



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

Ata da 4ª Reunião da CPI dos Combustíveis, da 1ª sessão Legislativa, da 19ª Legislatura da Câmara Municipal de João Pessoa. Sessão realizada no Plenário Senador Humberto Lucena, da Câmara Municipal de João Pessoa, aos 15 dias do mês de outubro de 2025.

Composição da Mesa

Presidente

Vereador Ives Rocha Leitão – Mikika Leitão (REPUBLICANOS)

Primeiro-Secretário

Vereador Fábio Nóbrega Lopes (PL)

Relator da CPI

Vereador Paulo Tarcísio Pessoa Jardim (PP)

Justificativa de ausência:

Vereador Valdir Trindade dos Santos (REPUBLICANOS)

Lista de participantes em plenário

Vereadora Jailma Vasconcelos de Carvalho (PSB)

Vereador Antônio Fábio Soares Carneiro – Fábio Carneiro (SDS)

Às 10h32, o Sr. Presidente, vereador Mikika Leitão, disse: “Sob a proteção de Deus, em nome do povo pessoense, declaro abertos os trabalhos desta sessão. Após isso, passou a palavra ao Sr. Primeiro-Secretário, que registrou os documentos de expediente em mesa, disponíveis em pauta no SAPL. Aprovou a ata da sessão anterior e colocou em votação o requerimento da vereadora Jailma Carvalho, na pauta no SAPL, que foi aprovado. **O Sr. Presidente, vereador Mikika Leitão** fez a leitura das empresas convidadas para prestarem informações nessa sessão: “Relação das distribuidoras convidadas: Ipiranga Produto de Petróleo S/A, Petronac Combustíveis, Petrox, Larco Comercial de Produção de Petróleo Ltda, Petrobahia S/A, Fan Distribuidora de Petróleo Ltda, Meg Distribuidora de Combustíveis Ltda, Petrovia Distribuidora, Federal Energia S/A, ALE Combustíveis S/A, Dislub Combustíveis S/A, SP Distribuidora, Setta Combustíveis S/A, Vibra Energia e Raízen Combustíveis S/A”.

O Sr. Primeiro-Secretário, vereador Fábio Lopes, nominou as empresas que compareceram à sessão de hoje, atendendo ao chamado da CPI, e explicou a dinâmica para os trabalhos do dia: “Começando aqui com a Setta Combustíveis de Recife, que mandou Cláudio Uchôa representando. Representando a Larco, temos aqui Edgley Segundo, Edgley Bezerra e também o gerente de Planejamento, Mário Carvalho. Representando aqui a ALE, temos o executivo do



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

Jurídico, Vinícius Maia, e Caio Henrique Costa, advogado da ALE. Fazendo aqui presença pela Petrobahia, o seu representante Márcio Sales, o gerente regional Fabrício Rodrigues e o advogado Gaspar Cerqueira. Vamos fazer a dinâmica, Presidente, de chamar uma distribuidora por vez e aí a gente faz as perguntas por distribuidora”.

Em seguida, o Sr. Presidente Mikika Leitão convidou os representantes da ALE Distribuidora, Sr. Caio Henrique Vilela Costa, advogado e Sr. Vinícius Maia, executivo jurídico, para iniciar os questionamentos.

O Sr. vereador Fábio Lopes deu início às perguntas: “Compondo a mesa aqui pela ALE, Vinícius Maia, executivo jurídico, e Caio Henrique, advogado da Ale. Bom, meus amigos, só para contextualizar, a CPI de Combustíveis está convidando as distribuidoras, agradecer as quatro aqui presentes, e aí a gente vai fazer uma série de perguntas. Cada membro da CPI vai fazendo as suas perguntas. A gente, inicialmente, dividiu em duas perguntas por vereador e depois volta para outro bloco de perguntas, para dar continuidade, só explicando um pouco para que fique melhor entendido. Então, as duas primeiras perguntas que eu vou fazer a vocês da ALE são: primeiro, que vocês contextualizem, para a gente entender, como é a dinâmica, até para o público entender, da distribuição de combustíveis da ALE aqui dentro da Paraíba e do município de João Pessoa; e a segunda pergunta é se nesse período de três meses, principalmente nesse aumento que identificamos de R\$ 0,40 (quarenta centavos), houve por parte de vocês aumento no preço dos combustíveis aqui no município de João Pessoa”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Bom dia. Obrigado pelo convite. Ainda sobre a primeira pergunta, o mercado de distribuição é muito mais do que a simples tarefa de comprar o combustível da Petrobras e fazer a venda aos postos de combustíveis. Há uma relação logística e operacional muito forte que impacta necessariamente nos custos. Por quê? Porque a distribuidora precisa ter, por propriedade ou locação, uma base de distribuição para armazenar o combustível que vem via bombeio rodoviário ou por outro modal de transporte, que também é cobrado até que chegue nessa base de distribuição. Essa base de distribuição, se não for própria, pode ser locada de outra distribuidora ou de um terminal e isso reflete necessariamente nos custos dessa operação, porque são custos que não estão vinculados necessariamente à flutuação do preço dos combustíveis. Também é preciso considerar um contexto de formação de preço maior quando se pensa na política internacional do petróleo. A Petrobras, desde que mudou sua política de preços, passou a não fazer mais a política de paridade internacional. Então, não necessariamente uma flutuação positiva ou negativa é repassada imediatamente pela Petrobras. Há todo um antecedente na formação do preço até chegar à compra da distribuidora. E aí, na compra da distribuidora, temos outros aspectos: se ela vai fazer compra em quantidade, quando há escala, há melhor competitividade; tem a questão da distribuição, se a base é própria ou alugada; se for alugada, haverá custo adicional cobrado por metro cúbico de armazenagem; há a questão do transporte, cuja logística é um fator extremamente relevante, porque o transporte de combustíveis sofre interferência não só em relação ao preço do diesel, mas de toda a cadeia do transporte, custo de pneus, manutenção da frota, aquisição de veículos, que, inclusive, subiu nos últimos cinco anos em mais de 40% no Brasil. Isso interfere no custo operacional da



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

distribuição. Também influenciam hoje, dentro do custo da distribuição, a manutenção e o custo de pessoal da própria distribuidora, levando em consideração que, além do produto, o segundo maior custo é o de pessoal. Há, portanto, toda uma cadeia de custos que não é referenciada apenas pela variação do preço dos combustíveis. Compartilhei, inclusive, com os nobres colegas vereadores, a documentação referente às nossas demonstrações financeiras dos últimos dois anos, que prova, infelizmente, que não estamos conseguindo êxito pelo achatamento das margens e temos dois anos de prejuízos acumulados. Não entramos em uma crise maior porque temos um acionista que faz injeção de capital para manter a distribuidora ativa. Mas, de fato, a interferência do preço e a expectativa do consumidor é que o preço seja algo automático: baixou aqui, aumentou ali, reflita na bomba. Porém, além da cadeia de distribuição, que tem influência de preço que não são necessariamente e unicamente do produto e suas flutuações, há também a revenda varejista. A revenda varejista, que é o posto em si, faz a aquisição dos combustíveis na distribuidora, e essa forma de aquisição influencia no preço final praticado com ele. Por quê? Se o revendedor comprar a crédito, por exemplo, ele compra hoje para pagar daqui a quinze dias, ele terá um preço um pouco mais caro, por causa do financiamento desse crédito. Se fizer a compra do combustível na modalidade CIF, terá um preço diferenciado, porque o transporte será feito pela distribuidora. Se fizer por FOB, quer dizer que ele tem caminhão próprio, então o combustível para ele pode sair mais barato junto à distribuidora, porque ele mesmo fará o transporte. Há ainda custos relacionados à manutenção da qualidade. E, na fonte da revenda em si, cada revendedor tem, além de sua política de preços própria, ele tem também sua estrutura de custos. Isso é de cada empresário, porque o mercado de combustíveis no Brasil, após os anos 1990, passou a ser um mercado liberado, cuja formação de preços não passa mais por determinação do governo. Cada agente da cadeia, seja distribuidora, seja Petrobras, seja Transpetro, seja o transportador ou revenda varejista tem liberdade para fixar seu preço. Infelizmente, é um jogo que não necessariamente comporta margens largas, apesar dos valores altos de faturamento, pois a *commodity* é cara: estamos falando de um produto cujo litro gira em torno de R\$ 5,00 (cinco reais), mas as margens são muito apertadas, o que se refletiu, como já citei, no nosso balanço. Peço desculpas pela explanação mais alongada, mas a respeito dessa formação inicial, é o que tenho a relatar”. **O Sr. Fábio Lopes** reforçou a segunda questão dizendo: “E a segunda pergunta foi justamente sobre o aumento de R\$ 0,40 (quarenta centavos) ocorrido no município de João Pessoa. Se a distribuidora de vocês teve, nesse período, repasse de valor em nota fiscal para os postos de combustíveis”.

O Sr. Vinícius Maia respondeu: “Isso não é uma ciência exata de causa e efeito, porque temos pedidos implantados antes do anúncio. Então, se o revendedor já tinha pedidos implantados e efetuado o pagamento, ele vai receber o pedido faturado com preço anterior. Podem haver situações também de produto que foi pedido para uma distribuição que saiu de outro estado, o que pode eventualmente acontecer. Então, não é necessariamente uma ciência exata de ‘baixamos e repassamos o preço’, mas, sim, flutuações observadas que influenciam no custo do produto. É importante também destacar que, apesar de termos atuação nacional, a ALE atua no Brasil inteiro, mas o mercado de João Pessoa ainda é um mercado em que não temos tanta participação. Estamos limitados hoje a menos de 1% do *market share*, e por isso não temos



