

Revista

Nº 125
Fevereiro 2020




minaspetro

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

Fechamento autorizado
Pode ser aberto pela ECT



Conhecimento é a chave para o futuro



13ª edição do Ciclo de Congressos Regionais leva palestrantes
qualificados para falar sobre o mercado de combustíveis
e gestão dos negócios

Página 14



Lucro
Real?

ou

Lucro
Presumido?

Você sabe qual é o melhor regime tributário para o seu posto?

Decisões corretas podem poupar o empresário da Revenda de combustíveis de pagar ainda mais tributos em um mercado já sufocado pela alta carga tributária.

Administrar um posto de combustível é uma tarefa nada fácil. Dentre elas está a opção pelo regime tributário a ser utilizado pela empresa no exercício financeiro que deve ser feita com base em análises de quem conhece o dia a dia contábil de um posto de combustíveis. As inúmeras responsabilidades e estratégias a serem adotadas exigem dedicação e estudo.

Mas você revendedor, precisa se dedicar ao seu negócio, deixe este trabalho conosco!

Já pensou em uma contabilidade específica para seu posto de combustível?

Há mais de 30 anos a Plumas Contábil executa serviços para esse setor e temos muito sucesso com o nosso diferencial de trabalho:

- Visitas dos nossos consultores a todos os clientes, para realização de lançamentos e classificações das contas contábeis dentro da sua própria empresa, com sistema integrado e exportação de dados online, sem deslocamento de quaisquer documentos;
- Avaliação dos arquivos Sped Fiscal e contribuições em sua própria empresa, corrigindo e entregando esses arquivos à Receita Federal;
- Canal de atendimento on-line com seu escritório contábil, minimizando o fluxo de ligações telefônicas;
- Frota com mais de 40 veículos para a realização dos serviços contábeis no escritório de nossos clientes.

Estados de atuação



PLUM@S
CONTÁBIL

Mais de **30**
ANOS

Matriz

Filial/GO

Filial/RJ

R. Buriti Alegre, 525
Vila Ré - São Paulo
tel: 11 2023-9999

Décima Segunda Av, 321 A
QD- 60 LT - 14 - Goiânia
tel: 62 3926-8100

Rua Gildásio Amado, 55 - 6º and sl 607
Barra da Tijuca - Rio de Janeiro
tel: 21 2051-6130

plumas@plumascontabil.com.br [facebook.com/plumascontabil](https://www.facebook.com/plumascontabil)

Acesse nosso site: www.plumascontabil.com.br



Informação como estratégia

O momento de transformação pelo qual passa a Revenda nacional exige ainda mais conhecimento por parte dos donos de postos. Informação se tornou um insumo essencial para traçar as estratégias mais assertivas, principalmente em tempos em que se discute verticalização, venda direta de etanol das usinas para os postos e delivery de combustível.

O empresário atento sabe que essas possibilidades impactariam diretamente o dia a dia da Revenda, e avaliá-las do ponto de vista técnico, jurídico e administrativo e dimensionar seus impactos é fundamental para a perenidade do nosso negócio.

É com esse pensamento que iniciamos mais um Ciclo de Congressos Regionais, que, em 2020, percorrerá cinco cidades, com início em março e término em outubro. A equipe do Minaspetro agiu de forma estratégica para que os participantes tenham acesso a informações valiosas sobre mercado e gestão.

Um dos palestrantes confirmados, Adriano Pires, por exemplo, é um dos principais expoentes do mercado de combustíveis no Brasil. Ele abordará a possibilidade de se ter um mínimo de previsibilidade em médio prazo, mesmo com tantas mudanças que estão por vir.

O especialista em gestão

Marcelo Borja, por sua vez, trará novas soluções para o varejo, além de conselhos úteis para bem liderar e motivar a equipe. As palestras se encerrarão com a leveza e o bom humor de Carlos Nunes, um dos principais nomes do teatro mineiro.

Nesta edição, também destacamos a notificação da Receita Federal dirigida à Revenda. Tivemos uma surpresa negativa no final do ano e estamos nos movimentando juridicamente para exigir que o mencionado débito relacionado ao suposto direito dos frentistas à aposentadoria especial não venha a ser cobrado, por se tratar de algo completamente descabido. Por essa razão, estamos trabalhando em conjunto com a Fecomastíveis para que tal cobrança seja revista pela Receita Federal.

Não tenho dúvida em afirmar que, caso tal argumentação não aceite, podemos assistir ao fechamento de diversos estabelecimentos Brasil afora. Como sobreviver dessa forma? Não há planejamento que resista a tamanha arbitrariedade. E o pior: a Receita quer cobrar dos postos uma alíquota de aposentadoria especial e, por outro lado, não concede o tal benefício para os funcionários.

Não é isso que vai nos desanimar. Seguiremos atuando em defesa da Revenda, com muita responsabilidade e vigor renovado.

Boa leitura!



Carlos Guimarães Jr.
Presidente do Minaspetro
carlos@minaspetro.com.br

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:
Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior
1º Vice-presidente:
Felipe Campos Bretas
2º Vice-presidente:
Paulo Miranda Soares
1º Secretário:
João Victor Carneiro de Rezende Renault
2º Secretário:
Bruno Henrique Leite Almeida Alves
1º Tesoureiro:
Humberto Carvalho Riegert
2º Tesoureiro:
Rafael Milagres Macedo Pereira

Diretores de Áreas Específicas

Diretor de Relações Trabalhistas:
Maurício da Silva Vieira
Diretora de Lojas de Conveniência:
Maurícia Lopes Vieira Zama
Diretor de Postos de Rodovias:
Wagner Carvalho Villanuêva
Diretor de Postos Próprios de Distribuidoras:
Flávio Marcus Pereira Lara

Diretores Regionais

Belo Horizonte: Fábio Croso Soares
Caratinga: Carlos Roberto de Sá
Contagem: Leonardo Lemos Silveira
Divinópolis: Roberto Rocha
Governador Valadares: Rubens Perim
Ipatinga: Vanda Maria Brum Avelar
João Monlevade: Genilton Cícero Machado
Juiz de Fora: Renata Corrêa Camargo
Lavras: Marcos Abdo Sâmí
Montes Claros: Gildeon Gonçalves Durães
Paracatu: Irlan César Fernandes de Moura
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 Lamêgo
Uberaba: José Antônio Nascimento Cunha
Uberlândia: Janier César Gasparoto
Varginha: Leandro Lobo Motteran

Conselho Fiscal

Membros Efetivos:

Fernando Antônio de Azevedo Ramos
Bernardo Farnezi Gontijo
Rogério Lott Pires

Membros Suplentes:

José Roberto Mendonça Júnior
Paulo Eduardo Rocha Machado
Evandro Lúcio de Faria

Diretores Adjuntos:

Adriano Jannuzzi Moreira
Silvio Lima
Fábio Vasconcellos Moreira

Gerente Administrativa

Márcia Viviane Nascimento

Departamento Administrativo

Adriana Soares
Élcia Maria de Oliveira
Francesca Luciana Neves
Gislaine Carvalho
Larissa Miranda Eliote
Luciana Franca Martins
Poliana Gomides
Francielle Tamares Rodrigues (estagiária)

Departamento de Expansão e Apoio ao Revendedor

Esdras Costa Reis
João Márcio Cayres
Raphael Mike dos Santos Calixto
Júlio César Moraes
Marcelo Rocha Silva
Priciane Nobre
Ricardo Donizetti
Rodrigo Loureiro Araújo
Thales Oliveira Pereira

Departamento de Comunicação

Stenyo Fonseca
Marcelo Teixeira

Departamento Jurídico

Cível/Comercial
Flávia Lobato
Arthur Villamil Martins
Mariana Cerizze
Lucas Sá

Metrológico

Simone Marçoni
Ana Violeta Guimarães
Edimo Antônio Carlos

Trabalhista

André Luis Filomano
Bruno Abras Rajão
Fabiana Saade Malaquias
Klaiston Soares
Luciana Reis
Rommel Fonseca

Tributário

BMM Advocacia Empresarial

Ambiental

Bernardo Souto
Lígia Macedo
Lucas Chaves Carneiro (estagiário)

