribuidora Ipiranga está a isenção integral do pagamento do seu *Plano de Marketing* relativo aos meses de abril, maio e junho.
- **Contratos de fornecimento de produtos:** entendemos que, diferentemente do proposto por V.Sas., ao invés de haver a “**extensão automática dos contratos**”, deveria haver a **exclusão** nos contratos **dos volumes exigidos para os meses em que permanecerem as medidas restritivas de mobilidade**. Afinal, está-se vivenciando no Brasil e no mundo um claro momento de “**força maior**” e, como tal, não é culpa dos Revendedores e Franqueados Shell que suas vendas tenham caído ou venham a cair ainda mais nesse período. Nesse sentido, a AbriLivre ecoa o que foi recentemente noticiado nos meios de comunicação¹ (Doc. 02) de que esta Companhia, juntamente com a BR Distribuidora, estaria declarando a ocorrência de “**força maior**” para não adimplir com os termos dos contratos de compra de etanol celebrados com as usinas de açúcar e álcool. Aplicando-se este raciocínio e pleito ao caso dos contratos de fornecimento de combustíveis aos postos da Rede Shell, parece-nos haver, no mínimo, uma grande semelhança fática e jurídica, de forma que a medida pleiteada por esta Companhia junto às usinas de açúcar e álcool deveriam também ser sugeridas e aplicadas aos postos de sua rede, de forma a, no mínimo, isentá-los de adquirir os volumes mínimos definidos em seus respectivos contratos de fornecimento exclusivo de combustíveis durante o período das medidas restritivas de mobilidade.
- **Royalt Shell Select e GNV:** assim como feito pela BR Distribuidora, consideramos que a isenção do pagamento do *royalt* relativo aos meses de

¹ Disponível em <<https://economia.uol.com.br/noticias/bloomberg/2020/03/30/br-distribuidora-e-raizen-declaram-forca-maior-em-etanol.htm>>

<<https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2020/03/epoca-negocios-raizen-declara-forca-maior-em-contratos-de-compra-de-etanol-dizem-fontes.html>>. Acessado em 31.03.2020.

- abril e maio seja uma medida mais benéfica ao revendedor do que simplesmente reduzir o seu valor nesse período, principalmente ao considerar a redução no fluxo de pessoas nos postos, o que acarreta uma queda no faturamento total do Revendedor e Franqueado Shell.

Além dessas recomendações e sugestões apresentamos abaixo outras para apreciação e implementação por V.Sas., que acreditamos serem mais eficazes e efetivas em termos de redução de custos:

- **Suspensão das cobranças de títulos em aberto:** considerando este momento de “força maior”, sugerimos que, também para este caso, haja a **suspensão da cobrança dos títulos em aberto**, assim como fora determinado por órgãos federais, estaduais e municipais, sem a incidência de multas e juros até que sejam revogadas as medidas restritivas de mobilidade. Após a revogação dessas medidas, sugerimos que seja conferido aos revendedores Shell a possibilidade de efetuar o pagamento desses títulos em até 12 meses, sem a incidência de multa e juros, dado que acreditamos que levará alguns meses para a economia e as vendas retomarem o seu curso normal.
- **Isenção da incidência de Juros nas Compras a Prazo de Combustíveis / Modelo de Compra em Consignação:** isentar os revendedores Shell da cobrança de juros nas compras a prazo de até 15 dias ou, **alternativamente**, a critério exclusivo do Revendedor e Franqueado, implementar um modelo de “**Consignação em Pagamento**”, onde o revendedor deverá efetuar a esta Distribuidora o pagamento do volume comercializado a cada 5 dias.
- **Publicidade e Tratamento Isonômico nas Políticas de Preço de Descontos:** divulgação da política de preços e condições de descontos e *rebates* e a sua aplicação de forma isonômica a todos os revendedores Shell. Nesse momento de crise, as práticas discriminatórias verificadas nos últimos anos tendem a criar abismos maiores entre os revendedores que sofrem as discriminações e aqueles que são beneficiados. Desta forma, esta Companhia poderia aproveitar este momento de crise para passar a divulgar a todos sua política de preços e descontos, concedendo tratamento isonômico a todos os revendedores Shell, conforme esta política.
- **Criação de Linha de Crédito para Capital de Giro e Pagamento de Despesas:** considerando que na grande maioria dos contratos consta uma garantia real, usualmente, de valor superior aos montantes associados ao fornecimento do combustível, sugerimos que, nesse momento de crise, V.Sas. disponibilizem, durante este período de medidas restritivas do COVID-19, uma linha de crédito com juros equivalentes à taxa Selic para que o Revendedor e Franqueado possa pagar suas despesas ordinárias e extraordinárias, associadas a, por exemplo, aluguel, folha de salários etc.

Por fim, com o objetivo de divulgar as medidas propostas por V.Sas. e as sugestões alternativas aqui propostas e ampliar o debate junto aos órgãos formadores das políticas públicas de contenção da presente crise, copiamos na presente os representantes dos



Associação Brasileira de Revendedores
de Combustíveis Independentes e Livres

Rua Dr. Renato Paes de Barros, 717 - Cj 63
Itaim Bibi - São Paulo/SP

www.abrilivre.org

Ministério da Economia e de Minas e Energia e da Agência Nacional do Petróleo para que possam nos ajudar a avaliar a situação e as propostas ora apresentadas.

Nesse sentido, gostaríamos de agendar uma vídeo conferência para a próxima semana (de 06 a 10 de abril), com a participação de representantes desta Companhia e dos órgãos aqui copiados, para tratar deste e de outros assuntos relacionados às medidas que podem ser adotadas para mitigar os prejuízos causados pelo COVID-19 ao segmento da revenda de combustíveis brasileiro.

Para a realização da videoconferência sugerida acima, pedimos a gentileza de encaminhar ao e-mail: contato@abrilivre.org, com cópia aos e-mails: spg@mme.gov.br, diger@anp.gov.br e cretariaexecutiva@economia.gov.br três datas e horários disponíveis de forma a que todos os envolvidos possam adequar suas respectivas agendas.

Atenciosamente,

Rodrigo Zingales Oller do Nascimento
Diretor Executivo da AbriLivre