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

tanta precisão, pela baixa influência nesse mercado, para afirmar se a relação de causa e efeito é imediata exatamente por isso”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** cumprimentou todos e disse: “Por que, mesmo quando há redução no preço da Petrobrás, o consumidor em João Pessoa não sente a diminuição nas bombas com a mesma rapidez? Essa é a primeira pergunta”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Como eu falei, não é uma relação de causa e efeito imediata, porque os próprios repasses da Petrobras já não são mais automáticos. Antes, existia uma política da Petrobrás que era a chamada PPI, era a paridade internacional. Se havia uma flutuação positiva ou negativa no barril de petróleo, esses valores eram repassados para o preço. O que acontece quando você não segue a PPI, sendo Petrobras? Você passa a acumular eventuais perdas, porque o preço do barril do petróleo vai fazer a diretriz das suas margens no refino, na produção. Então a Petrobras acumula gaps, também, expressivos, por isso que ela já não repassa eventuais flutuações de preço, de forma automática. Na linha do posto de combustíveis, exatamente, há uma série de fatores que podem fazer com que um posto não passe necessariamente o repasse de preços. Uma delas é essencialmente o estoque: se um posto de combustíveis tem estoque já adquirido em seus tanques referente a um preço anterior, ele comprou num preço mais caro, então ele tem que comprar um novo estoque, ele tem que vender aquele antigo para que ele possa fazer um repasse de preço, sem que ele tenha, necessariamente, prejuízo. Mesma situação com as distribuidoras: a gente trabalha com estoque armazenado, então não necessariamente o estoque que a gente tem naquele produto foi adquirido a um preço menor. Então, infelizmente, essa passagem não é automática, até porque também temos que considerar que, entre o ato da declaração de baixa de preço de repasse num valor menor, a gente vai ter pedidos que já foram efetuados, a gente vai ter transporte de combustíveis sendo entregues aos postos revendedores, e essa é a situação comum que a gente vivencia no mercado”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Seguindo na mesma linha de raciocínio, o senhor disse que, pelo que eu entendi da sua resposta, em alguns momentos, trabalha com o estoque armazenado. Se trabalha com o estoque armazenado, o que justificou – e aí eu vou pegando um gancho na pergunta do meu companheiro Fábio Lopes – e o que acarretou a esse aumento, que é o nosso carro chefe aqui dessa CPI, do aumento dos 40 centavos, sem a justificativa prevista, já que você disse que trabalham com estoque? Se foram por estoque, compraram já com o preço específico, o que justificou esse aumento de 40 centavos?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Mais uma vez, a situação específica do mercado de João Pessoa não nos é, de certa maneira, reconhecida amplamente, porque a gente tem uma atuação muito baixa. Mas, sim, a questão dos estoques, a gente não pode falar que a gente trabalha de forma ampla com estoque, porque o estoque vai de acordo como você armazena combustíveis. Então, você pode ter flutuações positivas ou negativas. Mas, de fato, a situação específica de João Pessoa eu não tenho propriedade para a comentar, até pela falta de ascendência no mercado”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Primeiramente eu queria agradecer a presença de todos que foram convidados e se prontificaram a estar aqui presentes. Eu queria, doutor, fazer uma pergunta que não vai se encaixar, mas só para eu ter uma noção. Quantos postos há hoje que fornecem combustível aqui em João Pessoa?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Hoje, em João Pessoa, a gente tem, eu não sei lhe precisar o número de postos, mas a gente tem hoje um



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

1.25 de *market share* entre postos bandeira branca e postos bandeirados. Então é uma margem de participação muito baixa a que tem aqui em João Pessoa.”.

O Sr. vereador Tarcísio Jardim disse: “É porque assim, essa porcentagem pra gente fica tipo *lato sensu*, a gente não tem como ter uma noção do estoque da distribuidora. Se a gente não tem noção de quantos postos, dos 130 que tem na cidade, ela fornece combustível. Porque assim, a porcentagem do mercado é uma coisa, a quantificação de postos pra gente fazer, inclusive, um estudo dos que comprem da distribuidora. Eu quero saber os postos que as distribuidoras fornecem, a quantificação de cada um, pra gente saber o quanto a variação de preço do fornecimento dessas distribuidoras está incidindo na variação de preço dos postos. Por isso que essa pergunta seria importante: a quantidade, e não a porcentagem”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “E isso faz todo sentido. Existe no Portal da ANP os estudos que são feitos. É um *Power BI* que é aberto para todo o mercado, onde ele determina a participação de cada uma das distribuidoras, composição de postos bandeirados, composição de postos que são bandeiras brancas, com a participação de cada uma. Eu posso compartilhar com a Mesa sem nenhum problema”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Como é dada a política de precificação da distribuidora? Como é que ela faz o estudo para determinar o preço do combustível que vai ser repassado aos compradores, aos clientes, aos postos?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “A política de precificação é um pouco complexa, porque ela leva em consideração múltiplos fatores. Então, essa política de precificação incorpora... Vou tentar resumir porque o preço dos combustíveis tem políticas de preço que levam em consideração múltiplos fatores, entre os quais, os tributos que compõem entre 40 e 50% do produto. Temos uma questão que vai variar de acordo com o tipo do produto. Por quê? Porque a distribuidora no Brasil, em termos regulatórios, você não pode vender a gasolina A que você compra via Petrobras, você tem que formular essa gasolina para ela se transformar em gasolina C, que é aquela que é encontrada nos postos, que é um *blend* com a gasolina A e com etanol anidro. Então, na formação do preço da gasolina, não levo só em conta a questão da Petrobras, eu tenho que levar em conta também as flutuações de preço das usinas para a formação do etanol anidro, que ele vai compor a mistura num percentual relevante na composição da gasolina. Então, tem as fontes de produção, que são levadas em conta para a formação desse preço. Tem a questão da própria estrutura operacional, que é levada em consideração. Por exemplo, no Rio Grande do Norte, a gente tem a base de Guamaré, que é uma base própria. Então, lá a gente tem uma condição operacional melhor por deter a propriedade da base. Em outras praças, eu tenho que alugar o espaço operacional, então eu vou ter um custo maior que eu acabo repassando no preço. Então meu combustível acaba sendo mais caro em praças que eu não tenho base operacional. Eu tenho questões também de frete. A ALE tem uma frota limitada, então ela não tem uma amplitude de possibilidade de transporte como a Larco, que tem três vezes o volume da nossa frota em caminhões, então eles conseguem ser mais eficientes no preço do transporte, coisa que a gente não tem e acaba tendo um preço maior no transporte em certas praças. Então, tem uma interferência na logística de transporte do combustível, tem uma interferência na questão operacional, tem uma interferência também na formação do que é custo de servir pro m³ que a gente tem que levar em consideração, que eu tenho que montar uma estrutura



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

operacional. Para fazer esse atendimento nós temos 1.100 funcionários, isso está dentro do custo operacional, e aí entram aluguéis, os custos comuns a uma empresa e também a relação que se tem com o posto revendedor. O mercado de distribuição, por regulação, você tem o posto de combustível que ele é bandeirado e o que é bandeira branca. O posto de combustível que é bandeira branca não tem um incentivo de distribuição com marca, então ele não vai ostentar marca: ALE, Petrobras, etc. Então a distribuidora não investe. Esse posto, geralmente, não dá garantias para um fornecimento. Então ele não compra necessariamente a crédito, ele compra antecipado. Se você paga a vista de forma antecipada, você tem uma condição, eventualmente, de preço melhor. Então essas condições de precificação, elas são complexas, que elas levam em consideração esses fatores. E até chegar ao posto, ainda tem essa diferenciação entre o posto que é de marca e o posto que é bandeira branca. Geralmente os postos de bandeira branca têm condições de preço que são mais competitivas do que os postos bandeirados”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Pois bem, é justamente o que eu estudei aqui no relatório do Procon, que é justamente o que não consigo fazer a interligação, como há essa grande variação da análise e precificação das distribuidoras, essa grande variação pelo preço do etanol, a safra da cana de açúcar, a mão de obra, a evaporação, o preço do metro cúbico varia muito, cada distribuidora tem uma política, mas quando chega no posto, na bomba, ele é o mesmo preço. Então, tem essa variação das distribuidoras para chegar ao posto, mas num posto de gasolina é o mesmo preço. Então, se existe uma grande diferença entre a precificação e as condições de quem tem muito mercado, quem tem menos mercado, quem tem base própria, quem tem base alugada, quem dilui, quem dá vazão a muito combustível, pouco combustível. Se vai haver essa variação do preço da distribuidora para a venda do posto, o que é que justifica o posto estar vendendo no mesmo preço? Praticamente todos os postos com o mesmo preço, se cada distribuidora vai ter uma variação desse preço que vai ser fornecido? A gente busca essas respostas. E a minha pergunta é: quando vocês têm combustível em estoque, esse aumento do combustível, ou essa baixa do combustível, ela é implementada automaticamente para o cliente quando ele compra esse combustível? Exemplo, eu tenho 1 milhão de litros no meu estoque e a Petrobras acabou de determinar um aumento do combustível, esse combustível que está lá no estoque, no caso, a distribuidora ALE, ela implementa automaticamente esse reajuste ao cliente ou ela não implementa automaticamente? Quando há baixa, isenção tributária como aconteceu, a ALE incorpora imediatamente o desconto, ou não incorpora imediatamente o desconto?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Isso vai depender da situação específica que a gente tenha quando a gente fala de estoque, por exemplo. Quando você bota uma realidade do combustível, o combustível não é um bem infungível, ele não é como um quadro que você tem aquele quadro específico daquele pintor e só ele vale por ele mesmo. O combustível não vem com um selo que diga esse estoque é ALE, esse estoque é Setta, esse estoque é Ipiranga. Quando ele está numa base de distribuição armazenado, ele tem o produto físico, mas você não separa o que é de quem ali. E as bases não são únicas, elas são compartilhadas, geralmente porque elas cedem espaço, principalmente em mercados, como a gente tem uma menor participação. A gente ocupa o espaço, a gente compra como se fosse uma cota, uma assinatura da Netflix, que eu posso armazenar combustíveis, mas aquele combustível que está lá armazenado não tem um único dono, porque é conforme forem



