



minaspetro

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

Fechamento autorizado
Pode ser aberto pela ECT



Caminho dado

Encomendado pela Fecomcombustíveis, estudo elenca desafios para regular mercado no futuro e traz informações que mostram ao revendedor a direção a seguir

Página 14



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



Há mais de **30 anos** a **Plumas Contábil** executa **serviços contábeis** para este 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.



Matriz/SP
11 2023.9999

Filial/GO
62 3926.8100

Filial/RJ
21 2051.6130

Procure por Plumas Contabil
nas redes Sociais



PLUM@S
CONTÁBIL

www.PLUMASCONTABIL.com.br

plumas@plumascontabil.com.br

Indicadores confiáveis para tomar decisões

Entidades que representam uma categoria econômica tão importante para o país precisam de coragem para tomar decisões. Trabalhar em prol de mais de 40 mil revendedores de combustíveis é uma responsabilidade enorme, e não podemos nos basear em “achismos”. Se vamos nos posicionar sobre temas ásperos, é preciso que tenhamos indicadores tecnicamente confiáveis, que possam nortear nossas ações.

A Fecomcombustíveis encomendou o Estudo sobre a Indústria Brasileira de Combustíveis 2020, produzido pelo Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE). O objetivo era que fossem analisados os efeitos das mais recentes mudanças propostas para o nosso mercado sobre todos os elos da cadeia produtiva e, especialmente, os donos de postos. Privatização das refinarias da Petrobras, venda direta de etanol, verticalização, abertura do mercado de refino, reforma tributária, pandemia do coronavírus, sonegação e outros elementos presentes no dia a dia do revendedor foram analisados por especialistas. As conclusões nos ajudam discutir com os reguladores as decisões importantes, que vão impactar fortemente nosso negócio nos próximos anos.

O estudo corrobora com alguns pontos para os quais vínhamos chamando a atenção, como os riscos provenientes da verticalização, uma conclusão que veio de encontro a um posicionamento por diversas vezes manifestado pelo Minaspetro: entretanto, de forma surpreendentemente, o trabalho da CBIE apontou ser positiva a venda direta de etanol das usinas para os postos, tema que nos preocupa muito, principalmente pela possibilidade de sonegação fiscal, – mas uma batalha que, inclusive, já perdemos, infelizmente. Vemos isso

com muita preocupação, em razão da fragilidade no controle tributário que derivará desse modelo. Por isso, será preciso debater com os órgãos arrecadatórios a possibilidade de serem adotados mecanismos para maior fiscalização, a fim de que evitemos que o mercado venha a ser destruído pela sonegação, como ocorreu na década de 1990. Na matéria de capa, você vai conferir ponto a ponto as conclusões do estudo e como o Minaspetro se posiciona com relação a cada um deles.

Outro destaque desta edição diz respeito ao eterno debate sobre o autoabastecimento, ou self-service. O revendedor que está cansado de lidar com as fiscalizações do Ministério do Trabalho, a apresentação de atestados, as rescisões tempestuosas e os processos judiciais, pode, em um primeiro momento, acreditar que o self-service não só é uma boa medida, como uma necessidade urgente. O Minaspetro não tem tanta certeza disso. Avalie comigo: o custo da folha de um posto corresponde à metade do total das despesas. Se retirada essa e por estarmos em um mercado altamente competitivo, fatalmente, a margem do revendedor será ainda mais apertada. E o pior, como o bom revendedor poderá se diferenciar do seu concorrente? A medida interessa àquele empresário que treina a sua equipe, mantém uma sólida política de contratação e tem o frentista como um agente de vendas do seu estabelecimento de produtos e gasolinas aditivadas, perderá seu diferencial competitivo. Além disso, o self-service abre margem para que as distribuidoras fiquem novamente de olho na operação de postos. Ora, bastará a elas instalar um posto próprio para entrar no mercado varejista? Estes são alguns dos pontos que trazemos para o debate.

Fecho minha mensagem mensal destacando mais uma vez o orgulho em ser revendedor, principalmente no momento que vivemos. Assim como diversos outros serviços essenciais, temos saído de casa diuturnamente para manter o país em movimento e abastecido. Temos visto postos lançarem mão de soluções criativas para manterem suas empresas e os empregos dos seus funcionários. É o que precisamos neste momento: resiliência, força e esperança.

