



Sindicato do Comércio
Varejista de Derivados
de Petróleo no Estado
de Minas Gerais

Fechamento autorizado
Pode ser aberto pela ECT

minaspetro



Elétricos aceleram em Minas

Revenda de combustíveis deve estar atenta para as oportunidades de negócio geradas pelas vendas de veículos elétricos e híbridos

Página 16



O SEU NEGÓCIO MERECE UMA **PARCERIA FORTE**



É ter a certeza de que seu posto conta com **combustíveis de qualidade, parceria de confiança e soluções que impulsionam o seu negócio.** Na ALE Combustíveis, trabalhamos todos os dias para levar inovação e excelência a revendedores de todo o Brasil.

Quer mais para o seu posto?

Acesse o QR code abaixo e descubra como podemos crescer juntos.



Elétrico e postos: podemos construir um mercado?

Estamos sendo testemunhas da transição da matriz energética do planeta, inclusive como protagonistas, já que vendemos energia para carros há décadas. E, como em toda mudança gradativa, é preciso ter cautela para as análises e a tomada de decisões estratégicas em prol do negócio.

Quando me perguntam se vou colocar um carregador em meu posto, minha resposta é: não sei, é preciso saber se isso vai virar um mercado. Quando digo "mercado", me refiro ao conceito da palavra: há uma demanda de um público, há um produto ou um serviço e há a oferta do produto/serviço para suprir a demanda. Portanto, pergunto: o abastecimento de carro elétrico vai virar um mercado? Vai virar algo lucrativo para os postos? Convido o colega revendedor a fazer sua reflexão.

Sendo mercado ou não, os veículos elétricos estão nas ruas, o mercado de carros elétricos está aquecido, o que gera mais dúvidas do que certezas. O preço dos carregadores rápidos vai baixar? O Brasil terá uma infraestrutura nas rodovias para assegurar a autonomia dos carros? Os postos serão vistos como pontos de abastecimentos?

Tudo ainda é incipiente, mas o revendedor deve ficar atento. As companhias já estão abocanhando a parte delas, com programas específicos para a eletromobilidade e assédio aos postos por pontos estratégicos.

Desde o começo da gestão, fiz questão de desconstruir o tabu em torno do carro elétrico e propus sempre falar do assunto. O Minaspetro tem o dever de contribuir para o debate, reunindo informações isentas e de qualidade e fornecedores sérios para esclarecer o empresário.

Há 20 anos, meu pai tinha uma Revenda (ainda tem) e, se perguntassem a ele como seria um posto de combustível na década seguinte, acredito que ele teria uma resposta coerente com o cenário que se apresentou. Mas, se fizerem a mesma pergunta para mim, sobre daqui a dez anos, minha única certeza é que não será da mesma forma de agora.

Boa leitura!



Comunicação Minaspetro

Rafa Macedo
Presidente do Minaspetro

O Minaspetro tem o dever de contribuir para o debate, reunindo informações isentas e de qualidade e fornecedores sérios para esclarecer o empresário

DIRETORIA

Sindicato do Comércio Varejista de Derivados
de Petróleo no Estado de Minas Gerais

Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo no Estado de Minas Gerais

Sede: Rua Amoroso Costa, 144, Santa Lúcia
CEP 30350-570 - Belo Horizonte/MG
Tel.: (31) 2108-6500
Fax: (31) 2108-6547
0800-005-6500

Diretoria Minaspetro

Presidente:
Rafael Milagres Macedo Pereira
1º Vice-presidente:
Paulo Miranda Soares
2º Vice-presidente:
Ricardo Feres Lage
1º Secretário:
Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior
2º Secretário:
Artur Henrique Ferreira Pedrosa
1º Tesoureiro:
Fábio Vasconcelos Moreira
2º Tesoureiro:
Flávio Eduardo de Rezende

Diretores de Áreas Específicas

Diretor de Relações Trabalhistas:
Maurício da Silva Vieira
Diretor de Postos de Rodovias:
Pedro Moreira Guedes
Diretor de Postos Próprios de Distribuidoras:
Flávio Marcus Pereira Lara
Diretor de Relações Ambientais:
Felipe Campos Bretas

Diretores Regionais

Caratinga: Astúlio Tavares de Alcântara
Contagem: Leonardo Lemos Silveira
Divinópolis: Diogo Valadão dos Santos
Governador Valadares: Rubens Perim
Ipatinga: Marco Antônio Alves de Magalhães
João Monlevade: Thailor Benckman Fonseca
Teixeira
Juiz de Fora: Leonardo Assis Mascarenhas
Lavras: Marcos Abdo Simão
Montes Claros: Gildson Gonçalves Durlles
Paracatu: Daniel Almeida Kilson
Passos: Reinaldo Vaz Ribeiro
Patos de Minas: Moisés Elmo Pinheiro
Poços de Caldas: Renato Barbosa Mantovani
Filho
Pouso Alegre: Luiz Anselmo Rigotti
Sete Lagoas: Sérgio José do Carmo
Teófilo Otoni: Leandro Lorentz Larnego
Ubá: Walther Fagundes Lima
Uberaba: Ivan Biondi Dias
Uberlândia: Alexander Gervásio Neves
Varginha: Ronaldo Rezende

Conselho Fiscal

Membros Efetivos

Fernando Antônio de Azevedo Ramos
Humberto Carvalho Riepert
Fábio Ciroso Soares

Membros Suplentes

Wagner Carvalho Villanueva
Paulo Eduardo Rocha Machado
José Eustáquio Magalhães Elias

Diretores Adjuntos

Ademir Eger
Flávio Augusto Diniz Pereira
Bruno Henrique Leite Almeida Alves

Gerente Administrativa

Márcia Viviane Nascimento

Departamento Administrativo

Adriana Soares
Elcia Maria de Oliveira
Cibeline Carvalho
Luís Gomes Barbosa
Luciana Franca Martins
Poliana Gornides

Departamento de Expansão e Apóio ao Revendedor

João Márcio Ceyres
Júlio César Moraes
Marcelo Rocha Silva
Orlando França
Marcelo Silva
Rodrigo Loureiro Araújo
Jackson Pereira
Pedro Victor

Gerente Comercial

Ednis Costa Reis

Gerente Institucional/Marketing

Guilherme Barbosa

Departamento de Comunicação

Débora Comino
Natiele Eleutério Goodgod

Departamento Jurídico

Gerente Jurídico: Vagrinha Simões
Cível / Comercial
Arthur Villamil Martins
Flávia Lobato

Metrologia

Ana Violeta Guimarães
Simone Marçoni
Edino Antonio Carlos

Trabalhista

André Luis Filomano
Bruno Abreu Rajão
Fabianna Saade Malaquias
Luciana Reis
Rommel Fonseca

Tributário

BMM Advocacia Empresarial

Ambiental

Bernardo Souto
Ligia Macedo

Advogados Regionais

Governador Valadares: Natércia Pereira Barroso
Montes Claros: Hércules H. Costa Silva
Poços de Caldas: Matheus Siqueira de Alvarenga
Juiz de Fora: Moreira Braga e Neto Advogados
Associados
Uberlândia: Lira Pontes e Advogados Associados
Uberaba: Lira Pontes e Advogados Associados
Ipatinga: José Edécio Drumond Alves Advogados
Associados
Varginha: Eduardo Caselato Dantus
Divinópolis: Luciana Cristina Santos
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



minaspetro

EXPEDIENTE

- Comitê Editorial: Rafael Macedo, Ednis Reis, Márcia Viviane e Guilherme Barbosa
- Produção: Prefácio Comunicação • Jornalista responsável: Ana Luiza Putri (MG 05523 JP)
- Edição: Alexandre Magalhães • Redação: Frederico Gandra
- Projeto gráfico: Tércio Lemos • Diagramação: Daniel Paiva • Revisão: Letícia Putri
- Rua Dr. Sete Câmara, 75 • CEP: 30380-360 • Tel.: (31) 3292-8660 • www.prefaria.com.br
- Impressão: Paulinelli Serviços Gráficos
- As opiniões dos artigos assinados e as informações das notícias não são responsabilidade da Revista ou do Minaspetro.
- Para ser um anunciante, solicite uma proposta pelo telefone (31) 2108-6500 ou pelo e-mail ascom@minaspetro.com.br.
- Sede Minaspetro: (31) 2108-6500 e 0800-005-6500 (interior)