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

feitas as vendas. Eu tenho o estoque contábil, eventualmente, mas o físico ele pode variar. Então, eu não posso lhe dizer que, sim, é feito de forma automática, porque eu vou precisar fazer a comercialização antes daquele produto. Então, essa comercialização que é feita com os postos, ela não é uma determinação, os postos entram em contato com as distribuidoras para entender o preço que está sendo comercializado e naturalmente nós vivemos num mercado de livre concorrência, onde os postos podem escolher quem der condições mais competitivas para eles fazerem essa aquisição. E voltando até com o seu comentário, fazendo referência ao seu comentário anterior, a precificação dos postos não é determinada pelas distribuidoras, ela é livre para cada agente do mercado. Então você pode ter um posto que dê um preço mais competitivo ao seu consumidor de acordo com a ideia que ele tem de negócio. Você vai ter postos que são postos menores e familiares, com menor infraestrutura, com menor gasto com funcionários, que eles podem ter um preço mais competitivo, ou eles podem ampliar a margem. Isso aí vai na ideia que eles têm de formulação da política, que eles têm próprias de preço”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, no caso, pelo pedacinho da sua fala, as distribuidoras quando vão dar vazão aos estoques, também fazem análise de mercado, não é isso? Você diz que elas fazem essa análise da precificação de como está sendo atualmente no mercado”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Na verdade, o mercado não é um ente autônomo na forma que a gente diga. Se um uma distribuidora A está vendendo a um preço menor, eu vou vender a um preço menor, porque ela está vendendo a um preço menor, porque não existe uma combinação de preço, até porque isso é vedado pela legislação. O que eu estou fazendo referência é que quando a gente tem linhas de estoque, a gente tem a nossa precificação, cada distribuidora tem a precificação, e quando algum revendedor, um cliente revendedor entra em contato, o cliente faz cotação de preço com as distribuidoras e ele vai comprar daquela que tenha um menor preço. Por não termos uma política fixa de preço, ele vai necessariamente fazer as aquisições de quem seja mais concorrencial para ele, ou que lhe dê melhores condições de compra”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então fica arbitrária, fica ao prazer da distribuidora decidir o preço que vai vender o combustível, mesmo que ele tenha sido faturado, comprado com valor mais baixo?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Não, eu não fiz referência dessa não.”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Porque eu perguntei: se você tem um estoque que você comprou, vamos dar um exemplo, a gasolina a R\$ 3... Eu entendi que o estoque é fictício, é um centro que faz administração, você compra uma cota e você tem aquela cota lá. Mas aquela cota que você comprou, você comprou por um preço mais baixo, a distribuidora comprou por um preço mais baixo. Quando tem um aumento por parte da Petrobras, o que justifica esse aumento ser colocado no combustível que foi comprado com preço mais baixo? É essa justificativa que eu ainda não consegui entender”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Esse é o ponto que eu estou tentando retratar, porque a gente está falando em teoria. O que eu estou tentando relatar é que, em termos práticos, não é uma relação de causa e efeito imediata, porque se eu tenho pedidos já faturados, que já foram pagos e já estão em rota de entrega, eu não tenho como fazer esse repasse imediato. Mas, claro, e efetivamente, se eu quiser me manter saudável e suficientemente apto a concorrer no mercado, eu não posso vender muito mais caro do que meus concorrentes, porque eu não vou conseguir comercializar. Então, se você tem um problema de preço, de vender mais alto, necessariamente você vai ficar



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

fora da concorrência. Eu não posso fazer arbitramento. Claro, o mercado é livre, mas o mercado não é louco. Se você fizer arbitramento de preço para cima, o mercado não vai absorver, você não vai conseguir comercializar”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Mas não seria para cima, seria para baixo. Então, se teve um reajuste, você não implementa o reajuste, quer dizer que seu combustível vai ficar mais barato, não mais caro”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Não necessariamente, porque o senhor está fazendo a relação inversa, eu estou fazendo a relação para frente. Se você está pressupondo que eu peguei o reajuste e implementei...”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “A minha pergunta é se a distribuidora faz isso, se ela implementa automaticamente?”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “O senhor há de concordar que, se eu fizer isso, e o meu concorrente não fizer, ele vai vender com um preço melhor do que o meu e eu não vou comercializar. Então, por isso que não é uma relação de causa e efeito imediata”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Entendi. Ou seja, se todo mundo implementa, todo mundo vai implementar. Se ninguém implementa, ninguém vai implementar”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Não, não foi isso que eu quis dizer. O que eu quis dizer é que se você não conseguir concorrer no mercado, você não vai conseguir ampliar suas vendas. Se você vender mais caro do que todo mundo, dificilmente você vai conseguir”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, logo, vocês fazem uma análise de mercado para precificar o combustível. Foi uma pergunta também que eu fiz e você não confirmou. Então vocês fazem uma análise de mercado para poder precificar o combustível. Porque se um combustível, alguém vende mais barato, alguém vende mais caro, eu não posso vender nem mais barato, nem mais caro, eu estou fazendo uma análise da precificação para colocar o preço nesse meu combustível”. **O Sr. Vinícius Maia** respondeu: “Não da forma, talvez, que eu esteja entendendo que o senhor esteja perguntando. Não existe uma mesa de negociação onde eu abra uma tela e sei quanto cada uma das distribuidoras está comercializando seus preços. Isso não existe. Mas você sabe porque nós trabalhamos com um produto que ele não tem uma ampla variação de preço em aquisição. Nós estamos falando aqui de centavos. Eu não tenho condições de comprar 25, 30 centavos mais barato do que meu concorrente direto, quando a Petrobras ela tem uma política de preços *flat*. Então, efetivamente, você tem com formações de preços semelhantes, você tem variações possíveis que você percebe que se você aumentar demais os seus preços, você não vai conseguir alcançar mercado. Isso é algo que não é uma combinação de preço, mas um sentimento dentro daquela estrutura que você tem na sua formação de preço, onde você vai estar dentro, onde você vai estar fora em termos de competitividade”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** agradeceu: “Entendi. Obrigado mesmo pelas respostas”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** informou que as documentações, que as distribuidoras teriam para entregar, poderiam ser deixadas diretamente com o Presidente da CPI, enviados para um e-mail que será disponibilizado para tal fim ou, ainda, entregues em pen-drive. Registrou: “O e-mail é cpi.cmjp@joaopessoa.pb.leg.br. Esse e-mail está disponibilizado para as distribuidoras para que elas possam encaminhar as informações que foram solicitadas”.

Nesse momento, os representantes da ALE Combustíveis foram dispensados e o Sr. Presidente Mikika Leitão convidou o Sr. Mário Carvalho, gerente de Planejamento Tributário e o Sr.



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

Edgley Bezerra, representantes da Larco Distribuidora e Combustível, para tomarem assento à mesa a fim de que fossem arguidos.

O Sr. vereador Fábio Lopes disse: “Estamos aqui com Mário Carvalho, que é o gerente de planejamento tributário da Larco Distribuidora, e Edgley Bezerra, também representando a Larco Distribuidora. A gente já fez aqui uma contextualização com a distribuidora, e aí eu vou seguir uma outra linha de pergunta, até porque inicialmente eu perguntei sobre a cadeia de produção e os outros vereadores já fizeram algumas perguntas. Então, o que eu pergunto para a Larco Distribuidora? Qual é o percentual, então, da Larco Distribuidora, do mercado aqui de João Pessoa, em quantidade de postos? E se a Larco Distribuidora, já indo ao cerne da questão da CPI, tem conhecimento de reuniões ou contatos com outros distribuidores para tratar de preços, margens ou áreas de atuação? E, dentro dessa pergunta, obviamente, dependendo da resposta, como a empresa garante, se há ou se não há – se a resposta for essa – troca de informações sensíveis com a concorrência, que possa impactar na livre concorrência? Então, a primeira pergunta é a quantidade de postos que vocês atendem e se vocês têm conhecimento de reuniões e contatos para tratar de margens, preço, de área de atuação aqui no município de João Pessoa, na Paraíba”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Bom dia a todos, obrigado pelo convite. Vossa Excelência, se atendo à primeira questão: a Larco, hoje, detém 25 postos bandeirados no estado da Paraíba. Em João Pessoa, nós temos apenas 4 postos bandeirados. Em relação ao percentual de *market share* no estado, ele é um tanto variável. Então, a gente não tem como ter exatamente essa variação percentual porque, conforme pode até ser consultado nos próprios relatórios da ANP, há uma modificação, até pela logística e condições de mercado do estado, que o nosso posicionamento, o último exercício, nós estávamos como quinta distribuidora em volume no estado, e eu acho que para 2025, salvo engano, tem até o relatório – vou estar disponibilizando isso posteriormente para os senhores –, eu acho que a nossa posição está em quinta ou sexta posição, no estado da Paraíba. Em relação à condição de reuniões para discutir precificação de mercado: falar de uma condição dessa entre distribuidoras é impensável, tendo em vista um mercado de forte concorrência, onde se briga por questões de centavos. Então, o estado, falando ao nosso nível Larco, tem uma representatividade dentro do nosso volume. Nós também somos uma empresa de âmbito nacional, mas que pensar em algo de discutir com outras distribuidoras precificações, isso não tem como acontecer. Nós podemos dar total garantia e lisura quanto a esse aspecto. A terceira questão acho que derivava da segunda”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Isso. Em cima disso, como é que então, se não existe, que é a sua resposta, como é que a gente – quando eu digo a gente, eu digo o consumidor final –, como é que a empresa garante que não existe essa troca de informações? Existe *compliance* ou algo, dentro da Larco?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Não, não. Eu vou falar para a Larco, não tenho como falar pelas demais distribuidoras, mas existe todo um regramento de *compliance* que nos assegura toda essa condição. Eu acho que a Larco, diferente de outras distribuidoras, a gente não adquire o produto apenas de Petrobrás. Dado a nossa questão, o nosso grande foco é de bases próprias se localizarem no estado da Bahia, então a gente acaba trazendo muito produto da Acelen para o estado, dado até mesmo pela condição limitada de tancagem também, que a gente tem com o TECAB. Como é que eu vou provar isso numa condição interna, a não ser pela própria lisura e operação da qual