Sindical

Klaiston Soares

Advogados Regionais

Governador Valadares:
Dra. Natécia 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 Dantas
Divinópolis: Luciana Cristina Santos
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



minaspetro

EXPEDIENTE

- Comitê Editorial: Bráulio Baião B. Chaves, Bruno Henrique Leite Almeida Alves, Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior, Cássia Barbosa Soares, Fernando Antônio de Azevedo Ramos, Flávio Marcus Pereira Lara, Rodrigo Costa Mendes e Stenyo Fonseca
- Produção: Prefácio Comunicação • Jornalista responsável: Ana Luiza Purri (MG 05523 JP)
- Edição: Alexandre Magalhães • Redação: Guilherme Barbosa • Coordenação: Cristina Mota
- Projeto gráfico: Tércio Lemos • Diagramação: Tércio Lemos • Revisão: Luciana Oliveira
- Rua Dr. Sette Câmara, 75 • CEP: 30380-360 • Tel.: (31) 3292-8660 - www.prefacio.com.br
- Impressão: Paulinelli Serviços Gráficos
- As opiniões dos artigos assinados e as informações dos anúncios 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



14

Vem aí o 13º Ciclo
de Congressos
Regionais

Comunicação Minaspetro



12

Notificação da
Receita Federal

Prazo de troca das bombas estendido 6

Prestes a ser iniciada
fiscalização dos galões 7

Calendário de obrigações ambientais 8

Feam acena com mudança em
critérios na avaliação de
desempenho ambiental 10

O controverso app da ANP 11

Troco solidário se consolida 20

Marketing eficiente para postos 22

Workshop da ANP 24

Tabela 26



18

Qual modelo de
conveniência
adotar?

Novos prazos do Inmetro para troca de bombas

Maior alteração envolve equipamentos fabricados no ano de 2004

Dezembro do ano passado reservou uma surpresa positiva para os revendedores. O Inmetro publicou a Portaria 516, que altera o que foi determinado em 2016 sobre o prazo estipulado pelo órgão para a substituição das bombas de combustíveis. O revendedor ganhou um pouco mais de tempo, mas é preciso estar atento, pois a nova norma modifica o prazo somente para equipamentos fabricados antes de 2004, que passou de 72 para 78 meses. Além disso, o novo Regulamento Técnico Metrológico (RTM) muda o parâmetro do ano de fabricação da bomba de 2019 para 2021, ao passo que o prazo permanece de 180 meses.

Simone Marçoni, advogada do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro, ressalta que a data-base para o cálculo do prazo é 15 de dezembro de 2016. Assim, o revendedor vai verificar o ano de fabricação de sua bomba medidora e contar o prazo máximo estipulado para a troca a partir de 15/12/2016. Além disso, foi alterado de 36 para 54 meses o prazo para a retirada do mercado das bombas autuadas pelo Inmetro por fraude, independentemente do ano de fabricação. “Ressalto que as bombas poderão ser substituídas por outras novas já fabricadas de acordo com o Regulamento Técnico Metrológico anexo à Portaria Inmetro 559/2016, ou, ainda, poderão ser adaptadas para atendê-lo, se o empresário assim o quiser. No entanto, não há ainda como saber o que mais vale a pena ser feito, porque os novos modelos não estão sendo amplamente comercializados no mercado e não se sabe o quanto custará a adaptação dos equipamentos já utilizados. Caberá a cada revendedor fazer essa pesquisa no momento oportuno da troca, sobretudo porque são vários os modelos de aprovação de bombas, com suas respectivas especificidades”, explica a especialista.



Divulgação Ale

“Caberá a cada revendedor fazer essa pesquisa no momento oportuno da troca”

SIMONE MARÇONI, advogada do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro

Veja como ficaram os prazos:

ANO DE FABRICAÇÃO DA BOMBA DE COMBUSTÍVEL	PRAZO PARA RETIRADA DE USO (a partir de 15/12/2016)
Até 2021	180 meses (15 anos) após a publicação da portaria
Anterior a 2016	144 meses (12 anos) após a publicação da portaria
Anterior a 2014	132 meses (11 anos) após a publicação da portaria
Anterior a 2011	120 meses (10 anos) após a publicação da portaria
Anterior a 2007	96 meses (8 anos) após a publicação da portaria
Anterior a 2004	78 meses (6 anos e meio) após a publicação da portaria

Vai começar a fiscalização dos galões pela ANP

26 de março é o prazo-limite dado pela Agência para quem comercializa o recipiente

O revendedor que comercializa galões e contentores para transporte de combustíveis fora do tanque de armazenamento dos veículos precisa estar atento ao prazo de início da fiscalização da ANP, que a partir de 26 de março também poderá autuar os postos que não estejam com os recipientes certificados pela Portaria 141 do Inmetro.

A Resolução 41 da Agência previu que haveria a necessidade de se aguardar a regulamentação do Inmetro sobre tais recipientes, com as especificações para a confecção das embalagens certificadas, necessárias para o transporte de produtos perigosos. Os detalhamentos necessários foram publicados no dia 26 de março do

ano passado, e, a partir daquela data, os donos de postos passaram a dispor de um ano para se adequarem.

Portanto, a partir de 26 de março de 2020, a ANP já pode autuar os revendedores que comercializarem os recipientes sem o selo de conformidade do Inmetro, grafado em alto-relevo no galão, bem como os que abastecerem os recipientes levados ao posto pelos consumidores que também não sejam certificados pelo Inmetro.

Vale destacar que uma possível multa poderá variar de R\$ 5 mil a R\$ 20 mil, a depender do entendimento da ANP quando da capitulação da infração, destaca Simone Marçoni, advogada do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro.

Calendário de obrigações ambientais

Fique atento aos prazos de entrega e protocolamento de documentos nos órgãos competentes



A chegada do ano novo é ideal para que o empresário se reúna com a equipe administrativa a fim de traçar um planejamento anual do negócio. Entre as ações que devem estar previstas, é fundamental que o revendedor tenha em mente os prazos de entrega de documentos aos órgãos fiscalizadores, principalmente os da área ambiental, caracterizada por ser burocrática e por cobrar consideráveis valores em caso de autuação.

“Deixar de gerar a Declaração de Movimentação dos Resíduos (DMR), por exemplo, consiste em um descumprimento de obrigação ambiental. A infração é classificada como gravíssima e pode gerar autuação e aplicação de multa com valor entre R\$ 13.916 e R\$ 375 mil, dependendo da capacidade de armazenamento de combustíveis do posto”, exemplifica Lígia Macedo de Paula, advogada do Departamento Jurídico Ambiental do Minaspetro.

Um dos documentos que têm gerado maior dificuldade para o revendedor é o Manifesto de Transportes e

Resíduos (MTR), que passou a ser exigido a partir de outubro de 2019. A advogada explica que o principal problema identificado pelo Jurídico do Sindicato é que, pelo fato de o formulário incluir especificações técnicas relativas a resíduos e formas de destinação, além de códigos e outras informações, o empresário pode ficar inseguro ou mesmo resistente a preenchê-lo. Ela acredita, no entanto, que essas dificuldades serão contornadas com o passar do tempo, pela repetição do procedimento. “Em reunião de prestação de contas do Programa Jogue Limpo, nos foi relatado que, por enquanto, a adesão ao MTR tem sido baixa, especialmente em Belo Horizonte. Isso pode gerar problemas futuros, pois as movimentações de resíduos e o MTR estão sendo cobrados na renovação das licenças ambientais. Já houve casos de indeferimento de licenças na capital por situações referentes às comprovações de destinação de resíduos”, alerta Lígia.