SUMÁRIO

16

Com alta nas vendas, mobilidade elétrica ganha força em Minas e sinaliza mudanças no setor

12

Conheça as atrações para a Sala de Gerentes do 18º do Congresso de Revendedores Minaspetro

14

Curso orienta revendedores sobre riscos e boas práticas no transporte de combustíveis

Seguro garantido! Minaspetro oferta nova proteção jurídica aos associados

6

Concorrência desleal: o que é proibido, como é punido e o que o revendedor precisa saber

8

Ação do Minaspetro busca crédito de PIS/Cofins para revendedores em MG

10

Giro jurídico dá sequência aos trabalhos em Patos de Minas, com atendimento exclusivo aos associados

12

Nova modalidade do seguro garantia preserva o fluxo de caixa das empresas durante uma disputa judicial



Menos burocracia, mais agilidade

Novo produto amplia segurança jurídica e fortalece a saúde financeira dos revendedores

Os postos de combustíveis de Minas Gerais agora contam com uma alternativa moderna, menos onerosa e sem burocracia para assegurar processos judiciais. O seguro garantia, novo produto lançado pelo Minaspetro em parceria com a Interweg, oferece uma solução eficiente para os associados, especialmente para as ações trabalhistas, proporcionando mais agilidade, proteção jurídica e preservação de caixa.

Trata-se de uma modalidade de seguro que substitui o tradicional depósito judicial em dinheiro exigido em processos trabalhistas, civis e fiscais, oferecendo aos revendedores a possibilidade de manter seu capital de giro livre, mantendo a segurança jurídica. “Esse lançamento é estratégico, pois oferece uma alternativa eficiente e economicamente sustentável para a gestão não só do contencioso, mas de qualquer operação da Revenda que exija a apresentação de uma garantia”, explica Mariana Lamounier, gestora Jurídica do Minaspetro.

Além de mais barato do que outras modalidades de garantia – como fianças bancárias e depósitos judiciais em espécie – o seguro garantia tem a vantagem da rapidez na contratação e

emissão digital. “É um processo simples, seguro juridicamente e que pode ser realizado em qualquer fase do processo trabalhista, inclusive na execução, desde que aceito pelo juiz”, detalha.

PRÊMIO SEGURO

A gestora esclarece que o prêmio do seguro é o valor pago pelo contratante à seguradora para obter a apólice, que formaliza o compromisso em garantir o pagamento de um valor determinado em caso de decisão judicial. “Ele geralmente é inferior aos custos de manter capital imobilizado ou de contratar uma fiança bancária, com impacto direto na saúde financeira da Revenda”.

A iniciativa avança na estratégia de apoio jurídico do Minaspetro, ampliando a proteção patrimonial e oferecendo mais previsibilidade na gestão de riscos, permitindo ao associado focar no que realmente importa em sua gestão. “O seguro garantia é amplamente aceito pela Justiça do Trabalho como instrumento válido para assegurar o juízo. Ele evita a imobilização de capital, permitindo que os postos direcionem recursos para operação e investimentos”, afirma Mariana Lamounier.

SUPORTE COMPLETO

A operação do seguro é realizada por meio da Interweg. A corretora atua de forma consultiva, desde a cotação até a apresentação da apólice judicial, oferecendo suporte completo e personalizado. "Há 10 anos, mantemos uma operação dedicada no Minaspetro para atender todos os ramos de seguros. Recentemente, passamos a oferecer também o seguro garantia, com foco especial nas áreas trabalhista, fiscal e tributária", explica Alexandre Mucida, CEO da Interweg.

Segundo ele, o serviço já está disponível por meio do setor jurídico do Minaspetro e poderá, em breve, ser acessado diretamente por uma plataforma on-line, que está em fase de estruturação. "Nosso objetivo é facilitar ainda mais o acesso dos associados a esse serviço, que já está disponível sem custo de gestão. A remuneração é paga pelas seguradoras parceiras", diz Mucida.

LIBERAÇÃO DE CAPITAL

O seguro pode ser utilizado, por exemplo, em situações de garantia recursal, liberando valores que antes ficariam bloqueados judicialmente e permitindo sua reintegração ao capital de giro da empresa. "Essa solução oferece uma alternativa eficiente e economicamente sustentável para a gestão do contencioso. Ao liberar recursos, o posto ganha capacidade de investimento e resiliência financeira", resume Mariana.

Caso o juiz determine um depósito judicial — como R\$ 10 mil, por exemplo —, é possível substituí-lo por uma apólice de seguro garantia. Com isso, o valor é desbloqueado e pode ser reintegrado ao caixa da empresa. "Esse limite pode variar conforme o perfil do CNPJ, sendo avaliado automaticamente pela plataforma, de forma semelhante ao funcionamento de um cheque especial. Essa facilidade representa um diferencial importante frente ao mercado", explica Mucida.

O CEO da Interweg destaca que a iniciativa tem foco especial nos associados do interior de Minas Gerais, onde o seguro garantia ainda é pouco difundido e raramente oferecido por corretoras locais, fortalecendo a segurança jurídica e financeira dos revendedores nessas regiões.

Além de ampliar o acesso à ferramenta, a parceria fortalece o compromisso do Minaspetro em oferecer produtos inovadores e com preços competitivos aos seus mais de 2 mil associados em todo o estado.

"É um convite para que os revendedores conheçam nosso trabalho de consultoria em seguros, agora com o seguro garantia, mas também nas demais áreas, como vida, patrimonial e transporte", conclui Mucida.

COMO CONTRATAR O SEGURO GARANTIA?



- ✓ A solicitação pode ser feita diretamente com o departamento jurídico do Minaspetro ou com o colaborador da Interweg que atua presencialmente na entidade.



- ✓ As cotações são realizadas internamente e enviadas conforme a demanda do associado.



- ✓ Uma plataforma on-line está em desenvolvimento para facilitar ainda mais o processo no futuro.



- ✓ O serviço não tem custo de gestão para o associado.



Concorrência indevida

Entenda as práticas ilegais no setor de combustível e como evitar problemas com o Cade e o Ministério Público

Setor de combustível é um dos mais visados pelo Cade, com longo histórico de punições

Freight

A revenda de combustíveis no Brasil enfrenta um grande desafio competitivo devido à natureza homogênea do produto, o que facilita a comparação entre os postos e torna o mercado vulnerável à formação de cartéis. A manipulação de preços e outras práticas anticoncorrenciais são crimes que podem resultar em severas punições legais, incluindo multas pesadas e sanções criminais. Esses atos colocam em risco não apenas a reputação, mas também o futuro das empresas envolvidas.

Para entender como esses ilícitos operam e quais devem ser as medidas preventivas adotadas, a Revista Minaspetro entrevistou Arthur Villamil, advogado especializado em Direito Concorrencial e parceiro do Minaspetro há 15 anos.

O QUE SÃO ILÍCITOS CONCORRENCIAIS?