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

a empresa exerce? E aí é onde nós temos uma secretaria de fazenda forte, que nos fiscaliza intensamente. Você tem uma condição de ANP que está ali, diariamente, também nos fiscalizando. Vocês vão ter provas cabíveis com os relatórios que todas as distribuidoras vão estar apresentando aqui, em relação aos valores de aquisição. Então, é fácil fazer essa comparação entre preços de aquisição de cada distribuidora, bem como dos seus preços de venda, porque eles nunca são iguais. Um posto A e um posto B, raramente vão ter o mesmo valor de faturamento, como foi bem explicado pelo nosso colega Vinícius, que esclareceu muito bem em todas as condições que acontecem no processo operacional da distribuidora”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Só para a finalizar, em relação a essa distribuidora, a pergunta é: quando recebe, também, a distribuidora, no caso Larco, um benefício de redução no preço da compra, seja na Petrobras ou em outra fornecedora, vocês repassam automaticamente também esse valor a menor para o mercado? Qual é a política de preço que a Larco atua? Ou não, vocês trabalham em cima de uma margem, vamos dizer, de um ganho maior nesse período?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Não. Não tem como ser repassado de imediato. No nosso caso, nós trabalhamos com um custo médio. Então a gente tem um volume de tancagem que está ali. Apesar de termos uma rotatividade, mas não há como ser repassada de imediato, tanto na condição de aumento, quanto, também, na condição de redução. Nós trabalhamos com um custo médio. A gente vai disponibilizar um mês, como exemplo, para a que vocês tenham conhecimento como é que é esse custeamento, meramente produto. Então ele vai chegar à proximidade ou até menor do que o que foi cedido de mercado por Petrobras, ao longo de um determinado tempo de consumo do volume de estoque. Claro, se também os demais condicionantes – armazenagem, logística, pessoal, condições de mercado que foi praticado com a revenda – também não tiverem nenhuma influência. E mais uma vez, frisando que a Larco, nosso grande volume de operação, no caso, na Paraíba, não é diretamente com Petrobrás. Então, como exemplo que eu citei anteriormente, nós também temos um forte volume com a própria Acelen e, diferentemente da Petrobras, a Acelen tem uma política semanal de ajuste de preço. Então esses valores, a gente está custeando diariamente sobre a condição de custo médio. Também temos aquisições com a própria Raízen, que é uma outra distribuidora, em que, dado as condições contratuais com a Petrobrás, que a gente acaba também adquirindo volume com a própria Raízen, só a título de exemplificação. Então, o caso Larco, não temos volume preponderantemente da Petrobrás. Nossos maiores volumes, na verdade, são de outros fornecedores”. **A Sr.ª vereadora Jailma Carvalho** disse: “O senhor trouxe aqui para a gente um dado: são 25 (vinte e cinco) postos na Paraíba e 4 (quatro) em João Pessoa. Então, por que os preços em João Pessoa são sistematicamente mais altos do que em cidades próximas, como Santa Rita, Cabedelo e Bayeux, apesar da menor distância na questão de logística”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Sim. Afirmar a condição de preço final no posto revenda, infelizmente, nós, distribuidoras, não temos como balizar. Mas o fato é que, no caso de João Pessoa, você tem o maior número de postos bandeirados. Posto bandeirado te dá uma garantia maior em relação ao produto que você está consumindo, diferentemente do posto bandeira branca. Se você observar, nos postos bandeirados, eles sempre tendem a ter valores um pouco mais elevados porque tem toda uma questão de garantia de investimento envolvido, de qualidade maior em relação ao produto que está sendo oferecido, porque, além da própria



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

garantia que o posto te dá, também está em volta ali a minha bandeira. Então, a própria distribuidora também entra contribuindo para essa garantia de qualidade do produto que está, não desconsiderando que no bandeira branca também tenha, mas os custos operacionais de um posto bandeirado tendem a ser um pouco mais elevados, porque tem garantia de questão de tancagem, de galonagem que tem que ser vendida e uma série de outros fatores. Então, assim, eu estou pautando uma das situações, não significa dizer que essa é a que determina. E aí, realmente, você fala, você cita a questão de logística. A condição de logística, se for uma condição FOB, realmente tende a ter uma condição um pouco melhor, ainda que mais próxima do local de abastecimento. E aí você tem algumas condições em que postos conseguem fazer essa divisão de logística, e aí, de certa forma, com a sua cadeia de postos, ele consegue ter um melhor custo-benefício em relação à sua logística”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Seguindo na mesma, o senhor disse que não trabalha só com a questão da Petrobrás, pelo que eu entendi, trabalha com a Acelen e com a Raizen, né isso?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “No caso, a gente tem aquisições com a Raizen. É isso, exato”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Aí, diante do fato de que o senhor trabalha com outros fornecedores, se o preço cai na origem e o repasse não acontece, onde exatamente o dinheiro fica parado, nas distribuidoras ou nos postos? Eu estou trazendo essa pergunta para que a gente, principalmente quem está nos acompanhando em casa, possa compreender, porque aqui o nosso objetivo é o aumento de R\$ 0,40 (quarenta centavos) sem justificativa. E aqui, como vocês trabalham, e eu vi aqui prestando atenção no que o senhor traz, o senhor disse ‘a luta aqui da gente é uma disputa por centavos’. Agora, imagine o consumidor também. Então, o objetivo aqui também é prezar pelo consumidor, querendo entender como funciona, somente essa parte. Por isso que aqui, Presidente, a gente reforça a importância também do nosso requerimento. A gente precisa ter uma assessoria contábil para poder compreender essa conta aí, porque querem nos vender que é fácil, mas não é uma conta muito fácil de se fechar. É importante a gente ter esse acompanhamento técnico para poder trabalhar com mais precisão e dialogar com vocês, compreendendo bem como funciona esse cálculo final das distribuidoras até chegar num posto de combustível, e isso chegar no bolso do consumidor”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Olha, vocês vão ter acesso, no caso, à nossa base de dados, da Larco, que a gente vai passar dos últimos 2 (dois) anos, conforme foi feita a solicitação do ofício, que seria a base documental dos últimos 2 (dois) anos e assim a gente está demonstrando para vocês todas as nossas notas de aquisições, bem como nossas notas de faturamento, inclusive, exemplificando de um mês uma forma de demonstração do custeamento do produto, lembrando que tem outras condicionantes também para se chegar ao preço final. O que eu te digo em relação a essa condição de redução de preço por parte da Petrobras, porque sempre é a mais visível a nível Brasil, se esse valor fica com a distribuidora ou se está na revenda, eu não tenho como te dizer cabalmente com quem fica. O que eu te garanto é que, em relação à Larco, não fica. Por quê? Porque vocês vão ver, através dos nossos demonstrativos, que as variações são mínimas, são condições realmente de centavos. Então, toda a questão de política de custeamento com base em média, a gente tenta sempre ter uma margem mínima, mas, mesmo assim, você tem aí condições adversas no mercado, como a que tivemos recentemente, um estouro de condições mercadológicas, que ainda permanecem. O estado de São Paulo, em conjunto com o Ministério



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

Público, conseguiu, pelo menos, suspender uma condição que estava acontecendo, e isso nos aflige muito, porque isso nos tira do mercado, isso não é saudável e, de certa forma, tira o bom pagador. A empresa que está operando adequadamente, pagando todos os tributos, e você vem com operações inadequadas que nos tiram isso do mercado. Então, pelas nossas próprias demonstrações que vamos apresentar para vocês, vocês vão enxergar que eu não posso falar pelas demais distribuidoras e nem pelos postos revendedores. O que eu digo, em relação à nossa empresa, Larco, é que essa margem não fica. Senão, nossos resultados seriam absurdos, e não são. São bem enxutos”. **O Sr. vereador Fábio Carneiro** disse: “Muito bom dia ao representante da empresa. Eu só queria saber de Vossa Senhoria se a empresa já foi investigada por cartel, se já houve algum tipo de investigação, se já teve algum tipo de condenação e se existe alguma investigação em sigilo hoje contra a empresa. Muito obrigado”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Respondendo a Vossa Excelência, o que nós estivemos até o presente momento, dos 25 anos de empresa Larco, foi um auto sofrido pelo, inclusive, pelo próprio Procon da Paraíba, relativo ao exercício de 2024. Inclusive, nós tivemos resposta anteontem, dia 14, em que o auto foi lavrado indevidamente porque considerou toda a nossa operação vinculada a Petrobras, fato que nós provamos no decorrer dos autos que não cabia, e provamos através de todas as nossas aquisições que não cabia a forma da lavratura e assim foi feito. Então, não temos nenhuma investigação sobre sigilo em andamento, isso posso lhe garantir. Temos autos de infração relativos a questões operacionais junto aos estados. Isso é comum a todos as distribuidoras. Mais nesses aspectos, mas não questionando algum fato da nossa operação”. **O Sr. vereador Fábio Carneiro** disse: “Eu perguntei a Vossa Senhoria porque eu tenho muito cuidado em separar, nesta CPI, as boas empresas, das péssimas empresas, aquelas que levam prejuízo para o cidadão. Então, como Vossa Senhoria acabou de dizer, a sua empresa não tem nada grave contra ela até o presente momento. Estou satisfeito e agradeço a resposta”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Obrigado, presidente. Eu queria fazer a pergunta a Dr. Mário. Qual é a margem de lucro que hoje a distribuidora tem no repasse dos combustíveis para os postos? Margem de lucro percentual em cima do metro cúbico do combustível?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Vossa Excelência, assim me complica, mas vamos lá. A margem da distribuidora não deriva de uma variação percentual. Você não estabelece que: ‘ah, eu tenho 1%, 2% e é aquilo que eu vou buscar’. Não se trabalha nesse formato, pelo menos no nosso caso específico, não. Ela é inconstante. Te dizendo, hoje no mercado, uma margem excelente para distribuidora está ali entre 10 e 12 centavos. Isso é uma margem excelente para uma distribuidora”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “No caso dos tributos que são recolhidos pela distribuidora, quais são os tributos que são pagos estaduais? Algum tributo é pago estadualmente no fornecimento dos combustíveis?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Veja só, aí você vai ter a condição conforme o tipo de produto, tá? Se você falar dos derivados, hoje a gente tem um sistema monofásico que incide sobre, no caso, gasolina e diesel, bem como os produtos a eles vinculados, no caso o biodiesel e o etanol anidro. Então, quando hoje a distribuidora adquire esses produtos, eles já vêm com tributação integral do ICMS, que é um sistema monofásico, alíquota *ad rem*, determinada em conjunto com todos os estados. Então, em relação a esses produtos, eles têm essa sistemática. Em relação ao etanol hidratado, que é o etanol de bomba, que é aquele onde nós adquirimos da usina e ele vai direto para o posto