Para que o revendedor não tenha dor de cabeça, a **Revista Minaspetro** listou os prazos a serem cumpridos. Veja ao lado:

DOCUMENTOS E SEUS PRAZOS

DOCUMENTO	PRAZO	O QUE É
Declaração de Movimentação de Resíduos	Entre os dias 28 de fevereiro e 31 de agosto de cada ano	Consolidação das movimentações de resíduos ocorridas no período, informadas por meio dos MTRs emitidos a cada coleta de resíduos.
Declaração de Carga Poluidora	A cada dois anos (exclusivamente por postos que possuem capacidade de armazenamento superior a 90 mil litros). Entrega deve ser realizada no Sistema de Informação do Estado, com o preenchimento do formulário no site da Feam.	Documento para geradores de efluentes líquidos de classes 03 a 06, conforme determinação da Deliberação Normativa Conjunta Copam/CERH 01/2008, Resolução Conama 357/2005 e Resolução Conama 430/2011.
Relatório de Atividades Potencialmente Poluidoras (RAPP)	Até 31 de março	Declaração do volume de combustíveis revendidos, informações de geração e destinação de resíduos, indicação de responsável técnico pelos resíduos e dados sobre o transporte de combustíveis, quando houver.
Cadastro Técnico Federal de Atividades Potencialmente Poluidoras CTF/APP	Emitidas as guias para pagamento das taxas trimestrais	Pessoas físicas e jurídicas que executam atividades passíveis de controle ambiental têm obrigação legal de realizar sua inscrição no CTF/APP
Cadastro Técnico Federal de Atividades e Instrumentos de Defesa Ambiental (CTF/AIDA)	Documento tem que estar permanentemente no posto. Não há necessidade de relatórios anuais no CTF/AIDA, apenas devendo ser revalidado a cada dois anos, sem geração de taxa.	Registro obrigatório de pessoas físicas ou jurídicas que se dedicam à consultoria técnica sobre problemas ecológicos e ambientais e à indústria e comércio de equipamentos, aparelhos e instrumentos destinados ao controle de atividades efetiva ou potencialmente poluidoras.

Avaliação de desempenho mais coerente

Especialistas começam a perceber mudança nos critérios adotados pela Supram, o que é uma boa notícia para o setor

Pouco a pouco, os critérios adotados pelo Governo de Minas para avaliar o desempenho das empresas vêm sendo modificados. A Semad não confirma a informação, mas quem lida diretamente com a burocracia para licenciamento já percebeu uma mudança de postura por parte do órgão – o que é uma boa notícia para o revendedor.

Antes, as decisões administrativas refletiam uma análise mais discreta. Era avaliado apenas o cumprimento de cada condicionante de forma isolada. Bernardo Souto, advogado do Departamento Jurídico Ambiental do Minaspetro, exemplifica para que o empresário entenda melhor: suponhamos que determinado posto tenha deixado de cumprir duas condicionantes ambientais, do total de oito que são exigidas.

Até há pouco tempo, o Estado chegava à conclusão de que o empreendimento havia descumprido duas condicionantes e não renovava a licença ambiental do empreendimento. “Qualquer escorregada era suficiente para que o órgão afirmasse que nenhuma condicionante havia sido cumprida, ou seja, o rigor era claramente excessivo”, diz Bernardo.

Não se observava, por exemplo, que a periodicidade de uma dessas condicionantes exigia protocolos bimestrais por parte do empresário, ao longo de anos. Assim, se faltasse apenas um desses protocolos, o órgão ambiental considerava como descumprida a obrigação. Não se fazia uma análise do percentual do que havia sido cumprido.

Outra situação recorrente se dava quando o empresário realizava todos os procedimentos exigidos, mas não protocolava a documentação a tempo. Com isso, para o advogado, o certo seria que o órgão ambiental considerasse apenas a existência de uma falha no prazo. “Ou seja, era preciso que as sanções fossem proporcionais à falha cometida”, acrescenta.

Ele sempre defendeu que a avaliação de desempenho ambiental fosse realizada de forma contínua e que, em caso de pequenos erros no processo, o empresário não fosse mais prejudicado com a negativa total da licença, o que, felizmente, passou a ocorrer. Dever-se-ia avaliar os percentuais de cumprimento de cada condicionante, de cada um dos protocolos exigidos e cumpridos pelo empreendedor e, ao final, apurar um percentual de cumprimento das obrigações ambientais.



Divulgação Minaspetro

Especialista afirma que sinalização do órgão pode ser boa notícia para o revendedor no futuro

Essa mudança de interpretação começou a ser percebida no acompanhamento das decisões administrativas da Câmara de Atividades Industriais da Feam, da qual Bernardo e representantes da Fiemg acompanham os trabalhos. Após a defesa dessa forma de avaliação, em um caso de renovação de licença ambiental, percebeu-se que a argumentação passou a ser utilizada nos processos de avaliação de desempenho ambiental.

A partir daí, começou-se a perceber uma mudança de postura por parte do órgão público, que passou a levar em conta, na avaliação de desempenho ambiental, o percentual de cumprimento de cada uma das obrigações, para se chegar a um percentual aceitável de desempenho. Assim, a avaliação de desempenho passou a considerar o histórico integral do empreendimento, daquilo que ele cumpriu, em termos proporcionais. Esse tipo de avaliação é mais próximo da realidade da empresa. A expectativa dos especialistas é que, em 2020, a avaliação de desempenho siga esse padrão de análise.

Transparência parcial

Aplicativo da ANP entra em fase de teste para o público, prometendo elencar preços de combustíveis por postos; Agência só se esqueceu de informar que a formação de preços não é algo simples

Transparência é uma característica fundamental para o setor varejista de combustíveis. É preciso que o revendedor esteja atento a tudo em caso de fiscalização: amostra-temunha sempre à disposição, obrigações ambientais e trabalhistas em dia e protocoladas no sistema (se for o caso), notas de compra armazenadas, entre outros documentos que precisam estar facilmente acessíveis a autoridades e consumidores.

Como se dá a formação de preço, no entanto, é algo que o revendedor, obrigatoriamente, precisa guardar para si. Cabe exclusivamente ao empresário pôr na ponta do lápis seus custos, calcular sua margem de lucro e determinar o valor que irá para a bomba. Compartilhar os dados com outros empresários do ramo fere os princípios da livre concorrência e pode fazer com que o revendedor seja enquadrado como participante de cartel.

Ou seja, formar preços é algo extremamente sensível, que envolve cerca de 40 variáveis até que se determine o valor final. O órgão que regula o setor, no entanto, parece desconhecer como funciona a operação de um posto. A Agência Nacional do Petróleo (ANP) pretende lançar, neste ano, um aplicativo para consumidores que trará uma série de informações, entre as quais os preços praticados pelos postos. “O problema disso é que a ANP não esclarece ao consumidor o quão complexa é a formação de preços. Por exemplo: um posto de uma mesma bandeira, situado em um bairro nobre da capital, paga um absurdo de IPTU, enquanto o outro tem um custo operacional baixo. Fica parecendo que o primeiro é um empresário demasiadamente ambicioso, e não é por aí”, reclama o presidente do Minaspetro, Carlos Guimarães.

Um dos receios do Sindicato é a possibilidade de o sistema incluir na mesma relação, sem a correta distinção, postos que tenham adulterado combustíveis e outros que tenham apresentado infrações leves, como um simples cisco no combustível, como já foi feito no site.

“ANP NO POSTO”

O aplicativo se encontra em fase de teste e está disponível, inicialmente, em Goiás, hospedado em uma plataforma pertencente à Secretaria de Fazenda do Estado. E a intenção da ANP é que outras regiões adiram ao sistema em breve.



A reportagem da *Revista Minaspetro* entrou em contato com a assessoria de imprensa da ANP para questionar o órgão sobre os critérios adotados na pesquisa de preços e o porquê de a Agência não distinguir empresários adulteradores daqueles que tiveram pequenos problemas relacionados à não conformidade dos produtos comercializados. A ANP informou que o objetivo é “dar mais transparência aos preços e à qualidade praticados no mercado, permitindo que o consumidor tenha maior poder de escolha na hora de abastecer”.

A Agência argumentou ainda que os dados sobre qualidade passíveis de serem exibidos no aplicativo são os do Programa de Monitoramento da Qualidade da ANP. E que não há previsão de utilização de dados relativos à autuação de postos, que são resultantes das atividades de fiscalização.

Luta pela revenda

Entidades sindicais do varejo de combustíveis se movimentam para contestar a cobrança retroativa imposta aos postos pela Receita Federal

Sindicato realizou evento em dezembro com palestrantes tributaristas e médico do trabalho, para explicar o imbróglio com a Receita

Comunicação Minaspetro



Quando se imaginava que o ano de 2019 chegaria ao fim sem maiores surpresas para os donos de postos de combustíveis, eis que quase sete mil estabelecimentos em todo o Brasil receberam uma má notícia. Em dezembro, a Receita Federal emitiu uma notificação para cobrar a regularização do pagamento de um percentual relativo à aposentadoria especial devida aos frentistas em razão da exposição ao benzeno. E o pior: o cálculo retroagiu ao ano de 2016.