Os chamados ilícitos concorrenciais são infrações à ordem econômica, ou seja, práticas que comprometem a livre concorrência e a livre iniciativa no mercado. Elas podem ser administrativas, com base na Lei nº 12.529/2011, que trata das ações do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), ou criminais, conforme a Lei nº 18.137/1990, que define os crimes contra a ordem econômica e o sistema financeiro. Entre as práticas mais conhecidas estão o cartel, a venda casada, o preço predatório, a discriminação de adquirentes e a criação de barreiras à entrada de novos concorrentes.

CARTEL NO SETOR DE COMBUSTÍVEIS É UMA PREOCUPAÇÃO?

Sim, pois se configura uma infração grave à ordem econômica. Um cartel pode envolver não apenas o controle de preços, mas também a limitação da produção, a divisão de mercado ou até os acordos para

frear inovações tecnológicas. No caso dos combustíveis, a forma mais comum de cartel é a combinação de preços entre postos, que pode ocorrer, por exemplo, quando revendedores de uma mesma região acertam valores semelhantes ou alternam preços de forma coordenada ao longo da semana. Isso elimina ou mitiga a livre concorrência. O consumidor é sensível ao preço, e a lógica é simples: se um posto está mais barato, o cliente vai preferi-lo. Conversar sobre preços ou custos com os concorrentes é uma conduta que pode ser interpretada como uma tentativa de manipulação do mercado, mesmo sem a intenção de cometer um ilícito. A prática é relativamente comum no setor de combustíveis, um dos mais visados pelo Cade, que já condenou diversos esquemas ilegais no segmento — incluindo casos em Belo Horizonte, em 2008 e 2015.

COMO EVITAR PROBLEMAS COM O CADE?

Primeiramente, a formação de preço deve ser uma estratégia única de cada revendedor. Não é permitido discutir preços com os concorrentes. Isso é fundamental para garantir que não haja troca de informações que possam prejudicar a livre concorrência. Outra medida é manter informações como o custo de aquisição do combustível com a distribuidora como dado sigiloso, que não deve ser compartilhado com concorrentes, sob risco de caracterizar troca de informações sensíveis, prática vedada pelo direito concorrencial.

COMO O MINASPETRO ATUA PARA PREVENIR INFRAÇÕES CONCORRENCIAIS?

O Minaspetro desenvolve um trabalho contínuo de orientação, prevenção e educação voltado aos revendedores. Há um programa de compliance concorrencial, que define regras de conduta claras para os sindicatos e seus associados, indicando

práticas que devem ser evitadas. E há um trabalho de capacitação e repasse de conteúdo informativo, com realização de palestras, treinamentos e artigos técnicos que explicam o que caracteriza um cartel e outras práticas anticoncorrenciais.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE PARALELISMO DE PREÇOS E CARTEL?

É importante lembrar que, por ser um mercado de produto padronizado e com preços facilmente comparáveis, é natural que os valores nos postos se aproximem. O que os consumidores podem perceber como cartel, na realidade, pode ser apenas um paralelismo de preços. Isso ocorre quando os postos, com margens de lucro muito pequenas, acabam fixando preços semelhantes de forma espontânea, devido às limitações da competição e aos custos compartilhados.

CONCENTRAÇÃO DE MERCADO É CRIME?

Ter poucas empresas atuando em um mercado — o que caracteriza um oligopólio — não é, por si só, ilegal, da mesma forma que o monopólio, quando obtido naturalmente, sem fraude ou combinação entre concorrentes. Uma cidade pode ter várias redes de postos de combustível e não haver cartel algum — como também pode não haver nenhuma rede e, ainda assim, existir uma combinação ilegal de preços entre os postos.

O que diferencia o cartel das demais formas de organização do mercado é a existência de um acordo prévio e deliberado entre concorrentes. Nesse contexto, mercados mais concentrados tendem a ser mais vulneráveis à formação de cartéis: quanto menor o número de participantes, mais fácil é coordenar um acordo. Em mercados pulverizados, com dezenas de postos independentes, a articulação de práticas ilegais se torna mais difícil. Já em cenários em que três grandes redes concentram a maior parte das vendas, a possibilidade de combinação se torna mais viável.



Arthur Villamil, doutor em Direito da Concorrência, percorreu Minas Gerais com o Minaspetro para orientar revendedores sobre como evitar ilícitos que podem comprometer o futuro do negócio

COMO OCORREM AS INVESTIGAÇÕES E QUAIS OS CANAIS DE DENÚNCIA?

As condutas anticoncorrenciais são investigadas pelo Cade e pelo Ministério Público, que atuam de forma articulada. A investigação pode ocorrer por meio de denúncias, delações premiadas, operações de busca e apreensão, interceptações telefônicas, análise de documentos e dados de mercado.

As sanções previstas na Lei nº 12.529/2011 incluem multas que podem chegar a 20% do faturamento bruto da empresa no exercício anterior à instauração do processo, além de proibição de contratar com o poder público, dissolução da empresa e responsabilização criminal dos envolvidos, com pena de até 12 anos de prisão. Também podem ser instauradas ações de ressarcimento aos consumidores, visando compensar o sobrepreço pago devido à prática de cartel.

Qualquer pessoa pode denunciar práticas suspeitas de infração à ordem econômica, de forma anônima ou identificada, pelo Sistema de Denúncia disponível no site do Cade (www.gov.br/cade). O canal é seguro e garante sigilo das informações.

COMO CADE E MINISTÉRIO PÚBLICO MONITORAM O SETOR DE COMBUSTÍVEIS?

Devido ao alto número de denúncias de cartel no setor de combustíveis — muitas delas improcedentes por confundirem o simples paralelismo de preços com cartel — o Cade e a ANP criaram o Centro de Detecção de Cartéis. O objetivo é filtrar e analisar tecnicamente os casos, identificando se há indícios reais antes da abertura de uma investigação formal.

Na prática, dois elementos são fundamentais na análise: indício econômico e prova de combinação. No primeiro, a ANP calcula o chamado coeficiente de dispersão de preços em um mercado local. Se os preços estiverem muito próximos entre os concorrentes, de forma sistemática, isso pode indicar um comportamento coordenado. No segundo, o Cade não abre investigação apenas com base em preços parecidos. É necessário haver provas materiais de que houve acordo entre concorrentes, que podem incluir escutas telefônicas, mensagens, e-mails, documentos apreendidos ou colaborações premiadas.



Resultado promissor

Revendedores estão otimistas com a decisão antecipada pelo direito ao crédito de PIS/Cofins sobre a compra de diesel

A disputa judicial pelo direito ao crédito de PIS/Cofins sobre a compra de diesel entre 11 de março e 15 de agosto de 2022 segue movimentando o setor. Há ações coletivas em tramitação, movidas pelo Minaspetro em seis regiões mineiras. Em cinco delas, os tribunais já se posicionaram de forma favorável aos associados obterem o benefício tributário. Ainda assim, a União apresentou embargos de declaração, recurso que precisa ser julgado antes da decisão final.

A exceção é Belo Horizonte. Na capital, os postos já estão utilizando o crédito de forma prática, graças a uma decisão que transitou em julgado rapidamente, sem avanço a instâncias superiores — um desfecho incomum no cenário tributário.

"O caso de Belo Horizonte foi uma exceção à regra. Por ter se encerrado antes das demais e ter representado um impacto econômico relevante para os postos da capital, acabou chamando a atenção da União. A partir daí, os demais processos passaram a ser acompanhados mais de perto, com a apresentação de recursos para evitar que tivessem um desfecho tão rápido e favorável", explica Bruno Tourino, advogado do Jurídico Tributário do Minaspetro.

Com o desfecho favorável na capital, cresce a expectativa em torno dos recursos ainda pendentes nas demais regiões do estado. Enquanto isso, os postos acompanham com cautela a possibilidade de aproveitamento dos créditos tributários. A seguir, entenda todo o panorama por trás dessa disputa, que já se arrasta na Justiça há anos.