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

revendedor, esse tem a tributação por substituição tributária, que está na distribuidora. Então, exemplificando, quando a gente adquire dentro do estado da Paraíba esse produto, ele tem a tributação da alíquota determinada do estado da Paraíba, se não me engano, é 15 e alguma coisa por cento que vem tributado esse etanol. E aí, quando nós revendemos, nós pegamos o preço que o próprio estado estabelece, que é publicado em ato COTEPE, no Confaz, aplicamos essa alíquota e deduzimos o valor de crédito que está destacado na nota fiscal. Então, se calcula, mas você tem uma carga total. Então, hoje, na linha de distribuição dos produtos que a Larco opera dentro do estado da Paraíba, apenas o etanol hidratado é que tem tributação do Icms que está sob nossa responsabilidade. Na nossa condição de venda para revenda ou para grandes consumidores”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “No caso da gasolina e do diesel, pago esse Icms de entrada?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Para a gente, já é tudo custo. Quando eu compro, seja vindo de outro estado, seja da Raízen, seja da Petrobras, ele já vem com tributação integral. Então, a tributação do derivado está totalmente no setor primário e não na distribuidora”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “E nessa questão, a vereadora Jailma fez a pergunta, mas eu vou perguntar mais diretamente, como eu perguntei ao pessoal da ALE: quando vocês recebem a notícia de reajuste do preço, por parte da Petrobras, vocês continuam normalmente o fornecimento de combustível aos clientes, aos postos? Ou vocês têm uma notícia prévia? Vocês sabem que daqui a dois dias, três dias, em uma semana vai haver reajuste dos combustíveis por parte da Petrobras? Vocês continuam com o fornecimento normal dos combustíveis que vocês têm ou vocês seguram para saber quanto vai ser essa incidência do percentual de aumento?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Vou falar pela Larco: assim, não tem como você segurar porque você tem contrato a cumprir. A distribuidora pode até tentar fazer uma condição dessa em relação a um bandeira branca, do qual não tenha ainda feita a negociação, mas com os seus bandeirados não tem como acontecer”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, no caso dos bandeirados, que já têm uma compra prévia, já têm uma negociação prévia, o fornecimento é feito normalmente. Se não existe uma compra, um faturamento prévio, ou ele é um bandeira branca, vocês seguram para saber como vai ser esse reajuste”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Pode ser, depende. Aí você vai em várias condições: a condição de negociação que está sendo feita, se é compra à vista, qual é o cenário, como está meu estoque. Porque vejamos: se vai ter uma redução de preço e eu estou estocado ao limite, minha condição é dar vazão logo nesse estoque, até mesmo porque eu opero com custo médio. Então, tem uma série de condições, isso não é uma determinante, mas pode acontecer, sim, certo?”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, só para finalizar: quando vocês vão fazer uma negociação, existem várias variáveis do preço, de acordo com a negociação, com o prazo para ser pago, a quantidade a ser comprada de combustível, e isso vai influenciar diretamente no preço do metro cúbico que vocês vão fornecer ao posto. Então, às vezes, ele sai um pouco mais barato, sai um pouco mais caro. Se ele é bandeirado, normalmente acho que os bandeirados têm preferências de negociações e têm diferenças de precificação. Então existe essa variação. Certo? É o que eu queria saber. Por quê? Eu estou vendo vocês representando a Larco tão falando, o pessoal da ALE também falou que sempre existem variações diversas nas negociações dos preços de combustíveis, precificação diversa pelo tamanho do fornecimento, mas no final, ali no consumidor, no preço da bomba, o cliente não tem essa variação. Essa



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

equação que a gente está tentando resolver. Eu sei que não é responsabilidade de vocês, foi mais ou menos o que a vereadora Jailma perguntou, e é essa a resposta que a gente quer dar para a sociedade: o que justifica essa grande variação nas negociações e precificação do combustível das distribuidoras até o posto, mas, na bomba, na tabela de preço pregada na frente do posto, não existe essa variação. Quando você vê uma variação aqui dentro de João Pessoa é de 1 centavo, 2 centavos. Quando chega a 5 centavos, já está todo mundo abastecendo lá. Então, eu sei que não é responsabilidade de nenhum de vocês essa questão nos postos de combustíveis, mas é uma indagação que precisa de uma resposta, porque se a distribuidora tem essa gama variável de precificação por negociação, a gente não vê essa variação chegar ao consumidor. Eu me dou por satisfeito, Presidente. Agradeço a Mário pela presença”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Para finalizar, vou fazer uma pergunta: em 15 de agosto de 2025, de maneira linear, os postos de combustíveis de João Pessoa aumentaram em 40 centavos os seus preços, passando de R\$ 5,89 para R\$ 6,29, que foi o motivo dessa CPI aqui. Aí, após a atuação do Procon, obviamente, e da instalação da CPI, baixou para R\$ 5,97; 30 centavos em média. Minha pergunta é clara: se em algum momento em agosto, e mais precisamente nessa primeira quinzena, houve um aumento no repasse da distribuidora para os postos de combustível?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Não. Não vou te dizer a condição aumento: a condição custo médio. Nós, lá, trabalhamos com a condição custo médio. Eu não tenho aqui a base de dados para te mostrar, porque eu teria que abrir para você o período da primeira quinzena de agosto, se tivemos algum fato relevante para que tenha havido alguma variável de aumento de preço na distribuidora. Mas na nossa condição, que trabalhamos com o custo médio, não tem como haver um baque desse tão alto, de imediato. Não tem como. Ao longo do tempo você vai sentindo essas condições”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Então, a resposta é que nesse período da primeira quinzena de agosto não houve um repasse da distribuidora Larco?”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Em tão grande valor, não”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Só para fazer um adendo. Eu tenho aqui os relatórios que foram feitos pelos Procons estadual e municipal, e é de 2023”. **O Sr. Mário Carvalho** disse: “Tivemos, inclusive, notificação do Procon desse período e enviamos toda a documentação”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Isso. E aí o que acontece é: a gente vê – não estou falando que é no caso da Larco – mas em várias distribuidoras aqui, que eu analisei os relatórios, os aumentos são implementados quase que automaticamente, mas os descontos demoram, às vezes, 3, 4, 5 dias, progressivamente eles vão sendo implementados. Ou seja, a gente vê uma ânsia para implementar o aumento, mas não existe essa mesma ânsia para implementar o desconto. E quando houve o reajuste injustificado de 40% você viu que, automaticamente, do dia para a noite, todo mundo estava com 40% a mais. Mas para reduzir, depois de um clamor social, depois de um pedido de CPI, foi paulatinamente, centavos a centavos – alguns não baixavam, outros baixavam mais. Então a gente vê que existe, sim, uma discrepância de comportamento, entre o comportamento das distribuidoras para com os postos e dos postos para com a sociedade. Não estou julgando aqui nem determinando, mas os indícios que a gente tem, não só dos depoimentos das distribuidoras até agora, mas, também, aqui nos relatórios, é que isso acontece. Então, Presidente, Secretário, a gente tem que ter bastante... para a gente não ficar também tentando abarcar situação contábil, pegar prestação de contas, a gente segue um



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

nortezinho, que é justamente onde a gente vai achar o fio da meada, que é nessa interlocução – eu já falei, inclusive, na sessão anterior – das distribuidoras para com os postos. Esse ciclo ali distribuidora-posto, está tendo uma discrepância muito grande para a bomba. Então, quando a gente vê, analisa algumas notas fiscais – que eu analisei, que ainda é do ano de 2023 –, mas a gente vê certo padrão, o preço exercido nas distribuidoras para com os postos, eles não respeitam a margem de lucro padrão, para passar para os consumidores. Toda hora é a variação: uma diz que analisa mercado, depois o outro ‘preço da cana-de-açúcar’, depois o outro ‘valor metro cúbico’, a questão do armazenamento... Então, cada um fala de como coloca a sua precificação, mas, no final, lá na pontinha da bomba, tem homogeneidade, tem uma padronização da precificação”.

O Sr. Presidente, vereador Mikika Leitão, agradeceu a presença dos representantes da Larco Distribuidora de Combustível, que foram dispensados nesse instante, e chamou o Sr. Cláudio Uchôa, da Setta Combustíveis de Recife, para responder as perguntas dos membros da CPI.

O Sr. vereador Fábio Lopes registrou que a Setta Distribuidora já havia enviado, por e-mail, uma parte da documentação e que pediram um tempo hábil maior para entregar o restante da documentação solicitada. **A Sr.ª vereadora Jailma Carvalho** indagou: “Qual a porcentagem, quantos postos a Setta abastece no município de João Pessoa?”. **O Sr. Cláudio Uchôa** respondeu que “são 30 (trinta) postos, não com nossa bandeira, entre bandeira branca e bandeira Setta. O percentual de mercado é em torno de 2,6%, falando de João Pessoa”. **A Sr.ª vereadora Jailma Carvalho** lembrou a audiência realizada com donos de postos de combustíveis e colocou que eles dizem que “a responsabilidade é da distribuidora”, em seguida indagou: “O que explica o fato de postos diferentes venderem com valores quase idênticos, mesmo sendo de bandeiras distintas? Há coordenação entre as distribuidoras?”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “Se há combinação de preço entre as distribuidoras? Não”. **A Sr.ª vereadora Jailma Carvalho** perguntou: “A distribuidora já foi investigada ou autuada por prática de cartel, alinhamento de preços, pela ANP, Cade ou Procon?”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse que não. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Só concluindo, porque teve uma das perguntas que ela fez, que foi justamente sobre ter preço de bandeira branca e preço de bandeirada. Qual a explicação que, no caso, o senhor tem como experiência de distribuidora, porque mesmo que explicado aqui por várias distribuidoras que há custos diferentes, por que os preços delas são paralelos ou são alinhados?”. **O Sr. Claudio Uchoa** disse: “Você fala os postos?”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Exatamente, os postos de combustíveis que são atendidos. No caso, vamos dizer que você tem 30 (trinta) postos de combustíveis que você atenda aqui, entre bandeira branca e bandeira da distribuidora, que já foi explicado por vocês, que gera custos diferentes. Inclusive, você pode comprar à vista, um é um valor, e outro valor no prazo, mas, no final, como Tarcísio falou, na bomba, o preço é o mesmo ou a diferença de R\$ 0,01 (um centavo), que no caso foi o que aconteceu no cerne da questão desses 15 (quinze) dias, em que houve o aumento e todos os valores eram iguais”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “Realmente, a gente não tem como explicar isso, mas se você analisar friamente, uma coisa de posto. Tarcísio falou uma coisa muito importante, que um posto baixou R\$ 0,05 (cinco centavos) e todo mundo correu para