Tenho certeza que um segundo semestre melhor nos espera! Contem conosco! O Minaspetro segue trabalhando e inovando para atender e defender nossa categoria. Fiquem bem, cuidem das suas famílias, colaboradores e sigam acreditando. Empreender nunca foi fácil, mas vamos superar mais este momento tão difícil.

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
(in memoriam) ☆1955 †2020
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 Correa
Lavras: Marcos Abdo Sâmi
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
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
Gislaine Carvalho
Larissa Miranda Eliote
Luciana Franca Martins
Poliana Gomides

**Departamento de Expansão e
Apoio ao Revendedor**
Esdras Costa Reis
João Márcio Cayres
Raphael Mike dos Santos Calixto
Júlio César Moraes
Marcelo Rocha Silva
Ricardo Donizetti
Rodrigo Loureiro Araújo
Thales Oliveira Pereira

Departamento de Comunicação
Stenyo Fonseca
Marcelo Teixeira

Departamento Jurídico
Cível/Comercial
Flávia Lobato
Arthur Villamil Martins
Lucas Sá

Metrológico
Simone Marçoni
Ana Violeta Guimarães

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

Sindical
Klaiston Soares

Advogados Regionais
Governador Valadares:
Natícia 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 Edélcio Drumond Alves
Advogados Associados
Varginha: Eduardo Caselato Dantas
Divinópolis: Luciana Cristina Santos
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



EXPEDIENTE

- Comitê Editorial: Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior, Esdras Reis, Márcia Viviane e Stenyo Fonseca
- Produção: Prefácio Comunicação • Jornalista responsável: Ana Luiza Purri (MG 05523 JP)
- Edição: Alexandre Magalhães • Redação: Guilherme Barbosa e Alexandre Magalhães
- Projeto gráfico: Tércio Lemos • Diagramação: Taynná Pizarro • Revisão: Luciara 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

André / Agência Petrobras



AndrewLozoyyi / Depositphotos



Marcos Oliveira/Agência Senado



Nova gasolina no mercado

6

O biodiesel da discórdia

12

Audiência online é um risco?

23

Varejo animado com pagamento a distância

24

Tabela de Formação de Preços

26

Nova gasolina no mercado

Com a promessa de mais rendimento e de dificultar adulteração, novas especificações do combustível entram em vigor em agosto



A

Resolução 807 da ANP mudou as especificações técnicas da gasolina que é comercializada no Brasil. A principal modificação é o valor da massa específica, que passa agora a ter densidade mínima de 715 kg/m³, e o índice anterior era de 700 kg/m³. O prazo para o cumprimento da exigência é a partir do dia 31 de outubro. É importante lembrar que as distribuidoras estão obrigadas a entregar o novo produto dentro das especificações somente a partir do dia 2 de outubro. Isso significa que os revendedores podem receber lotes que ainda não estão dentro da nova conformidade.

A Advogada do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro, Simone Marçoni salienta que, a partir do dia 31 de outubro deste ano, não atender às normas pode acarretar multa para o revendedor. Por isso, a coleta da amostra-testemunha se faz ainda mais necessária, uma vez que ela resguarda o empresário quanto aos parâmetros modificados não detectáveis do combustível recebido.

De acordo com a Petrobras, o litro do combustível pode ficar mais caro, no entanto isso será compensado com melhor rendimento do motor. A companhia informou que os novos parâmetros vão inibir possíveis adulterações, além de o combustível ser menos poluente ao meio ambiente.

A explicação para a inibição da adulteração é química. De acordo com os especialistas, quando se joga um solvente na gasolina 720 kg/m³, a densidade pode cair para 680 kg/m³. E este é um parâmetro que pode ser testado em toda a cadeia de produção de combustível, o que deixa o processo mais transparente e mais fácil de ser fiscalizado.



São empresários como você que nos fazem sentir orgulho em ser revendedor. Descanse em paz, Carlos Roberto Ribeiro de Sá.

★ 1955 † 2020

Uma homenagem do Minaspetro a quem fez diferença no setor.



macrovector / Freepik

O que mudou na nova gasolina

- Valor mínimo da massa específica
 - Parâmetros de destilação
 - Fixação de limite para a octanagem RON

Em que o revendedor deve estar atento

Análise massa específica – O valor mínimo fixado é de 715 kg/m³, tanto para a comum quanto para a premium. Antes bastava o revendedor anotar este indicador. Se o dado se mostrar abaixo, a recomendação do Minaspetro é não receber o carregamento.