COMO SURTIU A DISCUSSÃO?

O impasse nasceu da Lei Complementar 192/2022, que reduziu a zero a alíquota de PIS/Cofins sobre o diesel para conter alta dos preços e a ameaça de greve dos caminhoneiros. Porém, a norma manteve o direito ao crédito tributário mesmo com a alíquota zerada, abrindo margem para a judicialização.

Uma nova medida provisória corrigiu esse ponto, mas, como a mudança só entrou em vigor após os 90 dias previstos pela regra da noventena, surgiu a chamada "janela de crédito" entre março e agosto de 2022. Essa situação gerou um crédito temporário que contrariou a regra geral da monofasia, que impede geralmente o crédito sobre o diesel.

Isso significa que, em condições normais, o ICMS

sobre esse tipo de produto é recolhido apenas pelo importador ou fabricante, não incidindo nas etapas seguintes da cadeia de comercialização. O objetivo do regime monofásico é simplificar a tributação e reduzir os custos administrativos.

POR QUE ESSE CRÉDITO É IMPORTANTE?

De forma geral, os postos de combustíveis pagam os impostos de PIS e Cofins de duas maneiras, dependendo do tipo de tributação que escolheram. Quem está no regime de lucro real segue a regra da não cumulatividade: isso significa que pode usar créditos gerados na compra de produtos e serviços para abater parte dos tributos que teria que pagar. Já quem opta pelo lucro presumido segue a sistemática cumulativa, sem direito a esses abatimentos.

O regime de não cumulatividade permite o abatimento de 9,25% sobre as aquisições de diesel e uma redução importante na sua carga tributária. "Isso representa quase 10% do valor gasto em combustível no período. Para um posto pequeno, que comprou R\$ 100 mil em diesel, o crédito pode chegar a R\$ 9.250,00", exemplifica Bruno Tourino.

"As cortes superiores têm analisado muito o impacto econômico nos cofres públicos, o que pode influenciar o julgamento. Não é uma visão pessimista, mas a chance de sucesso no STF ou STJ é de 50%-50%"

Bruno Tourino
Advogado do Minaspetro

"No caso específico, o posto teria cerca de R\$ 10 mil de crédito para os meses de março, abril, maio, junho e julho, somando um total de R\$ 50 mil", completa o advogado da Minaspetro.

COMO USAR OS CRÉDITOS?

Com a decisão finalizada, os postos poderão habilitar o crédito na Receita Federal e usá-lo para quitar tributos federais como IRPJ, CSLL, PIS/

Cofins e INSS. O valor é compensado diretamente na contabilidade das empresas, reduzindo significativamente os encargos mensais.

"Em resumo, o posto, em vez de pagar as DARFs (documentos de arrecadação que a contabilidade emite todo mês), vai apenas receber a informação de que pode ser compensado em determinado valor. Então, encerrada a ação, a própria contabilidade dos revendedores fará essa compensação".

STATUS DOS PROCESSOS EM CADA UMA DAS DELEGACIAS FISCAIS



Decisões favoráveis no TRF-6, mas aguardando julgamento dos embargos de declaração apresentados pela União.



Decisão parcialmente favorável, também com embargos pendentes.



O Departamento Jurídico da Minaspetro segue acompanhando o andamento dessas ações e está à disposição para esclarecer qualquer dúvida dos associados.

AINDA CABEM RECURSOS

Em caso de vitória da Minaspetro na segunda instância, a União ainda poderá recorrer aos tribunais superiores — Superior Tribunal de Justiça (STJ) ou Supremo Tribunal Federal (STF) — o que pode adiar o desfecho do processo, sem um prazo definido.

Mais eficiência, menos poluição.

**Precisou de Arla 32?
Então ligue e
garanta a máxima
qualidade.**

**0800 3232 032
031 97118.3838**



Tradição e qualidade que você já conhece e confia.

arla 32 **lubrivila**



O presidente do Minaspetro, Rafa Macedo, participou do Giro Jurídico em Patos de Minas, no dia 29 de abril

Estreia no Triângulo

Primeiro evento do Giro Jurídico em 2025 tem sucesso de público em Uberlândia e Patos de Minas

O mês de abril ficou marcado pelo primeiro Giro Jurídico do ano de 2025 em cidades do Triângulo Mineiro. Uberlândia e Patos de Minas receberam os advogados do Minaspetro e ambos os eventos tiveram sucesso de público, com as salas cheias de revendedores em busca de mais conhecimento.

Rafa Macedo, presidente do Minaspetro, abriu os trabalhos. “Estamos falando aqui com vocês sobre tendências regulatórias que vão impactar o negócio. É uma oportunidade de o revendedor estar de olho também nos casos que geram mais autuações, para que ele possa corrigir possíveis problemas e evitar multas”, comentou.

Em Uberlândia, cerca de 40 empresários estiveram presentes e em Patos de Minas foram 35 revendedores. Davi Bittar, do Posto Xodó, em Uberlândia, esteve na reunião e apontou a importância de os especialistas estarem próximos do revendedor do interior. "Os advogados nos lembram de algumas questões a que devemos estar atentos. Muitas vezes estamos envolvidos na operação e nos esquecemos de alguma documentação importante."

Agir preventivamente. Este foi o recado de Mariana Lamounier, gerente jurídica do Minaspetro. Em um negócio de margens estreitas e alta competitividade, evitar dores de cabeça causadas por órgãos fiscalizadores pode ser determinante na sobrevivência do negócio.

ATUALIZAÇÕES NR-1

Em Uberlândia, a palestra que mais chamou a atenção foi a ministrada pela dupla Bernardo Souto, do Jurídico Ambiental, e Luciana Madeira, do Trabalhista. Eles fizeram um conteúdo voltado para a atualização da NR-1, que solicita aos empresários que monitorem os riscos psicossociais no ambiente de trabalho a partir do final de maio.

A obrigatoriedade preocupa os empresários, afinal, a Revenda já possui muitas obrigações e essa nova será monitorada pelo Ministério do Trabalho. "Ainda está muito no início, temos que ver exatamente o que será exigido. O MT ainda vai soltar uma cartilha com novas orientações e aí sim teremos uma visão mais assertiva do que precisa ser avaliado", disse Souto.

COLOQUE NA AGENDA*

2025

20 DE MAIO 14h VARGINHA	17 DE JUNHO 14h JUIZ DE FORA	08 DE JULHO 14h CURVELO
27/05 ou 03/06 14h MONTES CLAROS	25 DE JUNHO 14h GOV. VALADARES	22 DE JULHO 14h DIVINÓPOLIS

*AS DATAS
PODEM SER
ALTERADAS



Orientações para a liderança

18º Congresso terá novamente programação específica para líderes na Sala de Gerentes

A 18ª edição do Congresso de Revendedores Minaspetro promete ser a maior da história. A expectativa é reunir 3,5 mil participantes — o dobro do público de 2023 — nos dias 2 e 3 de outubro, no Expominas, em Belo Horizonte. A programação tem várias atrações confirmadas e um destaque será a Sala de Gerentes, com palestras e conteúdos voltados à liderança, desenvolvimento de equipes e performance no varejo de combustíveis.

Entre os nomes confirmados está Carolina Silva, especialista em neuroliderança, com a palestra "Desbloqueie o potencial dos seus colaboradores: a influência da neuroliderança na performance".

Com um conteúdo focado em como o cérebro humano processa informações e estímulos, Carolina irá apresentar estratégias práticas para que líderes possam engajar suas equipes, aumentar a retenção

de talentos e promover um ambiente de trabalho mais produtivo e saudável.