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

ele. Antes de tudo, eu não tenho nenhum posto, eu só tenho distribuidora, eu estou falando só dos postos. Há uns 20 anos, teve um evento em que compareceu uma pessoa do Cade, e ele falava sobre esse negócio de preço e combinação de preço, de preço linear. Ele falou uma coisa muito importante: na época, existia um comercial da ANP que mostrava um dono de posto, ou um funcionário, subindo na placa e baixando o preço. Em seguida, o vizinho ia lá, subia na placa dele e baixava o preço também. Então, a pessoa tem duas opções aí: ou ele baixa mais que o vizinho, vai começar a vender mais e o vizinho para de vender. O que o vizinho vai ter que fazer? Vai ter que igualar ou baixar. Se baixar, o vizinho que vai ficar mais caro, não vai vender. É mais ou menos por aí. Eu, quando vou numa farmácia, vou atrás de uma promoção, eu entro compro uma promoção e, no final, compro um monte de produto mais caro e o cara bota uma promoçãozinha lá. O posto não tem essa possibilidade, ele só tem 3 (três) produtos. A senhora está num carro, vê um posto R\$ 0,05 (cinco centavos) mais barato e um R\$ 0,05 (cinco centavos) mais caro. A senhora vai abastecer em qual posto? No que está mais barato. O que está caro tem duas opções: ou ele vai fechar porque ninguém vai abastecer com ele, ou ele vai igualar o preço. Então, a situação de posto realmente é complexa, porque o cliente tem a opção de escolher o que vai querer naquele momento, num segundo. Tem 2 (dois) postos, vira para lá, vai para o mais barato. Ou o cara fecha o posto, ou ele iguala o preço, ou então baixa, que vai acontecer isso aí. Então existe mais ou menos isso em estabelecimentos em que a concorrência são poucos produtos. Esse é o entendimento que eu vejo como a única explicação para isso. Fora isso, não teria outra. Deixa eu contar uma outra história, eu sou contador de história. Uns 18 (dezoito) anos atrás, na cidade de Garanhuns, o promotor se juntou com o juiz e chamou vários postos para falar sobre esses preços iguais. Foram várias reuniões, 2 (duas), 3 (três), 4 (quatro) reuniões, e combinaram colocar preços diferentes. Aí, estava tudo certo, vamos colocar preços diferentes. Um dono de posto levantou e perguntou: 'Eu posso ser o mais barato?' Aí pronto. Outro disse: 'Eu também quero ser o mais barato'. Aí começou a confusão nisso aí, porque quem for mais barato, nesse caso, vai ter a vantagem do consumidor. Ou o vizinho acompanha, ou não. Então essa é a única explicação que eu entendo para esse preço linear nos postos, seria isso, fora isso, não tem. As distribuidoras, como falou o pessoal da Larco, eu trabalho com preço médio. Hoje, eu tenho o fornecedor Petrobras com 40% (quarenta por cento), tenho um produto importado, compro da Acelen, compro da Raízen. O preço internacional muda na semana 10 (dez) vezes, 20 (vinte) vezes, tem uma variação de 3% (três por cento), 4% (quatro por cento), 5% (cinco por cento) dentro da mesma semana, e por aí vai, é muito louco. Então, hoje, a gente trabalha com preço médio. É a forma mais fácil de você tratar seus preços. Você falou alguma coisa sobre a Petrobras, que a Petrobras vai ter aumento, que estou sabendo antes: é impossível, hoje, alguém saber quando a Petrobras vai ter aumento. Não existe essa possibilidade, não existe. E, quando existe, ela anuncia isso geralmente ao meio-dia, a gente corre para fazer as tabelas e coloca o preço médio. O percentual que vai ter naquele preço da Petrobras, a gente bota dentro da nossa tabela. Para você ter uma ideia, nós, a SETTA, fazemos a tabela 2 (duas) vezes por semana. Fazemos na segunda-feira, que tem a variação do álcool anidro, que incide sobre a gasolina, e na quarta-feira, que é quando a Acelen publica a tabela de preços dela. Então, a gente tem uma nova variação. Fora isso, todos sabem que, no diesel, tem a mistura do biodiesel. Isso é relacionado à bolsa de Chicago,



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

à safra do Brasil, à queda de safra, à seca, a várias coisas. Então, tem toda essa avaliação. O biodiesel hoje é muito mais caro do que o óleo diesel. Então, pesa muito mais. Hoje, se eu não me engano, um litro de biodiesel está perto de R\$ 7,00 (sete reais), enquanto o que o diesel eu compro está a R\$ 4,80 (quatro reais e oitenta centavos). Então, isso encarece o diesel. Qualquer variação no biodiesel incide muito. Você falou que, há 90 (noventa) dias, eu estava olhando um gráfico meu aqui que eu trouxe, para você ter uma ideia, em 3 (três) meses, o *hit oil*, que é o que faz a variação do diesel internacionalmente, subiu 12% (doze por cento), e a Petrobras, nesse meio tempo, não teve nenhum aumento. Esses preços, a gente vai repassando. À medida que vamos comprando, vamos repassando. Pegamos o preço da Petrobras, que está fixo, vemos o percentual e vamos botando. É assim que fazemos essa composição de preço. Então, jamais teríamos um aumento desse, que você falou, sem a Petrobras dar um aumento. Semanalmente, a gente atualiza o preço. E, como o pessoal da Larco falou também, a concorrência é muito feroz, muito feroz. Às vezes, eu quero vender por um preço e não consigo. Ou eu acompanho o mercado ou não vendo. É mais ou menos como posto, sendo que o posto não tem essa opção”.

O Sr. vereador Fábio Lopes disse: “Baseado nessa história que o senhor contou, lá em Garanhuns, que no final um queria pagar o que seria o menor valor, ele queria botar na bomba, não é?”. **O Sr. Cláudio Uchoa** disse: “Todo mundo queria o menor valor”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Pronto, baseado nessa história que o senhor falou, o senhor tem ciência, no caso, já que ocorreu lá, se aqui em João Pessoa e na Paraíba também houve combinação igual ao que foi feito lá? Uma cartelização de preço, onde donos de postos de combustíveis, como foi feito na citação do senhor, ocorrem aqui em João Pessoa? Que eles se reúnam, ou associações, ou federações, ou seja quem for, de donos de postos de combustíveis para poder também fazer a mesma coisa que aconteceu, lá em Pernambuco?”. **O Sr. Cláudio Uchoa** disse: “Em Pernambuco, não houve isso que você está falando. O que houve é o seguinte: é mais ou menos como está tendo aqui. Vocês estão incomodados com esse preço linear, o pessoal chamou os donos de posto para conversar, para poder entender e o pessoal falou: ‘É isso mesmo, mais ou menos isso’. Então foi quando disseram: ‘Eu quero preço diferente.’ Isso com o promotor e o juiz. ‘Eu quero que todo mundo bote um preço diferente.’ Aí todo mundo começou: ‘Eu quero ficar com o mais barato, porque eu vou vender. Quem ficar com o mais caro não vai vender’. Então, talvez seja por isso. É muito difícil, o cara ter um carro, vira a direção e vai para o mais barato na mesma hora. É diferente de um supermercado, em que o cara entra para comprar o item mais barato e tem mais de 40.000 (quarenta mil) itens lá para ele vender caro e a pessoa vai lá e compra. Eu, realmente, nunca ouvi falar em cartel ou combinação de preço aqui. Realmente, se tem, eu não sei”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Só para finalizar minha participação, Presidente, a mesma pergunta: Em 15 de agosto, o senhor é de Pernambuco, estamos explicando, houve aqui esse aumento de R\$ 0,40 (quarenta centavos) no combustível que não teve explicação. A prova foi tanta que, com a criação da CPI, a CPI já deu resultado à população, que fique registrado, porque automaticamente, na bomba, nós já devolvemos esse valor para a população. Então, existiu por parte da sua distribuidora, nesse período, precisamente na primeira quinzena de agosto, um repasse de aumento no valor de venda dos combustíveis para os postos que o senhor atende aqui em João Pessoa e na Paraíba?”. **O Sr. Cláudio Uchoa** disse: “Nesse patamar de R\$ 0,40 (quarenta



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

centavos), não”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** indagou ao Sr. Cláudio Uchôa se ele havia sido ouvido pelo Procon Estadual no ano de 2022. **O Sr. Cláudio Uchôa** respondeu que não havia sido ele. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Em 2022, dia 22 de julho de 2022, a distribuidora Setta Combustível respondeu a um auto de notificação para trazer esclarecimentos ao Procon Estadual, e aqui ela falava nas questões das planilhas de preços, que foram entregues, a relação da precificação adotadas, não sei se tem alguma discrepância ainda da ALE ou da Larco, ou se vocês também mantêm esse mesmo padrão de precificação do produto, do metro cúbico do combustível de vocês, no caso em específico da gasolina, no que vai ser repassado aos postos”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “A gente trabalha com preço médio, conforme falei. Preço Petrobrás, preço internacional, preço da Acelen, preço Raizen, preço do biodiesel, preço do álcool anidro, tudo isso é levado em consideração”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Nessa questão do reajuste, cada distribuidora pode seguir um padrão de trabalho diferente. Na verdade, em 2022, a gente tinha uma política diferente por parte a Petrobras. Onde se tinha ciência desses aumentos com uma certa antecedência, hoje essa antecedência foi reduzida. Mas se o senhor tem hoje combustível em estoque, e acontece esse reajuste, mesmo usando essa questão do percentual. Esse percentual permanece o mesmo, mesmo com o combustível comprado com o valor mais baixo? Faturado com o valor mais baixo, exceto os contratos já firmados?”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “Não sei se vocês sabem, aqui é abastecido pela Petrobras de cabotagem. Então ela bota dois navios durante o mês, então é um navio a cada quinze dias. Qualquer variação de preço que tenha, vamos supor que baixou, eu estou com meu produto caro, caro para o preço que ela baixou, eu vou tentar vender ele até o máximo que eu puder para poder realizar esse preço. Nem sempre a gente consegue”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Você tem um combustível no estoque com valor mais baixo. Houve o reajuste por parte da Petrobras. Vocês vão tentar, tenta no modo equalizar o combustível mais barato com o que vai ser exercido no valor de mercado atual, com o reajuste”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “Isso, a gente faz um preço médio. Pega o estoque antigo com o estoque novo e esse seria o preço que a gente iria colocar no mercado”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “E a margem? O senhor tem uma margem de percentual? Não em centavos, mas em percentual de lucro pelo metro cúbico do combustível para o posto de gasolina? Então, a distribuidora Setta tem uma margem de 3%, 4%, 10% do metro cúbico do combustível ao repassar para o posto, qual a margem de lucro que vocês têm ao metro cúbico da distribuidora para o posto, de lucro?”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “A gente não trabalha com percentual de margem, a gente trabalha com centavos de margem. O nosso sonho de margem é mais de oito centavos, mas esse sonho faz tempo que eu não vejo”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “A outra distribuidora falou que a margem era 10 a 12, ele sonha 8. Então é justamente esse cerne da questão dos 40 centavos que aconteceu em João Pessoa, como teoricamente, com as respostas que as distribuidoras estão dando, que não era para ter acontecido. Se houve o impacto da CPI e da mídia para essa redução na bomba, é disso daí que a gente está atrás”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Vamos escutar da boca dos donos de postos mais a posteriori. Queria solicitar aos que já estão aqui presentes, das distribuidoras, que nos fosse fornecida a quantidade de postos que cada um fornece combustível aqui na cidade, não apenas o percentual, mas



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

determinada quantidade de postos em João Pessoa”. **O Sr. Cláudio Uchôa** disse: “Esses 30 meus, são entre bandeira branca e bandeira Setta”.