As cifras podem chegar na casa dos milhões, no caso de algumas redes. “Se essa arbitrariedade não for invalidada, podemos afirmar com segurança que metade dos postos do país irá à falência”, alertou Carlos Guimarães, presidente do Minaspetro, em palestra realizada em dezembro, quando revendedores, contadores, especialistas em tributação aplicada a postos e um médico do trabalho se reuniram para buscar caminhos para solucionar o imbróglio.

De lá para cá, a Fecombustíveis, em conjunto com o Minaspetro e os demais sindicatos patronais do setor no Brasil, mobilizou seus advogados para encontrar uma solução para o impasse. No dia 8 de janeiro, a 17ª Vara Federal de Brasília concedeu decisão liminar no pedido de tutela de urgência na Ação Anulatória em favor dos revendedores, o que suspendeu o Ato Declaratório Interpretativo RFB 2. “Estou otimista com relação ao desfecho. A Receita cometeu

um erro ao presumir um valor para a cobrança sem que qualquer estudo nos fosse apresentado”, diz Paulo Miranda, presidente da Fecombustíveis.

Ainda que a decisão judicial tenha sido positiva para os postos de combustíveis, é importante esclarecer que o poder de fiscalização/autuação da RFB não foi suspenso e, por esse motivo, a instrução do Minaspetro é que os revendedores façam o seguinte: realizem a consulta via e-CAC referente ao tributo em questão e, por excesso de cautela; tentem abrir um dossiê, protocolando uma espécie de contranotificação presencialmente em uma unidade da Receita, mesmo após o vencimento do prazo contido na Notificação da Receita Federal (todos os modelos de requerimento, consulta e contranotificação, bem como orientações, estão disponíveis no site do sindicato).

REAÇÃO RÁPIDA

O caso envolvendo a cobrança é mais uma prova de como o Departamento Jurídico do Minaspetro – desta vez em sintonia com os advogados da Fecombustíveis – tem reagido de forma rápida às decisões que ferem direitos dos proprietários de postos. “Sempre salientei que as principais demandas dos revendedores dizem respeito a questões de natureza jurídica. Não há dúvida de que este talvez seja o maior serviço prestado pelas entidades que representam o setor”, ressalta Miranda.

PROGRAMA DE

DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

DE VAREJISTAS **MINASPETRO**

Uma parceria da **MINASPETRO** e a
Fundação Dom Cabral.

Estruturado em três ciclos de desenvolvimento:

Gestão de Negócio, Liderança & Pessoas e

Governança em Empresas Familiares, o Programa

traz temas customizados e alinhados às necessidades
das empresas do **setor de revenda de combustíveis**,

unindo conceitos, práticas e troca de experiências.



Exclusivo para proprietários de
empresas varejistas de combustíveis.



Início em 2 de abril de 2020



Fundação Dom Cabral,
Campus Aloysio Faria
Nova Lima - MG

EM PARCERIA COM



É A ILUMINAÇÃO ENTRE AS MELHORES
ESCOLHAS DE INICIANTES DO MERCADO.
RUA LUIZ DE ALMEIDA, 1000 - JARDIM
SOLARIS, TORRE 1, 1301 - SÃO PAULO, SP

Saiba mais em:

www.fdc.org.br
atendimento@fdc.org.br
0800 941 9200



Inovação, tecnologia e excelência na prestação de serviços!

DESENTUPIMENTOS

LIMPEZA DE FOSSAS

LIMPEZA DE CAIXA D'ÁGUA

LIMPEZA DE CAIXA DE GORDURA

HIDROJATEAMENTO DE TANQUE DE
COMBUSTÍVEL

COLETA E TRANSPORTE DE RESÍDUOS DA
CAIXA SEPARADORA DE ÁGUA E ÓLEO

COLETA E TRANSPORTE DE RESÍDUOS SÓLIDOS
CONTAMINADOS



Possuímos certificação em todos os órgãos ambientais, e nossos
equipamentos são certificados pelo INMETRO, com registros na ANTT!



(31) 3241-7607



(31) 9 9513-2200 - (31) 9 9726-2100



www.desentupidoraminastec.com.br



comercial@desentupidoraminastec.com.br

A photograph of the Hotel Glória Resort & Convention building, a large, light-colored structure with a red-tiled roof and a central tower. The building features arched windows and a prominent sign that reads "Hotel Glória Resort & Convention". The building is set against a clear blue sky, with a large green tree on the left and a green lawn in the foreground.

Aprendizado contínuo

Em sua 13ª edição, Ciclo de Congressos Regionais se consolida ao levar conhecimento técnico, apontar tendências e possibilitar troca de experiências entre revendedores

Até hoje, quase 40 palestrantes passaram pelas cidades do interior de Minas por meio do Ciclo de Congressos Regionais, realizado a cada dois anos pelo Minaspetro. A estratégia de capilarizar o conhecimento busca principalmente fortalecer os mercados regionais e favorecer a competitividade dos negócios.

“O momento requer que a Revenda se mantenha atenta às ações dos órgãos reguladores, às movimentações da Petrobras, às novidades na economia e às tendências do mercado varejista. Informação é a chave para nos capacitarmos a lidar com as transformações que vão se iniciar em 2020”, afirma o presidente do Minaspetro, Carlos Guimarães.

Por essa razão, o Sindicato não tem medido esforços para que o revendedor que reside no interior do Estado tenha acesso a conteúdos que o auxiliem a tocar seu negócio. É o momento de ouvir dos especialistas os cenários previstos para a economia e a política e o que pode impactar direta ou indiretamente os postos de combustíveis. Janier Gasparoto, dono do Posto Milani, em Uberlândia, conta que os revendedores da região já aguardam com expectativa a realização do evento. “O Ciclo é um momento importante de debate dos temas que interessam à Revenda e de troca de experiências. Tudo indica que teremos um ano movimentado. Além da possibilidade de que uma reforma tributária venha a ser votada, o novo pacto federativo e a venda das refinarias da Petrobras são fatos que impactarão nossa atividade.”

PARA ENTENDER O FUTURO

O ano de 2020, de fato, tem sido rotulado como transformador para a Revenda nacional. As propostas de verticalização e de venda direta de etanol – esta última a cada dia mais próxima de se tornar realidade –, se aprovadas, mudarão radicalmente a forma de gerenciar o negócio. Portanto, é preciso avaliar cuidadosamente o cenário para que se tenha um mínimo de previsibilidade e se possa tomar as decisões mais acertadas no que diz respeito a investimentos, contratações e alterações nas estratégias comerciais.

Para a 13ª edição do Ciclo de Congressos Regionais, Adriano Pires foi a pessoa escolhida para apresentar suas previsões sobre a economia nacional. Um dos expoentes do mercado de combustíveis no Brasil, ele é sócio-fundador do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE) e pode, portanto, auxiliar os revendedores a se anteciparem a prováveis acontecimentos. Durante a mais recente paralisação dos caminhoneiros, o economista foi uma das pessoas mais requisitadas pela imprensa para avaliar os impactos da greve e apontar possíveis ações emergenciais por parte do governo.

O Hotel Glória, em Caxambu, abre os trabalhos da edição de 2020

Assunto não faltará: política de preços da Petrobras, impacto das hostilidades entre o Irã e os EUA sobre o preço do petróleo, verticalização, venda direta de etanol para os postos, abertura do mercado de refino no Brasil e como a Revenda deverá se posicionar diante de tantas mudanças são temas que, certamente, pautarão a fala do especialista. “Estamos vendo pela primeira vez a Petrobras manifestar interesse em dar fim ao monopólio no refino, o que fará com que a estatal venda metade de sua capacidade. Com isso, os contratos vão mudar”, prevê Pires. “Também vamos falar muito sobre a política tributária, que afeta diretamente o setor. A Revenda tem que estar atenta às oportunidades e aos riscos”, adianta.