"A rotina desafiadora pode ser um dos maiores vilões no processo de formação de lideranças desenvolvidoras. Junto à dificuldade atual do mercado em manter os funcionários engajados, essa soma se torna ainda mais árdua". Segundo ela, durante as experiências com postos de combustíveis, pôde acompanhar de perto a importância do desenvolvimento de pessoas — em especial no recorte das lideranças — e como impactam diretamente no sucesso da estratégia de negócio. "Meu objetivo é fazer com que empresários e empresárias descubram e enxerguem a neuroliderança como aliada na estratégia de negócio. Afinal, uma liderança eficaz contribui para o sucesso da organização, impulsionando a produtividade, aumento de vendas, inovação e a retenção de talentos."



"Uma liderança eficaz contribui para o sucesso da organização, impulsionando a produtividade, o aumento de vendas, a inovação e a retenção de talentos"

Carolina Silva
Especialista em neuroliderança

ATRAÇÕES DE RENOME

Os palestrantes da Sala de Gerentes se somam às atrações já confirmadas no Congresso, como o ex-ministro Paulo Guedes, o economista e apresentador Pablo Spyer (Tourinho de Ouro), o especialista no modelo Disney World Claudio Vicente e o youtuber Primo Pobre. Um painel com CEOs das principais distribuidoras de combustíveis do Brasil também promete gerar debates relevantes.

A trilha de palestras e atividades será encerrada com um coquetel especial, ao som do grupo Sambô. Conhecido por misturar hits internacionais com ritmos brasileiros, o grupo promete animar os participantes em um momento de celebração, descontração e networking.

PALESTRANTES JÁ CONFIRMADOS NA SALA DE GERENTES



Especialista em Neuroliderança.

CAROLINA SILVA



Psicoterapeuta com formação em psicanálise, neuropsicanálise e Programação Neurolinguística (PNL).

MÁRCIO CAIXETA



Especialista em capacitação no varejo de combustíveis, com mais de 120 mil profissionais treinados em todo o Brasil.

MARCELO BORJA



Fundador da Ricardo Eletro e Grupo R1, com mais de 30 anos de experiência no mundo dos negócios e líder do movimento "Brasil de Quem Faz".

RICARDO NUNES

SERVIÇO

18ª edição do Congresso de Revendedores Minaspetro;



2 e 3 de outubro de 2025



Expominas – Av. Amazonas, 6200 –
Carneleira, Belo Horizonte (MG)

Realização: Minaspetro – Sindicato do Comércio Varejista de Derivados do Petróleo no Estado de Minas Gerais

Aguarde novas informações sobre inscrições nas redes da Minaspetro (@minaspetro) e no site oficial (www.minaspetro.com.br/)

O ano da virada?

Alta de 90% nas vendas de veículos elétricos em Minas mostra que tendência está se consolidando, mas ainda enfrenta obstáculos estruturais e culturais

A pesar de ainda apresentarem preços superiores aos dos carros convencionais, as vendas de veículos elétricos e híbridos em Minas Gerais dispararam, com crescimento de 90% no primeiro trimestre deste ano — quase o dobro da média nacional, de 46%, segundo a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE). Foram 4.271 emplacamentos no estado no período, liderados pela venda de veículos híbridos, 84%.

Belo Horizonte é o principal motor dessa expansão, respondendo por 62% das vendas estaduais e posicionando-se como a terceira cidade do Brasil em volume de emplacamentos, atrás de São Paulo e Brasília. E o movimento avança para o interior: Uberlândia, Juiz de Fora, Montes Claros e Uberaba responderam, juntas, por quase 14,4% das vendas em Minas.

O cenário em transformação no perfil da frota demanda a atenção dos revendedores de combustíveis. A expectativa de especialistas é de uma transição gradual para os modelos elétricos. Mas, estar atento às tendências e se preparar pode abrir novas possibilidades de negócio e garantir competitividade.

O CARRO ELÉTRICO SAIU DA 'BOLHA'?

A Revista Minaspetro conversou com Thiago Sugahara, vice-presidente da ABVE, sobre a tendência do mercado de mobilidade elétrica no Brasil. Ele aponta que, há cinco anos, os veículos eletrificados representavam apenas 1% do mercado nacional. Em 2025, o número subiu para mais de 8%, com maior oferta de modelos — incluindo veículos híbridos, híbridos plug-ins e 100% elétricos. "Até 2022, dois terços de todos os veículos eletrificados vendidos no Brasil eram híbridos — aqueles que combinam motor elétrico com motor a combustão e conseguem reduzir em cerca de 30% o consumo de combustível. A partir de 2023, os veículos plug-in — ou seja, os 100% elétricos e os híbridos que podem ser carregados na tomada — passaram a dominar o mercado, respondendo por cerca de 60% a 65% de participação no mercado", explica.

O cenário indica maior confiança na frota elétrica, que, segundo estimativas da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), pode dominar mais da metade do varejo brasileiro até 2030. Thiago Sugahara destaca que a tendência se justifica pelo fato de o motor elétrico ser muito mais eficiente, gerando economia para os motoristas. Segundo ele, o motor elétrico pode reduzir de 1/4 a 1/5 do gasto com um carro a combustão do mesmo tamanho e capacidade. "A energia elétrica é muito mais barata para rodar os mesmos quilômetros que você percorria com gasolina ou etanol", ressalta. Além disso, dados da ABVE apontam que 80% das recargas dos carros elétricos ainda são feitas em casa ou no trabalho, sem exigir grandes investimento em pontos para isso. Outro ponto favorável é a autonomia dos carros elétricos em quilômetros percorridos sem recarga, que tem crescido ano após ano, alcançando

Frota elétrica pode dominar metade do varejo brasileiro até 2030

até 400 km em alguns casos.

Em relação ao cenário de alta em Minas Gerais, ele aponta como fatores a crescente infraestrutura de energia solar e os incentivos para veículos eletrificados produzidos no estado, como a isenção do IPVA.

RECARGA ELÉTRICA

Uma das principais barreiras para o avanço da mobilidade elétrica no Brasil ainda é a infraestrutura de recarga. Atualmente, o Brasil conta com cerca de 15 mil pontos de recarga públicos e semipúblicos, segundo dados da ABVE. No entanto, quase metade deles (49,58%) está concentrada na região Sudeste. Em Belo Horizonte, por exemplo, são 1.154 pontos disponíveis.

Para entender como esse cenário tem se desenvolvido na prática, a revista ouviu Thiago Castilha, diretor de marketing da E-Wolf — fornecedora oficial de carregadores da BYD no Brasil, líder do segmento no país, com 32% de participação. Segundo ele, o crescimento na venda de veículos elétricos também se reflete no setor de recarga: a E-Wolf registrou faturamento 200% maior entre 2023 e 2024.