O Sr. Presidente, vereador Mikika Leitão agradeceu a presença do Sr. Cláudio Uchôa, representante da Setta Combustíveis de Recife e, continuando, convidou os senhores Márcio Sales e Gaspar Siqueira, representantes da Petrobahia, para serem questionados pelos membros da CPI.

O Sr. vereador Fábio Lopes disse: “Pergunto para a Petrobahia. Iniciar com a pergunta que já foi feita por Tarcísio: qual a quantidade de postos, dentro de João Pessoa, não percentual, mas a quantidade de postos, seja bandeirado ou bandeira branca? Se tem ciência de que há combinação e cartel de combustível aqui na cidade de João Pessoa. E a terceira pergunta: se, nesse período da primeira quinzena, que é o objetivo da CPI, a distribuidora de vocês, nos postos que atendem, independentemente do tamanho, se vocês fizeram esse aumento nos postos de combustíveis, repassando o aumento de combustível pela distribuidora para quem vocês fornecem, nesse valor de mais de quarenta centavos, ou se houve qualquer tipo de aumento. A gente está aqui recebendo, da Petrobahia, o Márcio Sales, e também com seu advogado Gaspar Cerqueira. A gente agradece o comparecimento, e são essas as perguntas”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Bom dia, estamos aqui à disposição. Gostaria de enaltecer o trabalho nobre da Comissão. Respondendo de forma objetiva, infelizmente, a Petrobahia só atende a cinco postos em João Pessoa, numa média, batemos um *record* aí de sete postos. São 100 metros, 150 metros/mês, de um mercado de 28 milhões de litros. A Petrobahia preza pela transparência, bom atendimento, serviço de qualidade, é uma companhia de 30 anos no mercado. E, de forma objetiva, não houve, por parte da Petrobahia, nenhum reajuste, no máximo, acima de três, quatro centavos. Eu acho que, na média, até dez. Isso é, como os demais representantes já falaram, de uma oscilação do mercado internacional, de uma oscilação da refinaria, uma oscilação do biodiesel ou do etanol. Mas, infelizmente, a gente tem uma parcela muito pequena de postos bandeira branca”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Sobre os 15 dias em que teve esse aumento, vocês não tiveram aumento nesse período?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “A venda para o bandeira branca oscila. Geralmente, você inicia a semana dentro desse reajuste do anidro e o mercado bandeira branca, como os demais mencionaram, é feroz. Todos os dias o revendedor pede um desconto, então há oscilações de um, dois centavos, mas uma oscilação próxima a trinta, quarenta centavos, não existiu por parte da distribuidora”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Boa tarde. O senhor também está representando as demais distribuidoras?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Não, eu sou representante da distribuidora Petrobahia. Dr. Gaspar representa também a Petrobahia, nosso advogado”. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Só contextualizando, a gente só deixou registrado que o advogado Edgley entregou aqui o ofício, que eu estou lendo ainda, da Petronac e da FAN. Elas não compareceram. Entregaram o documento aqui, que as pessoas técnicas deles não poderiam comparecer. Aí, a gente convidou a Petrobahia. Como ele já esclareceu, ele tem em torno de cinco postos, todos eles de bandeira branca”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Só para destacar, o bandeira branca não tem exclusividade, então ele pode comprar de qualquer distribuidora, a



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

qualquer dia. Então, isso é que acirra a concorrência e que torna o mercado bem transparente, dentro do processo. Ele pode cotar com 10, 20, 30 e escolher de quem deseja comprar naquele dia”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “No caso, o bandeirado fica refém daquela distribuição daquela bandeira”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Ele tem um contrato de imagem e de exclusividade com aquela bandeira”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Diante desse cenário, eu até ouvi, que o senhor já começou bem esclarecedor, já disse que, nesse período, não houve um repasse de aumento que justifique esse aumento no combustível de quarenta centavos. Isso eu estou falando da bomba. Mas eu gostaria de perguntar ao senhor quantas vezes, nos últimos 12 meses, a distribuidora alterou o preço na venda para postos. E, se tem uma justificativa, caso isso tenha acontecido, qual foi?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Quase que diariamente há reajustes por essa prática de venda aberta. Então, só para exemplificar, hoje eu formo um preço de cinco e vinte (R\$ 5,20). Como tem uma superoferta, ou seja, o mercado tem uma oferta, uma concorrência feroz entre as distribuidoras, amanhã, para eu vender para aquele cliente que não tem exclusividade, ou eu vou baixar um, dois centavos, ou não vou vender, porque meu concorrente vai querer sentar naquela cadeira. Então, essa guerra é acirrada, até chegar a prejuízos, como a grande maioria das distribuidoras, nos últimos anos, vem tendo bastante prejuízo, quer seja pela infraestrutura de João Pessoa, de Cabedelo, quer seja por questões estruturais do país. Você tem uma concorrência acirrada e isso faz com que as variações de preço aconteçam quase que diariamente. É muito certo: quando você tem a variação, na segunda-feira, do hidratado, na sexta-feira, o preço já é outro, na quarta-feira, porque você tem compromissos que a distribuidora tem com a refinaria, de que ela tem que tirar aquela cota, senão, paga sete centavos de multa, paga uma *demurrage* no navio. Então, se eu acertei com a refinaria minha cota mensal, ou até trimestral, eu tenho que tirar, porque, senão, eu pago uma multa. Então, isso vai acirrar a concorrência entre as distribuidoras, que gera esses descontos e negociações com os revendedores durante a semana, o mês, e variações constantes”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Bom dia, Márcio, obrigado pela sua presença aqui. Queria perguntar se a Petrobahia tem conhecimento de alguma distribuidora, das que fornecem combustível para João Pessoa, para o estado da Paraíba, que alguma delas tenha vínculo ou exista sociedade com donos de postos de gasolina. Se tem algum dono de posto de gasolina que tem sociedade, ou proprietário de alguma distribuidora, ou se alguma distribuidora é proprietária ou tem seus sócios proprietários também de postos em João Pessoa?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Eu desconheço. E, de forma regulatória, isso é vedado perante a ANP. Mas eu desconheço qualquer vínculo”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “A gente sabe que, quando eles querem fazer, não usam o nome próprio, não é? Usam os meios para conseguir. Eu perguntei para saber, formalmente, registrar se existe essa informação. Mas, a gente já está em processo de investigação com a inteligência da Polícia Civil. Quais são as fontes de entrada de combustível, hoje, em João Pessoa? Elas vêm só via porto, através do carregamento marítimo, ou vêm através de condução terrestre também?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “O produto puro, ele vem, o S500 e a gasolina, via cabotagem, essencialmente, mas você também tem do Porto de Suape, em Pernambuco, a vinda do S10, rodoviário, e parte do complemento da gasolina. Como o colega comentou, você tem duas janelas que a Petrobras atende aqui do navio, e esse navio pode atrasar. Em caso de atraso, para evitar



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

desabastecimento, você pode trazer produto da refinaria da Bahia, pode trazer produto de Pernambuco, e o fluxo de biocombustível, que é o anidro hidratado e o B100, ele vem rodoviário, para fazer a mistura nos tanques de armazenamento. Então, é um fluxo complexo. Eu acho que tem um trabalho árduo da distribuidora para atender o consumidor final, é uma logística, tem riscos ambientais, riscos de desvio. A gente vem na estrada, são vários riscos. O volume movimentado por essas distribuidoras é um volume elevado e que busca, eu acho que é o fator principal, atender ao mercado de forma a servir à sociedade”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Eu vejo que essa padronização do fornecimento segue desde 2022. Inclusive, tem um depoimento aqui de uma distribuidora. Ela recebia o carregamento sempre dia 8 de março e 27 de março; 8 de abril e 27 de abril, que é justamente essa janela de 15 em 15 dias. Então, vê-se que a padronização do fornecimento do combustível segue essa logística desde 2022. E a pergunta, que eu também fiz para as outras distribuidoras: vocês também trabalham com uma margem de percentual, ou no preço médio, ou vocês trabalham com um percentual de lucro em cima do metro cúbico de combustível?”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “A Petrobahia utiliza uma política [inaudível] que estabelece o preço médio, como ela era [inaudível], é muito vinculado ao preço médio, e tentando rentabilizar os custos fixos da companhia. Mas, assim, tem desafios. A gente tem obrigações contratuais perante o prestador do porto, que determina que a gente tem que dar cinco giros naquela infraestrutura e tal. E essas obrigações, pelo menos para a Petrobahia, têm penalidades, e penalidades duras. A Petrobahia, nos últimos seis meses, pagou dez centavos adicionais por litro, por não performar em virtude de questões estruturais de fornecimento da Petrobras. Então, as responsabilidades da distribuidora perante a refinaria e a Petrobras são elevadas, sem nenhum vínculo contratual para o mercado bandeira branca. Então, isso penaliza demais as distribuidoras”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, Márcio, você, com mais experiência, inclusive, mais *expertise* do que a gente nessa questão de distribuição, que você faz parte desse mercado, como você encara o preço de um combustível vendido dentro de uma capital, sei que não é responsabilidade de vocês o preço que o posto de gasolina vende, mas quero saber o preço que esse combustível chega, qual combustível chega mais barato ao posto: aquele que é pego através da fonte de Cabedelo, com transporte curto, que sai da distribuidora de Cabedelo, da fonte, do tanque, ou aquele que vem via rodoviária, aquele que sai lá do Porto de Suape, dentro de um caminhão, e chega naqueles postos que são mais afastados, inclusive, dentro de outros municípios, ou nas BRs que interligam esses municípios? Que essa é uma equação que a gente não consegue entender. Se o frete é o mesmo, ele coloca o mesmo, mas se eu saio de Cabedelo, por exemplo, para Manaíra, eu tenho um custo; se eu saio de Cabedelo para Alhandra, eu tenho outro custo; e se eu saio de Suape para Cajá eu também tenho outro custo, então eu queria saber se existe uma diferenciação e a possibilidade de algum combustível sair mais caro quando há essa diferenciação no frete da chegada do combustível no posto”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Esse é um ponto e uma pergunta bastante interessantes. A Petrobahia tem transporte próprio. Então, a Petrobahia tem um gerente de segurança, tem um superintendente, tem licenças ambientais, tem seguro ambiental, tem uma frota monitorada, e a gente concorre com todo esse custo e toda essa estrutura de uma transportadora de 30 anos, que tem uma responsabilidade ambiental e social, com transportador autônomo ou com dono de posto que tem o próprio caminhão, que, às vezes, ele mesmo dirige.