Amostra-testemunha – Imprescindível o armazenamento dos três exemplares de cada compartimento do caminhão, para se resguardar de parâmetros não detectáveis.





Andrewozow / Depositphotos

Não se deixe enganar

Self-service pode parecer sonho para a Revenda em um primeiro momento, mas, analisando-se com mais cautela, percebe-se que há pontos negativos que devem ser avaliados

Imagine que, em um futuro próximo, o revendedor entre em seu escritório, confira as demandas do dia, pague meia dúzia de contas e, ao olhar para a pista, não veja frentistas atendendo. Os carros entram e saem, e os próprios clientes são os responsáveis pelo abastecimento, como acontece em muitos países. Sobre sua mesa não há pedido de férias, atestados médicos, currículos para análise, tampouco processos trabalhistas. Fiscais do Ministério do Trabalho não visitam há anos esse posto imaginário.

Essa situação parece um sonho para alguns revendedores. Afinal, seria livrá-los de imbróglions trabalhistas, das diferenças de caixas, das faltas, dos atestados médicos, dos exames admissionais, periódicos e demissionais, das escalas de revezamento, dos pontos, enfim, de todos os problemas que os empresários enfrentam com a mão de obra no dia

a dia da operação dos seus negócios. Mas, como em toda situação controversa, é preciso ter um olhar mais crítico sobre a situação e avaliar se de fato o self-service melhoraria a vida do dono de posto de combustível e os impactos negativos que certamente acompanharão a mudança.

O Minaspetro já trata do assunto há anos, em todas as reuniões e eventos de que participa com revendedores pelo país. O debate é antigo no meio e foi fruto de discussão no Congresso Nacional no início dos anos 2000, quando o autoabastecimento foi vedado por meio de lei (9.956), a fim de se evitar uma onda de demissões no setor. A estimativa é que cerca de 400 mil pessoas atuem como frentistas no Brasil.

Não há consenso nem mesmo entre os parlamentares, e a ideia insiste em sobreviver. Desde 2018, o senador Cidinho Santos (PL-MT) tenta emplacar um

projeto de lei (519) que dispõe sobre a instalação de bombas de autosserviço nos postos, para revogar a matéria que proíbe a iniciativa.

Neste ano, o resultado de uma consulta pública foi favorável à medida (3.003 votos contra 609). A matéria já foi entregue à Comissão de Constituição e Justiça (CCJ), que avalia a constitucionalidade do texto, e já está pronta para entrar na pauta desde o dia 8 de maio. Isso significa que, provavelmente, ainda em 2020, poderemos ter novidade sobre a tramitação.

Mesmo sem unanimidade, contudo, o Sindicato continua escutando e debatendo com a Revenda mineira e nacional sobre os prós e contras da medida. “A análise dos impactos da implementação do self-service é um exercício de futurologia, ninguém pode afirmar com certeza todos os desdobramentos de uma medida como esta. Eu sei que é uma medida que faz ‘brilhar os olhos de alguns colegas’. De imediato, já se pensa que será possível eliminar aproximadamente 50% dos custos operacionais e que isso solucionará todos os problemas, mas não é verdade”, opina Carlos Guimarães, presidente do Minaspetro. Segundo ele, é preciso ter uma visão mais abrangente e analisar todas as variáveis que envolvem a questão – e elas não são poucas.

A HISTÓRIA ENSINA

Quando os preços dos combustíveis eram tabelados, a margem média bruta dos postos no Brasil era de 18%. Com o fim do tabelamento, os empresários acreditavam que poderiam melhorar suas margens, mas o que aconteceu? De lá para cá as margens reduziram mais de 50%. Os revendedores lutaram por maior liberdade para fixar valores, até que o mercado foi aberto, em 1997. É claro que isso trouxe inúmeros benefícios ao setor, no entanto o revendedor viu sua margem despencar. A Revista Minaspetro não pode dar publicidade à margem média bruta praticada pelos postos nos dias de hoje por questões que envolvem regras concorrenciais estabelecidas pelo Cade, mas o revendedor sabe que ela nem se aproxima do que vigorava nos anos 1990.