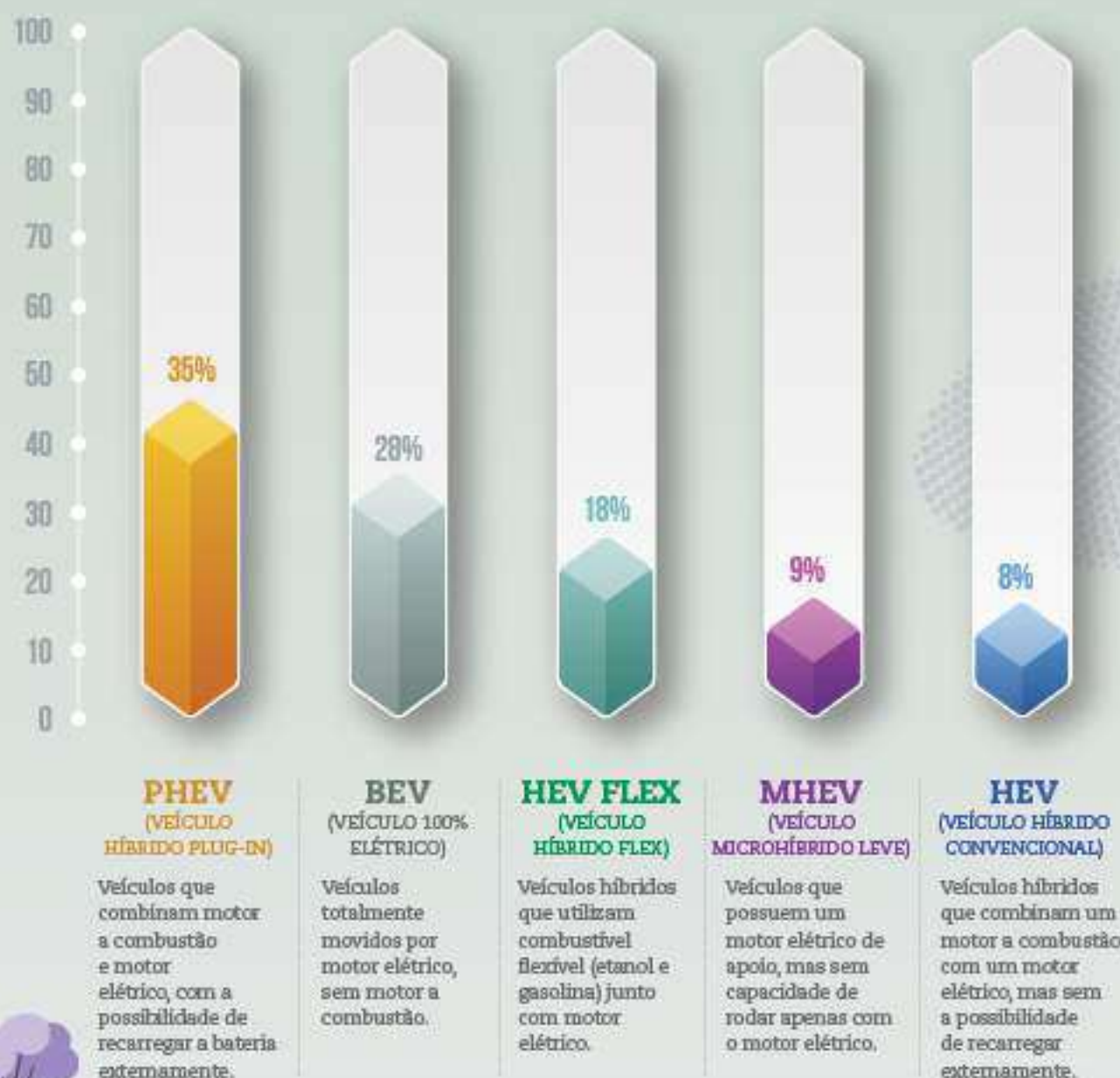
Apesar da necessidade de avanços na infraestrutura de interligação entre as cidades, Thiago Castilha avalia que o Brasil tem progredido na expansão da rede de recarga para veículos elétricos, com melhoria na infraestrutura de oferta de carregadores rápidos de alta potência. De acordo com dados da ABVE, tais equipamentos representavam 8% do total no ano passado e, em 2025, já correspondem a 13%.

No entanto, o especialista aponta que o maior desafio para a expansão do modelo elétrico é o próprio consumidor. "Muitas pessoas nem conhecem o produto, seja híbrido ou elétrico, e dizem que nunca vão usar, sem nem testar", comenta. Ele ressalta que o aumento expressivo nas vendas está relacionado à maior presença de grandes marcas, com atuação intensificada via investimentos em marketing e distribuição, além de campanhas promocionais agressivas e oferta de carregadores gratuitos. "A melhor propaganda é o carro circulando na rua", afirma.

O investimento inicial, ainda considerado um obstáculo por muitos, tem sido suavizado por incentivos das montadoras. No pós-venda, o custo também tende a ser mais baixo: "Você não precisa trocar óleo, filtro ou fluido. A manutenção é muito mais simples e econômica", explica.

No entanto, Thiago avalia que o custo financeiro é

MODELOS DE CARROS ELÉTRICOS DISPONÍVEIS NO MERCADO BRASILEIRO E % DE PARTICIPAÇÃO*



Fonte: ABVE, abril 2025

apenas um fator, sendo necessário avaliar a jornada do consumidor, considerando a compra e a adaptação ao novo modelo de uso. "Costumo dizer que o carro elétrico não é para todo mundo. Acredito muito no potencial desse modelo para ambientes urbanos. Para quem roda 40 ou 50 km por dia, a economia é grande e a experiência, confortável. Agora, quem viaja com frequência ou tem uma rotina mais imprevisível talvez

se encaixe melhor em um modelo híbrido", aponta.

Segundo ele, a experiência com o carro elétrico requer novos hábitos, como planejar o carregamento em casa ou no trabalho. Já na rua, o motorista depende de pontos de recarga, e depende cerca de 30 a 40 minutos no processo, o que exige paciência de quem está acostumado a encher o tanque em poucos minutos.

OPORTUNIDADES

Nesse contexto, Thiago Castilha acredita que o tempo gasto no carregamento pode representar uma oportunidade de negócio para postos de combustível: pode ser feita a oferta de serviços e conveniência enquanto o veículo recarrega. Ao permanecer no posto durante o tempo de carregamento, o cliente tende a consumir outros produtos e serviços", explica. Ele usa como exemplo o maior posto da Shell em Shenzhen, na China. O local concentra uma das maiores operações de carregadores elétricos do mundo, com mais de 250 carregadores rápidos, e onde cerca de 50% da receita vem da venda de café. "Enquanto o veículo carrega, o cliente aproveita para tomar um cafezinho", revela.

O CMO da e-Wolf também desmistifica a ideia de que os postos só podem cobrar pelo aluguel do espaço e não pela energia de recarga dos automóveis. "Isso já é realidade, pacificada e em grande escala. A Shell, por exemplo, já cobra pela venda do quilowatt", afirma. A regulamentação permite que postos de combustíveis integrem carregadores elétricos e monetizem esse serviço, criando uma linha de negócios. No entanto, há o alerta sobre os riscos de acordos mal estruturados. "Muitas vezes, o revendedor acaba alugando o espaço para empresas de recarga por um valor baixo. O empresário precisa

O tempo gasto no carregamento pode representar oportunidade de negócio para postos de combustível

ficar atento aos contratos, porque ele é responsável e, muitas vezes, o ônus acaba sendo maior do que o bônus", explica.

Thiago sugere que os postos considerem investir diretamente na infraestrutura de recarga, adquirindo carregadores de empresas idôneas e buscando fornecedores de software que atraiam mais clientes para o posto. "Ao contrário do que muitos pensam, o retorno financeiro pode ser mais vantajoso, afinal, ele mantém o controle do negócio e, em vez de depender de terceiros, pode explorar seu espaço de maneira mais rentável e estratégica", destaca.

Para ele, a mudança de mentalidade é fundamental neste processo de transição gradual para a mobilidade elétrica. "Aos poucos, o dono de posto começa a perceber que cada centímetro do seu negócio precisa ser explorado de forma estratégica. Afinal, os revendedores do país estão nas melhores esquinas do Brasil e precisam valorizar sua localização", comenta.

TRANSIÇÃO GRADUAL

Sobre o futuro da mobilidade elétrica no Brasil, Thiago Castilha acredita que 2025 ainda não será o "divisor de águas" para a transição. No entanto, será um ano marcado pelo aumento da oferta de veículos elétricos, com a chegada de novas marcas e consolidação de fábricas no Brasil, eliminando a cobrança do imposto de importação e ampliando a oferta no mercado.