É exatamente a expectativa dos revendedores do Norte e Vale do Jequitinhonha, segundo Gildeon Gonçalves Durães, diretor Regional do Minaspetro e dono do Posto Fácil, em Montes Claros. “Vivemos hoje uma grande interrogação no que diz respeito ao refino, à distribuição e às normas trabalhistas. E o Ciclo cumpre o papel de alinhar o conhecimento entre os revendedores das mais diversas regiões de Minas.”

O diretor também destaca a diversificação dos perfis dos palestrantes convidados neste ano. Para ele, é

extremamente importante, por exemplo, que os empresários tenham conhecimento sobre as tendências em gestão. “É preciso estar por dentro de tudo para que se faça uma gestão ativa, inteligente e eficiente, que possibilite a cada dia mais melhorar nossa rentabilidade.”

É exatamente esta a abordagem que Marcelo Borja, consultor especializado do setor, está preparando para as cinco palestras que fará no Ciclo. Experiente no trabalho com postos, ele dará dicas valiosas de como alcançar a excelência operacional do negócio. Para o consultor, três agentes são fundamentais nesse sentido: o cliente, que deve ser o foco de qualquer empreendimento; o colaborador, que é quem recebe o público e precisa ter as condições de trabalho necessárias para um bom atendimento; e, por fim, o próprio negócio, que depende de um olhar macro para ser rentável. “Vou mostrar como aumentar a rentabilidade, para que os empresários busquem receitas que os façam depender menos das margens proporcionadas pelos combustíveis, cada vez mais apertadas. Além disso, enfatizarei a necessidade de reduzir despesas e contratar equipes focadas na excelência operacional, o que também implica uma boa liderança. E, por fim, vou sugerir algumas ações para fidelizar clientes.”

Confira todas as informações do evento em ciclo.minaspetro.com.br



CICLO DE CONGRESSOS
REGIONAIS MINASPETRO



Expositores aproveitam o momento

O evento de 2020 contará com cerca de 25 expositores, que levarão ao 13º Ciclo o que há de mais atual no mercado em produtos e serviços para postos. O leque é extenso e abrange desde serviços de contabilidade e sistemas de automação até equipamentos pesados, como tanques e bombas. Os parceiros sempre programam promoções especiais para revendedores que fecharem negócio durante o evento, portanto não deixe de visitar os estandes.

CONVITES CONGRESSO REGIONAIS 2020*

SÓCIO

SEM ALMOÇO	R\$60,00
COM ALMOÇO	R\$110,00
ACOMP. COM ALMOÇO	R\$80,00
ACOMP. SEM ALMOÇO	R\$30,00

NÃO SÓCIO

SEM ALMOÇO	R\$180,00
COM ALMOÇO	R\$230,00
ACOMP. COM ALMOÇO	R\$140,00
ACOMP. SEM ALMOÇO	R\$90,00

*Consulte os valores de lote de acordo com datas e locais de cada evento

Arquivo pessoal



Adriano Pires

Com vasto conhecimento sobre o setor de energia, acumulado em mais de 30 anos de experiência no mercado, Adriano Pires será o palestrante principal do evento em 2020. É sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE), uma empresa de consultoria e informação especializada em inteligência regulatória e gestão de negócios no setor de infraestrutura.

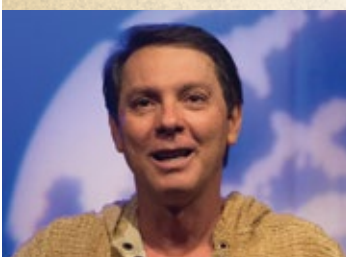
Arquivo pessoal



Marcelo Borja

Graduado em Ciência da Informação e pós-graduado em Gestão de Pessoas pela Fundação Getulio Vargas (FGV), atua hoje como consultor de grandes redes de postos no Brasil, auxiliando revendedores a melhorar seus resultados por meio da capacitação gerencial. Há 12 anos ele presta serviços à Plural nas áreas de treinamento, desenvolvimento de conteúdos para atendimento dos clientes, venda de gasolina aditivada, lubrificantes e lojas de conveniência.

Divulgação



Carlos Nunes

O momento bem-humorado do evento ficará sob o comando do ator Carlos Nunes, que ficou nacionalmente conhecido com a peça "Como Sobreviver em Festas e Recepções com Buffet Escasso". Nada melhor para descontrair após uma programação intensa de palestras e de um roteiro de visitas aos estandes dos expositores.

Apoio:



Patrocínio:





A escolha é sua

A conveniência é o caminho para ampliar a rentabilidade dos postos, mas, antes de investir, é preciso avaliar qual o melhor modelo de operação

Loja inaugurada em Teresina está adequada à demanda do público local

Sandra Fraga Sampaio é dona de uma Revenda bandeira branca, na capital do Estado do Piauí. Preocupada em movimentar seu estabelecimento para ampliar a rentabilidade do negócio, ela decidiu pesquisar um modelo de loja de conveniência que melhor se adequasse às demandas de sua região. E optou por ser uma licenciada da Aghora. “Já havia visto uma loja em Paranaíba e me interessei muito pelo layout. E, quando comecei a pesquisar, percebi que o licenciamento era o modelo que melhor me atenderia”, conta. Ela encontrou na Aghora uma oportunidade para comercializar produtos regionais que jamais poderia oferecer ao público se tivesse escolhido uma franquia e está animada com o início da operação. “Quero que ela se torne a melhor loja de conveniência da cidade”, projeta a revendedora.

Os benefícios gerados pelas lojas de conveniência são de fato evidentes – aumento do fluxo de veículos no posto, maior competitividade, ampliação da rentabilidade do estabelecimento e redução da dependência das vendas de combustíveis, entre outros. Antes de investir em uma conveniência, contudo, é preciso que o empresário verifique minuciosamente qual modelo melhor se adapta à sua expectativa – franquia, loja própria ou licenciamento.

Diretor Comercial da Aghora, Charles Monteiro explica que todos os modelos têm seus benefícios. Caso o revendedor opte por uma franquia da bandeira do posto, por exemplo, grande parte de suas dúvidas estará solucionada de imediato, uma vez que ele poderá se beneficiar de todas as facilidades oferecidas ao franqueado, como um estilo padronizado de loja, parcerias com fornecedores, treinamentos para funcionários,

enfim, todo *know-how* acumulado pela bandeira. Mas ele faz uma ressalva: “Os custos operacionais, por sua vez, são elevados por incluírem taxa de franquia e cobrança de *royalties*. Além disso, a margem para negociar com novos fornecedores é pequena”, alerta.

Já ao optar por uma loja própria, o interessado terá total liberdade, ao passo que gerir o negócio será mais desafiador. Isso porque tudo ficará a cargo dele, como a definição do tamanho da loja e do layout, a negociação de parcerias com as marcas, a escolha dos melhores equipamentos a serem comprados e o estabelecimento das margens – ou seja, todas as questões que envolverão o funcionamento e o gerenciamento da loja. Os pontos positivos serão a plena autonomia para oferecer aos clientes os produtos que julgar mais adequados, além da proximidade com os fornecedores de sua confiança.

Se a opção for o licenciamento, como é o caso da Aghora, questões estruturais, funcionais e parte das operacionais serão assumidas por profissionais que já entendem do mercado de conveniência. Já se encontram à disposição do interessado um mobiliário padrão, equipamentos e oferta de fornecedores parceiros que praticam preços atrativos para os licenciados. E o melhor: sem qualquer obrigatoriedade contratual para com as marcas. “É um sistema flexível, que implica um custo operacional justo, sem cobrança de *royalties*, apenas uma mensalidade fixa. A escolha deve ser feita de acordo com o modelo que ofereça as maiores vantagens e possibilite ajustes constantes, pois a loja deve estar preparada para as demandas dos consumidores e ser rentável”, opina Charles.

Vale destacar que associados do Minaspetro têm 60% de desconto na mensalidade fixa da Aghora Conveniência.



NOSSOS DIFERENCIAIS

O JOGUE LIMPO É O ÚNICO:

- ✓ Totalmente gratuito ao gerador.
- ✓ Que possui Acordo Setorial assinado junto ao Ministério do Meio Ambiente (MMA).
- ✓ Com 12 termos de compromisso assinados com Secretarias de Meio Ambiente estaduais (SEMAs) - PR, SP, RJ, MG, ES, BA, AL, PE, PB, CE, RN e DF.
- ✓ Reconhecido pelo MMA e SEMAs como sistema de Logística Reversa oficial do setor.
- ✓ Representante habilitado pelos fabricantes e importadores.