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

Então, essa diferença de estrutura e de responsabilidade de investimento faz com que, às vezes, o frete tenha uma competição, em alguns momentos, até desleal, porque é o transportador autônomo que não tem folga, que não paga o INSS. Então, causa algumas diferenças nessa formação do preço”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, por exemplo, se eu sou o dono de um posto de gasolina, ali em Riachão ou em Cajá, que eu tenho um caminhão tanque de propriedade minha, eu posso fazer esse traslado, eu posso muito bem ir lá em Suape comprar esse combustível e voltar para vender ele no meu posto. Do mesmo modo, o dono de posto aqui em João Pessoa, eu posso ter ou alugar um caminhão tanque; ao invés de pegar na distribuidora em Cabedelo, eu posso comprar mais barato em Suape. Subentende-se, pela lógica, que em Suape seria mais barato o fornecimento desse metro cúbico”. **O Sr. Márcio Sales** disse: “Perfeito. Essa diferença dá em torno de três a oito centavos no frete, que vai impactar no custo e na formação do preço do destinatário. Para vocês terem um exemplo: a Petrobahia, da Bahia, vende produto para o Ceará, já vendeu para o Rio de Janeiro, a depender da formação do preço do frete. O Ceará é um mercado que é escasso, que ele captura em Guamaré, em Suape, no Maranhão, e todo dono de posto, hoje, faz conta do seu frete, do seu caminhão e da logística”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Então, é mais um fator para a gente colocar nessa questão da precificação. Se tem donos de postos de combustíveis que estão fazendo esse tipo de conduta, estão indo buscar o combustível lá em Suape, e esse combustível está saindo mais barato, a gente não está vendo essa variação na bomba, aqui em João Pessoa. E se, por acaso, esse mesmo fornecimento, que é do posto de combustível dentro de João Pessoa, está sendo levado para um posto lá em Cajá, lá em Riachão, por que lá tem a variação? A gente viu aqui, e foi comprovado, postos de gasolina na saída da cidade vendendo combustível quase cinquenta centavos mais barato do que dentro de João Pessoa. Então, estou fazendo esses comentários, não é nem pergunta, para esclarecer para a sociedade que a gente está atrás dessas respostas, que isso precisa ser trazido à tona. Se existem tantas variáveis desde a distribuidora até chegar no posto, variáveis na precificação, que variam de dois, três centavos até oito centavos no preço do litro do combustível por conta do frete, e a gente não consegue ver essa variação no preço do combustível na bomba, a sociedade não tem acesso a essa variação, já que existem tantas variações na compra do combustível, então a gente tem que entender que está tendo flexibilidade e concorrência severa e canibal por parte das distribuidoras, mas essa concorrência não reflete nos preços de combustíveis que a sociedade e os consumidores estão tendo acesso na bomba de combustível dos postos”. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Dr. Edgley, as distribuidoras que o senhor está representando, elas distribuem para quantos postos aqui em João Pessoa?”. **O Sr. Edgley Bezerra** respondeu a pergunta da vereadora Jailma Carvalho fora do microfone, o que tornou impossível registrar suas palavras. **O Sr. vereador Fábio Lopes** disse: “Só fazer um esclarecimento no documento que ele entregou aqui. A Petronac é a 11ª posição, representando 2,74% da distribuição e a Fan é 1%”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Só fazer o encaminhamento em mesa. Pedir, eu já solicitei que seja enviado para os e-mails essa quantificação dos postos. Eu pediria o favor que a gente não enviasse em porcentagem do mercado, mas em quantitativos em João Pessoa. Santa Rita, Cabedelo não interessam pra gente porque a CPI é municipal. Nossa jurisdição é João Pessoa. Então as quantidades mesmo, o quantitativo de postos de gasolina



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

independentemente da bandeira, se são bandeirados ou bandeira branca. Então eu queria encaminhar aqui aos pares um ofício em mesa, que face as ausências registradas da maioria das distribuidoras e o não atendimento aos convites enviados para comparecerem na presente reunião, aliado aos esclarecimentos prestados durante essa audiência, entendemos a necessidade de requerer e aprovar o envio da convocação mediante ofício das demais distribuidoras, em especial as distribuidoras de combustíveis Ipiranga, Vibra Energia e Raizen, que dispõem da maior participação do mercado de combustíveis de João Pessoa. Então, oficialmente, por não responderem aos nossos convites, eu convoco e ofício a mesa para que a gente transforme esse convite em convocação. Lembrando que isso aqui é uma Comissão Parlamentar de Inquérito municipal. Se não forem atendidas as convocações, serão solicitadas às instituições competentes criadas para isso, Polícia Civil, Ministério Público, a gente comunica para que seja transformado numa condução coercitiva. Então, se não responde a um convite, se não responde a uma convocação, a gente vai usar as ferramentas institucionais necessárias para que essas pessoas se façam aqui presentes”.

O Sr. Presidente Mikika Leitão colocou o requerimento do Sr. vereador Tarcísio Jardim em discussão. **A Sr.^a vereadora Jailma Carvalho** disse: “Era exatamente isso, nosso relator. Ressaltar a importância e agradecer o compromisso das distribuidoras que estiveram aqui presentes, mostra a responsabilidade e a transparência também não só com a CPI, mas com a cidade de João Pessoa. Dizer, Presidente, e ao nosso relator, nosso secretário, que eu acredito que essa, de fato, é a forma. A gente mandou o convite. Hoje, nós ouvimos aqui 30 representantes de distribuidoras, 39 postos aqui de João Pessoa. Nós temos 179, eu acredito, na totalidade. Então, a gente não conseguiu ouvir, fazendo o convite, nem 50% das distribuidoras, mas dizer que nós estamos atentos e vigilantes. Sabemos reconhecer também e aqui a gente deixa registrado também com vocês, agradecemos o compromisso, porque até quando a gente fornece e a gente diz que o combustível entra como serviço essencial, isso mostra também que a gente precisa ter a responsabilidade e a transparência, principalmente com as pessoas. Também é uma questão de respeito. Então, vamos seguir firmes, dessa forma a gente vai trazer de fato respostas para população. Eu acredito que um resumo geral aqui, dizendo o que foi tratado com as distribuidoras, o problema desse aumento não está nas distribuidoras. Acho que o saldo do dia aqui traz esse relato diante do que foi exposto. Podem contar conosco aí reforçando o ofício e o requerimento de extrema importância”. **O Sr. Presidente Mikika Leitão** disse: “Só para dizer que os boatos na rua é de que o dono de posto passa a culpa para as distribuidoras e a distribuidora passa a culpa para o dono de posto”. **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “A terceirização da culpabilidade, ela acontece sempre, quando você é pego e quando você não é pego. Já vi muito isso dentro da delegacia, inclusive, dizer que ‘não, ah, não, não sabia não, não fui eu não’. Já escutei muito isso. Então, eu queria apenas, Presidente, agradecer em nome da comissão a presença da ALE, da Setta, da Petrobahia, da Larco, da Petronac, e a Fan que justificou. Fan, ela justificou, mas vou deixar o alerta. A justificativa da não presença de hoje já se transforma automaticamente no convite para a próxima sessão, onde as ausentes serão convocadas. Então, obrigado por comparecerem, pela presteza, pela paciência. A gente, às vezes, é convocada para uma CPI, acha que aqui alguém está querendo



Estado da Paraíba
Câmara Municipal de João Pessoa
Casa Napoleão Laureano
NÚCLEO DE REDAÇÃO DE ATAS

algo. Isso aqui não é cabo de guerra, não é cavalo de batalha. A gente quer trazer apenas a resposta para a sociedade que nos pressiona todo dia. E agradecer em nome da Comissão, da sociedade de João Pessoa pelo comparecimento, esclarecimento e o envio dos documentos para o e-mail. Isso mostra apenas lisura, compromisso e transparência que vocês não têm nada para esconder. Não que eu esteja dizendo que os outros têm. Vamos ver isso e vamos fechar esse ciclo quando esses grandes responsáveis pela maior fatia dessa distribuição e desse fornecimento estejam aqui presentes pra gente conversar. Mandar documento e mandar notas fiscais não é igual ao olho a olho. A linguagem corporal e ver o comportamento de cada ser humano quando ele é inquirido e ele é perguntado, isso influencia muito no processo investigativo. Eu posso falar porque sou, além de vereador, sou investigador de polícia e o olho a olho, o comportamento, a linguagem corporal de cada pessoa que está sendo inquirida fala muito e diz muito a respeito do que ele está ali falando”. **O Sr. Presidente Mikika Leitão** disse: “Senhor relator, eu queria sugerir a dispensa da distribuidora Fan, que ela mandou aí a sua justificativa e a Petronac vai mandar os documentos pelo e-mail.” **O Sr. vereador Tarcísio Jardim** disse: “Isso baseado no caso que a larga responsabilidade é da outras, a Ipiranga, Vibra Energia e Raizen. Então, a gente concentra a convocação para essas três, porque são as grandes responsáveis. Eu acho que praticamente aí todo o restante de fornecimento de combustíveis que não é abrangido pelas que aqui estavam hoje. Concordo”.

Ao final desta sessão, o **Sr. Presidente, vereador Mikika Leitão**, colocou o requerimento apresentado pelo relator em votação e foi aprovado. Agradeceu a presença e a consideração dos que atenderam o convite para prestar informações e nada mais havendo a tratar, às 12h37, declarou encerrada a presente sessão”.

Esta ata foi elaborada pelo Núcleo de Redação de Atas da Casa com base nos registros dos discursos proferidos, em arquivos de áudio e vídeo, em documentos e em reprografias remetidos ao Núcleo.

Sala das Sessões da Câmara Municipal de João Pessoa, aos 15 dias do mês de outubro de 2025.

Vereador Ives Rocha Leitão – Mikika Leitão (REPUBLICANOS)
PRESIDENTE