Além disso, no dia 15 de abril, o governo federal anunciou a regulamentação do Programa Mobilidade Verde e Inovação (Mover), que estabelece metas de eficiência energética, reciclabilidade e segurança para os veículos comercializados no Brasil. A medida que essas políticas públicas incentivam as montadoras a produzir e comercializar veículos mais eficientes, espera-se que os veículos eletrificados se tornem cada vez mais comuns no Brasil, impulsionados pelos investimentos do setor automotivo e pelo lançamento de novas tecnologias sustentáveis. "Acho que 2026 vai ser um ano de consolidação de alguma dessas marcas e o mercado com certeza vai começar a ficar cada vez mais diversificado. Mas eu, é particularmente, não acredito em um mercado 100% elétrico. O Brasil é eclético", afirma Thiago Castilha.

Na visão dele, a tendência não vai eliminar os veículos a combustão do mercado, mas oferece um



Mauro Iorio/ABVE

Thiago Sugihara, vice-presidente da ABVE, atualiza o panorama sobre a participação dos carros elétricos no mercado brasileiro, que passou de 1% para 8% nos últimos cinco anos

potencial de negócio mais promissor no longo prazo. O carro elétrico é uma grande oportunidade e que dificilmente vai substituir o carro combustão. Na minha opinião, é possível ganhar muito mais dinheiro

com o carro elétrico do que com o híbrido, pois o híbrido não gera tanto retorno rápido e, com o tempo, diminui a venda de combustível. Se eu fosse revendedor hoje, começaria a entender melhor essa dinâmica", conclui.

5 DICAS

PARA APROVEITAR O POTENCIAL DA MOBILIDADE ELÉTRICA NO POSTO

1

VALORIZAR SEU ESPAÇO

As localizações privilegiadas dos postos são um grande diferencial competitivo e devem ser aproveitadas ao máximo. Avalie bem o fornecedor antes de fechar contrato e desconfie de comissões muito baixas. Negociar bem é essencial para o garantir retorno financeiro e a sustentabilidade do negócio.

2

QUALIDADE DO SERVIÇO

Um carregador de baixa qualidade pode representar riscos tanto para o cliente quanto para o revendedor, gerando possíveis responsabilidades legais. Além disso, oferecer um bom serviço pós-venda — com suporte técnico, instalação adequada e manutenção — é fundamental para manter a confiança do cliente e garantir a continuidade do relacionamento.

3

CONTRATE PROFISSIONAIS CAPACITADOS

A instalação deve ser feita por uma empresa especializada, que forneça laudo técnico e atue sob a responsabilidade de um engenheiro eletricista. Também é essencial contar com um software de gestão eficiente e negociar bem o take rate — valor cobrado por sessão —, além das condições de comissionamento. Esses detalhes são decisivos para garantir uma operação segura, eficiente e competitiva.

4

NEGOCIE COM INTELIGÊNCIA

No fornecimento de energia, é fundamental garantir boas condições junto à concessionária. Ter uma usina solar própria ou um contrato no mercado livre de energia pode ser um diferencial. No fim das contas, o custo da energia impacta diretamente a margem de lucro. Quanto menor o custo de aquisição, mais competitiva será a revenda.

5

INVISTA EM EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Ofereça mais do que apenas carregamento! Criar um ambiente confortável, com opções de alimentação, wi-fi e até espaços de descanso, pode aumentar o tempo de permanência e o ticket médio. Pensar na jornada do cliente é uma forma inteligente de agregar valor e fidelizar.



Thiago Castilha,
vice-presidente da ABV



INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.

RTI

soluções
inteligentes

+55 (31) 3037-8592

contato@rtisolutions.com.br

www.rtisolutions.com.br



SMART SHOWER
WIFI

SMART SHOWER
INOVAÇÃO unindo
INTERATIVIDADE,
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



Serviços Diversos

Inovação, Versatilidade e Rentabilidade.



MINI SMART

A solução compacta
e versátil para gestão
otimizada dos serviços.



MOEDEIRO SMART

Revitalize a
experiência de
calibração com a
tecnologia do futuro!



O MAIOR ESTOQUE DE EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS DE MINAS GERAIS

www.lotharequipamentos.com.br
vendas@lotharequipamentos.com.br



FAÇA SUA COTAÇÃO

(31) 4101-3336
(31) 99211-6963

Lothar
EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS



Perigo constante

Curso orienta revendedores sobre riscos ambientais no transporte de combustíveis

O transporte de combustíveis envolve riscos que podem impactar o meio ambiente, a reputação e o futuro do seu negócio.

Com prejuízos que vão de perdas financeiras a danos ambientais, a segurança no transporte de combustíveis é mais uma preocupação para os revendedores, que precisam cumprir uma série de obrigações legais sob risco de punições. Por isso, o Minaspetro realizou, em 1º de abril, o curso "Normas e Boas Práticas no Transporte de Produtos Perigosos", por meio da Escola 360. A iniciativa foi uma parceria com o Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas e Logística de Minas Gerais (Setcemg).

A aula on-line e ao vivo, exclusiva para associados, foi ministrada pelo advogado Pedro Abrahão, especialista em Direito Ambiental e assessor jurídico da Setcemg. O curso integra o conteúdo programático da Setcemg e foi oferecido pela primeira vez aos associados do Minaspetro. Cerca de 30 gestores de postos participaram. "A impressão foi de que muitos ficaram impactados com a quantidade de consequências envolvidas e as obrigações legais que precisam ser seguidas. Alguns comentaram que ainda precisam se adequar ou

CINCO DICAS ESSENCIAIS PARA O TRANSPORTE DE PRODUTOS PERIGOSOS



aprimorar as práticas adotadas", revelou Abrahão. Ao final da aula, todos tiveram a oportunidade de esclarecer dúvidas com o professor.

IMPACTOS DE TODA A ORDEM

O risco mais associado ao transporte de combustível é, sem dúvida, a explosão da carga, devido à natureza inflamável do produto. No entanto, existem outros perigos graves, que podem gerar prejuízos ambientais e comprometer o futuro da empresa. "Por exemplo, se um caminhão tombar em um leito de curso d'água, isso poderia até levar a empresa a cortar o fornecimento de água para uma cidade e ser compelida a fornecer água potável de outra fonte durante esse período", diz o especialista.

As causas mais comuns desses incidentes incluem acidentes de trânsito, falhas em equipamentos ou erro humano. "Nosso objetivo é justamente mostrar às empresas os riscos que elas enfrentam, o que precisam fazer para evitar autuações por infrações e como agir em caso de emergência para mitigar possíveis sanções, seja no momento da contratação dos serviços, seja na transferência do produto", explica Pedro. Segundo ele, a informação correta assegura a conformidade dos procedimentos com a legislação vigente e contribui para a saúde da empresa — tanto do ponto de vista financeiro quanto da reputação. "Um dano ambiental pode representar um custo altíssimo para a empresa e comprometer a continuidade das suas operações. Em determinadas situações, as consequências não se limitam a multas e sanções administrativas; a empresa pode ser responsabilizada criminalmente", alerta.

PREVENÇÃO E REDUÇÃO DE RISCOS

Com mais de 40 anos de experiência na área ambiental e participação ativa na Comissão Estadual do Plano de Prevenção, Preparação e Resposta Rápida a Emergências Ambientais com Produtos Perigosos (P2R2), Pedro Abrahão apresentou um panorama completo sobre os riscos jurídicos e operacionais envolvidos no transporte de combustíveis.

As orientações foram baseadas nas normas regulamentadoras da atividade no Brasil, que definem os equipamentos obrigatórios para cada tipo de carga, incluindo sinalizações específicas e o uso de EPIs. "O objetivo da norma não é apenas evitar acidentes, mas reduzir sua incidência a partir de diretrizes claras", destaca.