Alagoas, Bahia, Distrito Federal, Espírito Santo, Minas Gerais e Sergipe: 0800 033 1520
 Ceará, Paraíba, Pernambuco e Rio Grande do Norte: 0800 181 0120
 Mato Grosso do Sul, Mato Grosso: (67) 3373-0104
 Paraná e Santa Catarina: 0800 643 0708
 Rio de Janeiro e São Paulo Capital: 0800 941 6222
 Rio Grande do Sul: 0800 727 2066
 São Paulo Interior: 0800 773 0323

iluztrac.com.br

Representação efetiva

Minaspetro participa de workshop da ANP e trabalha para derrubar propostas que ameaçam futuro da Revenda

Paulo Miranda, presidente da Fecombustíveis, e representantes do Minaspetro estiveram no evento para estabelecer posição contrária às medidas da ANP

Comunicação Minaspetro



O Minaspetro vem alertando sobre importantes transformações pelas quais o mercado de combustíveis deverá passar nos próximos anos, que começam a tomar forma na ANP. E tem se mantido vigilante – e se mostrado um importante opositor – em relação a algumas delas.

No final de janeiro, a ANP convidou os agentes regulados para participar de um workshop intitulado “Revisão do Marco Regulatório da Revenda Varejista de Combustíveis”. Cinco pontos foram debatidos – redução no número de casas decimais na placa de preços, suspensão sumária de funcionamento do revendedor, revisão da tutela regulatória de fidelidade à bandeira, mudança nos documentos obrigatórios exigidos para outorga de autorização junto à ANP e regulação e posterior

implantação do serviço de *delivery* de combustíveis.

Simone Marçoni, advogada do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro, esteve no evento e se posicionou contrariamente àqueles que ameaçam o futuro da Revenda. Ela informa que, em maio deste ano, haverá uma consulta pública sobre essas ações e o Minaspetro estará em defesa dos interesses e direitos dos revendedores. Uma boa notícia é que a ANP desistiu da proposta de verticalização, o que é motivo de muita comemoração para os postos.

O calendário de ações da ANP evidencia a expectativa de que as propostas debatidas em janeiro avancem. E a previsão é que as alterações sejam efetivadas após a realização de uma consulta e uma audiência pública e estejam oficializadas até julho de 2020.

VEJA O QUE FOI PROPOSTO PELA AGÊNCIA:

• **Delivery de combustíveis** – A Revenda é totalmente contrária à proposta. O debate foi acalorado no workshop, e problemas graves foram ressaltados, como vício de quantidade, risco à segurança de consumidores e trabalhadores, sonegação e passivo trabalhista. Infelizmente, a ANP se mostrou favorável à mudança e adiantou que os postos autorizados a oferecer o *delivery* serão licenciados e informou que coordenará um projeto-piloto para realização dos testes necessários.

• **Fidelidade à bandeira** – Por meio de uma Tomada Pública de Contribuições (TPC), a ANP percebeu que as distribuidoras exerciam uma força desproporcional nos contratos firmados com os postos. Três alternativas foram apresentadas: correção da ANP, com possibilidade de maior controle e fiscalização dos contratos; permissão para que postos bandeirados mantenham uma bomba bandeira branca, podendo comprar combustíveis de qualquer fornecedor; e fim da tutela regulatória quanto à fidelidade à bandeira.

• **Casas decimais** – A proposta da ANP é reduzir para duas casas decimais os preços exibidos nas placas. Foi enfatizado que os postos comprem o produto com quatro casas, e as distribuidoras com seis, o que, na opinião do Minaspetro, deveria ser levado em conta.

• **Suspensão sumária da autorização para funcionamento** – Este foi o único ponto considerado favorável pelo Minaspetro, em caso de violação de lacre. A ANP ressaltou que a autorização só será restabelecida após terem sido sanadas as irregularidades.

• **Alteração dos documentos obrigatórios exigidos para a outorga de autorização** – A intenção da ANP é evitar que grupos criminosos assumam o controle de postos de combustíveis. Com a nova documentação, a ideia é exigir antecedentes criminais dos sócios e também comprovação da integralização do capital mínimo estipulado no contrato social antes de ser concedida a outorga da autorização.

LBC POS



Venda integrada à bomba, sem digitação de valores por parte do frentista.



Venda para correntistas.
Fim do troco para pagamentos em cartão.



Comodidade e segurança para seus clientes, dispensando a saída do veículo e trazendo agilidade no atendimento.



Leia o QR code com seu celular e conheça as vantagens!

☎ 0800 056 2527



www.LBC.com.br



/LBCSistemas

LBC Sistemas

Marketing para postos

Preço ainda é um dos fatores mais relevantes para atrair o consumidor, mas essa realidade está mudando; é preciso pensar em alternativas como troca de óleo e uma conveniência que ofereça opções variadas, além de saber se comunicar com o público

Posto Liber, em Pará de Minas, investe na divulgação de promoções nas redes sociais



Em pleno ano de 2020, ainda há revendedores – e não poucos – que acreditam que marketing para postos de combustíveis se limita a preço. Basta exibi-lo em placas grandes para que o consumidor entre na pista e encha o tanque. Para quem pensa assim, se o posto concorrente tem um preço melhor, nada pode ser feito, pois, automaticamente, o consumidor optará por economizar, seja a quantia que for.

O que esse revendedor desconhece é que o preço não é mais tão determinante para os donos de veículos, que anseiam por novas experiências, sejam elas um bom atendimento ou agilidade na solução de seus problemas. “O cliente quer algo a mais, produtos com valor agregado. Por essa razão, ele deixou de ser fiel a determinada marca ou a um estabelecimento em especial”, afirma Sabina Deweik, consultora de tendências de consumo.

Para ela, que fez sucesso na Expopostos 2019 ao

abordar o tema, com a Revista não é diferente. Muito mais do que um bom preço, o público quer ser atendido por uma equipe bem-treinada, que transmita credibilidade e seja transparente na relação com o comprador. Se isso acontece, a possibilidade de o cliente vir a consumir mais é muito maior. A consultora exemplifica: “Quando um frentista é sincero e informa ao cliente que é desnecessário comprar um óleo mais caro, a pessoa vê verdade naquilo e se conecta com o negócio.”

VALE A PENA TER REDE SOCIAL?

Para Ricardo Matoso, do Posto Liber, em Pará de Minas, a resposta é positiva. Basta acessar o perfil do estabelecimento no Instagram (@liberpostos) para constatar que o revendedor tem no marketing digital uma ferramenta de divulgação importante. Ele conta que a estratégia foi posta em prática há cerca de um ano e a receptividade surpreendeu. “A

forma de se comunicar mudou bastante. Hoje, todo mundo tem um celular na mão, e a informação tem que chegar a essas pessoas.”

Após ter se convencido da eficácia das redes, ele começou a divulgar as ações do posto – promoções da loja de conveniência, serviço de lava a jato, desconto em combustíveis e ações sociais, como campanhas de arrecadação de doativos para uma casa que abriga idosos, entre outras. Além disso, para tornar o perfil mais dinâmico, deixou de lado a timidez e passou a produzir vídeos explicativos que abordam temas variados, como vida útil de pneus, troca de óleo e segurança no trânsito. “Outro exemplo: nosso posto é bandeirado Ipiranga, e, quando representantes da companhia estiveram aqui para aferir a qualidade do combustível, postamos um vídeo para explicar como os testes foram feitos e ressaltar que não foi encontrado problema”, conta Ricardo.

E o revendedor que imagina que esse trabalho exige a contratação de empresas especializadas, que cobram caro pelo serviço, se engana. É o próprio Ricardo quem cria as postagens, com a ajuda de um funcionário. Atualmente, o posto possui mais de 5.000 seguidores, um número surpreendente para uma cidade que possui cerca de 90 mil habitantes.