Os participantes conheceram as principais atualizações da Resolução ANTT 6056/2024, recebendo orientações sobre a sinalização obrigatória

3

Certifique-se de que os equipamentos de emergência exigidos pela ABNT NBR 9735 estão a bordo: os itens mínimos exigidos devem estar disponíveis e operacionais.

4

Verifique se a documentação do transporte está corretamente preenchida, conforme exigido pelo regulamento da ANTT.

5

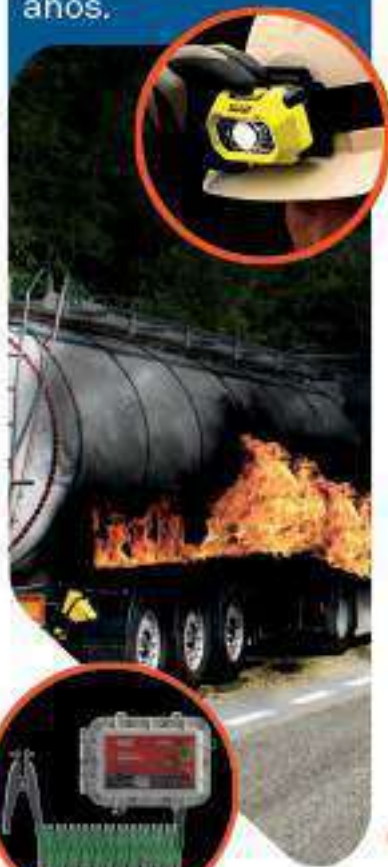
No caso de transporte a granel, assegure-se de que o veículo e os equipamentos possuem as certificações exigidas.

α
ELETROALPHA



SEGURANÇA NO TRANSPORTE DE CARGAS PERIGOSAS

Soluções
certificadas para
atmosferas
explosivas há 20
anos.



+300 Produtos em
pronta entrega

Acesse o nosso
catálogo online aqui



(31) 3333-2120

www.eletoalpha.com.br

MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

MODELO MTVI-T

Acesso remoto via Wi-Fi



Painel de Controle



Sensor de Vazamento

Sonda Eletrônica



MODELO MTVI

Painel de Controle



Sensor de Vazamento

Sonda Eletrônica


 CONSULTE REPRESENTANTE
comercial@telemed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

www.telemed.com.br

para o manejo de combustíveis, o uso adequado de EPIs e as exigências documentais. Apesar de a abordagem jurídica ser parte do conteúdo, Pedro reforça o caráter prático: "Mostramos aonde vai exatamente o painel de segurança no caminhão, quais informações ele deve conter e como aplicar cada exigência da norma na operação cotidiana", exemplifica.

GESTÃO DE CONVENIÊNCIA

INSCRIÇÕES ABERTAS PARA NOVO CURSO DA ESCOLA 360

Dando continuidade à programação da Escola 360, o Minaspetro lançou, em abril, o curso "Gerenciamento de Lojas de Conveniência", em parceria com o especialista no setor Charles Monteiro. A capacitação é voltada para donos, gerentes e administradores de lojas localizadas em postos de combustíveis, e já está com inscrições abertas.

O QUE VOCÊ VAI APRENDER?

- Como atrair mais clientes e aumentar a recorrência
- Estratégias para melhorar o consumo médio e ticket por cliente
- Precificação inteligente e gestão de categorias
- Identidade visual e diferenciação da loja
- Ferramentas práticas para aumentar a lucratividade

O investimento é de R\$ 297,00, com possibilidade de parcelamento. Associados Minaspetro têm 50% de desconto! As inscrições podem ser feitas por meio do QR Code abaixo:



**Transforme sua loja em uma operação mais
eficiente e lucrativa. Garanta sua vaga!**



Solicite seu cupom de
desconto pelo WhatsApp!



Na ponta da caneta

Mudança tributária traz redução tímida no preço do etanol e da gasolina



A partir de 1º de maio, entra em vigor a monofasia na tributação do etanol, viabilizada pela regulamentação da Reforma Tributária. A medida visa simplificar o recolhimento de tributos e, em tese, reduzir a sonegação nas operações comerciais, mas deve ter impacto modesto na Revenda.

Com a implementação, toda a cobrança de PIS/Cofins será concentrada no produtor ou importador, tanto para o etanol hidratado quanto para o anidro. Segundo Bruno Tourino, advogado da área Jurídico-Tributária do Minaspetro, a expectativa é de que o etanol hidratado apresente uma redução de aproximadamente R\$ 0,04 por litro; na gasolina, a queda estimada é de cerca de R\$ 0,01 por litro.

O Minaspetro salienta que a cadeia produtiva de combustíveis é altamente complexa e que a redução de preços dependerá do comportamento de mercado – envolvendo usinas, distribuidoras e postos revendedores.

CONFIRA O COMPARATIVO ENTRE A SISTEMÁTICA ANTERIOR E A ATUAL, SOB A VIGÊNCIA DA MONOFASIA:

Etanol	Situação Anterior (por litro)	Situação Pós-LC 214 (por litro)	Variação
Etanol Hidratado	R\$ 0,24181	R\$ 0,19220	-R\$ 0,04961
Etanol Anidro (mistura 27%)	R\$ 0,06529	R\$ 0,05189	-R\$ 0,01340

**Contabilidade segura?
Escolha a JBW!**

Há mais de 30 anos unindo acolhimento e automação.

Temos foco em postos de gasolina!

- Contabilidade em Geral
- Planejamento Tributário
- Regularização de Empresas
- Folha de Pagamento
- Consultoria Contábil e Outros Serviços



(31) 9 9954 2134

(31) 3274 6685



ESCOLHA A PARCERIA CERTA

para o sucesso
do seu posto!



Na Rio Branco, o revendedor é respeitado como um parceiro
que cresce com qualidade, segurança e suporte de gestão.

Ele trabalha muito mais do que com produtos e serviços, ele trabalha com pessoas.

- Atendimento especializado, com foco no cliente e no parceiro.
- Realização de eventos de treinamento e capacitação para o revendedor.
- Programa de Qualidade e Segurança com foco no cliente e no parceiro.
- Consultoria especializada para apoiar a gestão e o crescimento do negócio.

Com o apoio da Rio Branco, o revendedor pode crescer com segurança e qualidade.

Serviços e produtos de qualidade, com foco no cliente e no parceiro.

Revendedor e parceiro, juntos, crescem.

Revendedor e parceiro, juntos, crescem.



17102 01

Seu patrimônio merece um Seguro de verdade

Não arrisque a **segurança do seu posto** com **soluções incompletas**.

Gerenciar uma frota exige mais do que veículos rodando.
É garantir que sua operação esteja protegida contra imprevistos e riscos.

Na Interweg, garantimos:



Cobertura completa
para veículos,
colaboradores
e terceiros.



Atendimento rápido
e consultoria
personalizada.



Conformidade total com as
normas do
setor.

2025 começou!

Invista na segurança do seu patrimônio com quem tem quase 30 anos de experiência no mercado.



Faça uma cotação e descubra como proteger sua frota com segurança e transparência.

Interweg Seguros e Benefícios

Há 30 anos protegendo postos de combustíveis em Minas Gerais.

e contato@interweg.com.br
www.interwegseguros.com.br


minaspetro


INTERWEG
Seguros

COM A ROYAL FIC, MINAS GERAIS VAI MAIS LONGE!

4 bases de distribuição de combustíveis:

- Betim;
- São Gonçalo do Sapucaí;
- Uberaba;
- Uberlândia.



APRONTE SEU CELULAR
PARA O QR CODE E FAÇA
PARTE DESSA HISTÓRIA

@ROYALFICOFICIAL  ROYAL FIC  ROYALFIC.COM.BR



Quem tem passado
transforma o futuro.