FACEBOOK: UM ALIADO DA TRANSPARÊNCIA

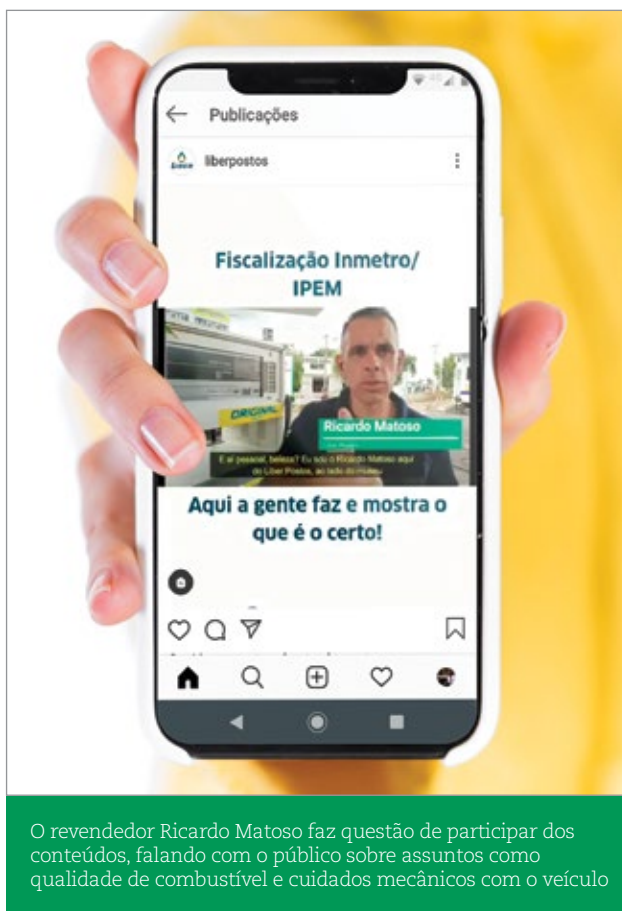
O Posto Líder, em Varginha, é outro que sabe do peso das redes sociais para a manutenção da boa imagem do negócio. Ele também está no Instagram (@postolider), mas o que tem lhe dado maior visibilidade é o Facebook, em razão do grau de interação mantido com os clientes.

Leandro Motteran, dono da Revenda, se vale da rede para divulgar promoções e outros diferenciais oferecidos aos clientes, mas destaca, sobretudo, o trabalho de informar a população sobre como se dá a relação com as distribuidoras, formação de preços e fatos relevantes relacionados ao mercado de combustíveis. “Algumas situações pontuais não aparecem com clareza na mídia. Um exemplo interessante é o custo do etanol, que tem aumentado por causa da entressafra, o que impacta diretamente os preços. Tentamos explicar isso de forma didática para o consumidor e responder a suas dúvidas.”

Um post específico obteve grande repercussão – o revendedor “printou” um diálogo mantido no WhatsApp

com um assessor comercial da fornecedora de combustível, em que indagava sobre a demora da empresa em reduzir os preços para atender a nova política de preços da Petrobras. O desdém demonstrado pelo representante da companhia fez o questionamento viralizar em questão de horas.

A transparência com que o empresário lida com as redes tem gerado frutos para o posto. Ele conta que, recentemente, uma consumidora fez questão de abordá-lo para dizer que passou a dar preferência ao estabelecimento depois que a filha lhe mostrou as postagens. “Ela viu que se tratava de um posto idôneo, que prezava a clareza no trato com o consumidor. Assim, ganhamos uma nova cliente”, comemora Leandro.



**Conveniente
e com muitas
vantagens
para o seu
negócio!**

**Venha
ser um
licenciado
agHora!**



agHra
Conveniência

Acesse
agHora.com.br

**Mensalidades
diferenciadas
para associados
Minaspetro!**

Solidariedade não para

Em paralelo com a estruturação do projeto Troco Solidário, Minaspetro mobiliza equipe e revendedores para ações junto ao Hospital São Francisco

17 postos mineiros participaram da campanha de doação das cadeiras



Antes mesmo que o projeto entre em fase final de implantação, a equipe do Troco Solidário tem se mobilizado para ajudar a quem precisa. No fim do ano passado, o Minaspetro realizou uma campanha com os revendedores para doação de 30 cadeiras de rodas para o Hospital São Francisco. Os equipamentos foram direcionados à unidade do bairro Concórdia, em Belo Horizonte.

Dr. Helder Yankous, Superintendente Geral do Hospital, diz que as cadeiras serão de extrema valia para a mobilidade de pacientes atendidos pela instituição. Por vezes, a instituição doa algumas delas para pessoas que não têm condições de adquiri-las.

Não é a primeira ação solidária promovida pelo Sindicato para beneficiar o São Francisco. Em dezembro do ano passado, a equipe se fantasiou para

levar alegria aos pacientes que fazem hemodiálise. A ação foi completada com a distribuição de brindes.

TROCO SOLIDÁRIO

O Hospital São Francisco também é parceiro do Sindicato em uma iniciativa que tem potencial de se tornar um dos maiores projetos sociais do país – o Troco Solidário. Cerca de 20 postos estão participando do projeto piloto, que se encontra em fase de conclusão. Os assessores comerciais do Minaspetro já foram, inclusive, treinados para repassar todas as informações aos revendedores do interior, para que eles possam aderir à iniciativa. O 13º Ciclo de Congressos Regionais será outra oportunidade para atrair interessados em participar.

Além disso, em breve, estará no ar um portal da transparência para que revendedores e sociedade consigam acompanhar em tempo real o balanço das doações e o montante que será repassado ao Hospital.

Impostos zerados?

Minaspetro repercute proposta de Jair Bolsonaro

O início de fevereiro foi marcado por uma proposta no mínimo diferente do presidente Jair Bolsonaro. Ele desafiou os governadores a zerarem os impostos sobre os combustíveis (ICMS). Se concretizada a ideia, ele prometeu também acabar com os tributos federais. A declaração caiu como uma bomba na imprensa, e o Minaspetro não perdeu a oportunidade de contribuir com um debate

que o Sindicato por anos fomenta: o problema dos preços não é o posto, e sim o imposto. Após a fala do presidente da república, o presidente do Minaspetro, Carlos Guimarães, foi acionado pela imprensa diversas vezes e destacou a importância da unificação do ICMS, o que acabaria com a guerra fiscal. Acompanhe a repercussão no site do Minaspetro na aba “Notícias”.

RANKING DE BANDEIRAS 2020

	IPIRANGA	BR	RAÍZEN	ALE	TOTAL COMBUSTÍVEIS	BRANCA	OUTRAS BANDEIRAS	TOTAL
JANEIRO	472	913	506	284	144	2.053	94	4.466
FEVEREIRO	469	902	507	292	142	2.060	90	4.462
BALANÇO	-3	-11	+1	+8	-2	+7	-4	-4

poli**metal**®

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA SEU NEGÓCIO

COMUNICAÇÃO
VISUAL

MOBILIÁRIO
CORPORATIVO

ILUMINAÇÃO
EM LED

REFRIGERAÇÃO
COMERCIAL

CONTAINER
STORE

17 3355-2800

17 99605-3406

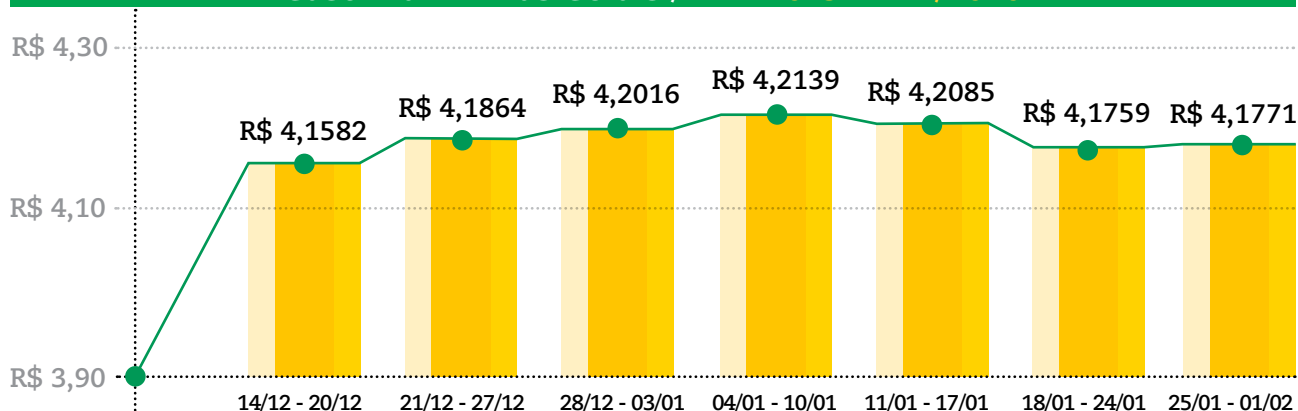
polimetal@polimetal.ind.br

www.polimetal.ind.br

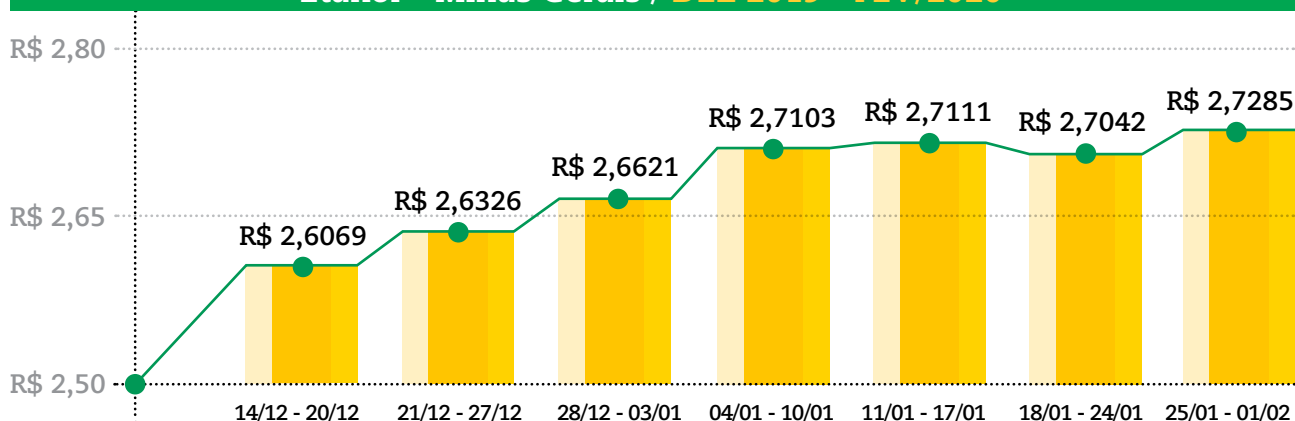
São José do Rio Preto/SP

FORMAÇÃO DE PREÇOS

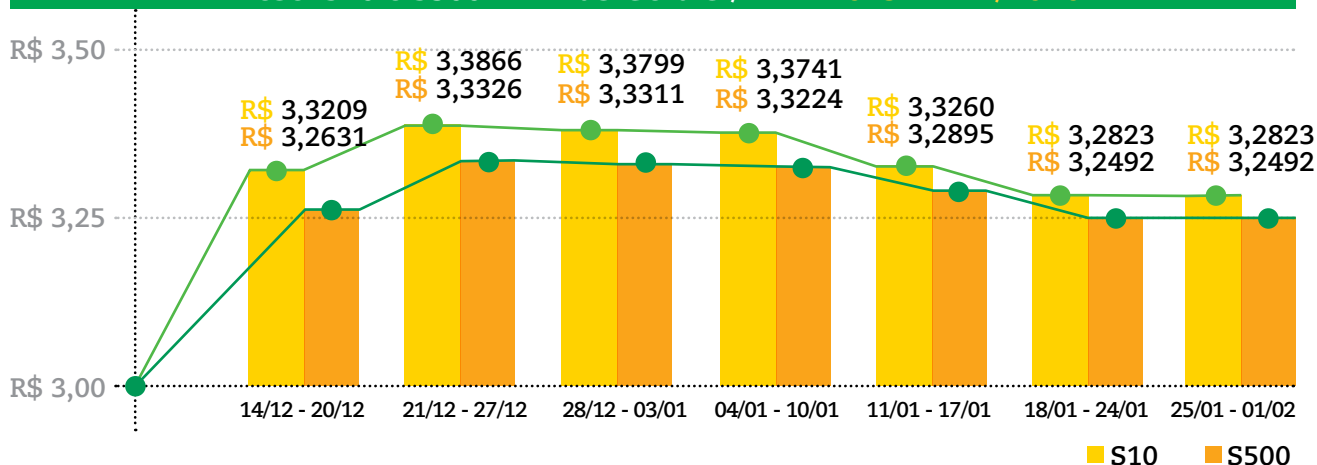
Gasolina – Minas Gerais / DEZ 2019 - FEV/2020



Etanol – Minas Gerais / DEZ 2019 - FEV/2020



Diesel S10 e S500 – Minas Gerais / DEZ 2019 - FEV/2020



Confira as tabelas completas e atualizadas semanalmente em nosso site – www.minaspetro.com.br –, no link Serviços, e saiba qual o custo dos combustíveis para a sua distribuidora.

- Os preços de etanol anidro e hidratado foram obtidos em pesquisa feita pela Cepea/USP/Esalq no site <http://www.cepea.esalq.usp.br/etanol/>.
- Importante ressaltar que os preços de referência servem apenas para balizar a formação de custos, uma vez que as distribuidoras também compram etanol por meio de contratos diretos com as usinas. Esses valores não entram na formação de preços, de acordo com a metodologia usada pela Cepea/USP/Esalq.
- Os preços de gasolina e diesel foram obtidos pela formação de preço de produtores segundo o site da ANP, usando como referência o preço médio das refinarias do Sudeste.
- A tributação do etanol anidro e hidratado foi publicada com base nos dados fornecidos pela Siamig.
- Os valores do biodiesel foram obtidos por meio do preço médio sudeste homologado no 69º leilão realizado pela ANP.
- Os percentuais de carga tributária foram calculados com base no preço médio no Estado de Minas Gerais (PMPF/Ato Cotepe) do respectivo mês, o mesmo usado para base de cálculo do ICMS.
- Os valores de contribuição de Pis/Pasep e Cofins da gasolina e diesel sofreram alterações pelo decreto 8395, de 28/01/15.



AUMENTE A SUA RENTABILIDADE GERINDO NOVOS SERVIÇOS



Smart Shower, sistema inteligente de gestão de banho, que gerencia e controla de forma segura, os boxes de banho do seu Posto, oferecendo praticidade e economia para o seu negócio.



Moedeiro Tarificador Eletrônico para Calibradores e Central Digital para Calibradores, permitem gestão e controle dos serviços de calibragem, reduzindo custos e aferindo "LUCRO" para o seu negócio



+55 (31) 3037 8592 . +55 (31) 3047 6762
contato@rtisolutions.com.br
www.rtisolutions.com.br



CONQUISTANDO O **BRASIL** COM EXTREMA **QUALIDADE**

Nossa bandeira conquistando a confiança de todo o Brasil há mais de 20 anos, com 6 bases de distribuição próprias e crescendo. **MG, MT, PB, PE e SP.**



TORRÃO®

SUA TRANQUILIDADE É O NOSSO NEGÓCIO

Central de Atendimento

113284-1997 • SP 313592-7008 • MG
123923-7914 • SJC 653665-7801 • MT
123876-1231 • RP 813076-2701 • PE
www.torrao.com.br

AGORA O FLAMENGO É TOTAL

Venha também fazer parte da rede
de postos Total



TOTAL

Committed to Better Energy

Se deseja saber mais sobre a Total, entre em contato conosco!

GO / MT / DF - ADELMAR MORAIS, e-mail: adelmar.morais@totalbr.com.br, (62) 9 9629.5053

RJ - LUIZ LADEIRA, e-mail: luiz.ladeira@totalbr.com.br, (31) 9 9821.5001

SP - WALLACE COSTA, e-mail: wallace.costa@totalbr.com.br, (11) 9 8405.0125

MG - LEDSTON CAMPOS, e-mail: ledston.campos@totalbr.com.br, (31) 9 9803.8324

ATENDIMENTO NACIONAL - e-mail: postostotal.parceiros@totalbr.com.br, (34) 3669.4200

© total_br © [totalbrasil.com](https://www.totalbrasil.com)