O ponto é que a liberdade usufruída décadas atrás foi saudável para o mercado em vários aspectos, sobretudo para o consumidor, por ter estimulado a concorrência, derrubado preços e feito com que os donos de postos assumissem o desafio de operar em um ambiente com margens extremamente estreitas. Bom para o mercado como um todo, mas longe do sonho dos revendedores, que esperavam melhorar suas margens e facilitar suas operações.

“A implementação do self-service representa uma mudança estrutural para o nosso setor e como tal deve ser analisada com cautela para se evitarem análises superficiais. É muito tentador ficar livre dos problemas trabalhistas e do Ministério do Trabalho, mas acredito que o frentista é necessário para o sucesso do negócio”

**CARLOS GUIMARÃES,
PRESIDENTE DO MINASPETRO**



lisafx / Depositphotos

O que se vivencia desde então é um mercado muito mais competitivo, com margens mais reduzidas e complexo, com verdadeiras guerras diárias com os fornecedores por melhores preços e guerras para conquistar os clientes.

Na avaliação do presidente do Minaspetro, isso pode novamente acontecer caso o self-service seja implantado no Brasil. “O revendedor não vai se beneficiar com essa redução de custo. Certamente, a queda será transferida de imediato para o display da bomba, porque a concorrência no setor de combustíveis é maior quando comparada à de outras atividades econômicas. O colega da frente ou da esquina vai baixar seu preço, e o revendedor vai se ver forçado a fazer o mesmo. Entretanto se avaliarmos pelo lado do consumidor, este ganho de preço, ou desconto na bomba será relativamente pequeno, valerá a pena descer do carro e sujar as mãos para abastecer?” Outro ponto importante é que, de certa forma, o self-service retira a competitividade do bom empresário. Explica-se: aquele empresário que tem uma equipe bem treinada, que faz um bom atendimento, possui um posto limpo, frentistas uniformizados e atenciosos, perderá este diferencial competitivo. Todos os postos serão iguais, sem serviço, competindo agora apenas por preço.”

É possível observar esse fenômeno em outros países. Postos dos EUA, por exemplo, possuem margem de lucro ainda mais baixas que as brasileiras, porque o mercado perdeu em concorrência. Os custos operacionais de todos os postos são equiparados. Para Carlos Guimarães, esse modelo joga contra o bom empresário, aquele que se esforça para contratar corretamente, treina bem a equipe, elabora estratégias de vendas, remunera por metas alcançadas e tem no frentista um agente de vendas. “O funcionário precisa ser visto como um diferencial competitivo, não como um peso operacional. Quando o cliente é bem atendido, cria-se uma diferenciação entre um negócio e outro, e isso se deve ao frentista. Se implementado o self-service, estaremos diminuindo a margem do posto e excluindo a possibilidade de vendas de outros produtos, o que vai tornar os postos todos homogêneos, iguais.”

Outras questões ainda acaloram o debate. A ANP parece ter deixado de lado a ideia da verticalização, entretanto, com uma possível implementação do self-service, abre-se um ambiente favorável para que as distribuidoras pensem na viabilidade de operar postos. Afinal, seria impossível para elas hoje operarem 4.000, 5.000 postos, com milhares de frentistas, alta rotatividade e todos os problemas trabalhistas e desafios que a nossa CLT impõe diariamente. Quem é revendedor sabe que o segredo para a excelência operacional está na vigilância constante do dono, o que garante o sucesso dos resultados no final do mês.

Vending machines

Quando viajamos para o exterior, encontramos máquinas automáticas de vendas por todos os lados: aeroportos, estacionamentos, empresas e até mesmo nas ruas. Podemos comprar desde refrigerantes, salgadinhos e até mesmo caros equipamentos eletrônicos. **Mas e no Brasil?** Por que estas máquinas não se espalharam tanto? O Sindicato tem conversado com alguns empresários que chegaram a adotar os equipamentos e a grande maioria as retirou por vandalismo e roubos. Infelizmente é uma realidade. Existe a chance de o posto se tornar **alvo fácil para todo tipo de assalto e depredação**.

Segurança

Os frentistas são treinados e atualizados quanto às regras de segurança e operação das bombas. Sem eles, a integridade do patrimônio do revendedor pode ficar comprometida, e **novas formas de fraude** em pagamentos e **riscos de segurança para os clientes** podem surgir.

Empresário diferenciado

O bom empreendedor é aquele que sabe contratar, motivar e treinar sua equipe. O **self-service elimina** um **diferencial competitivo** do empresário.

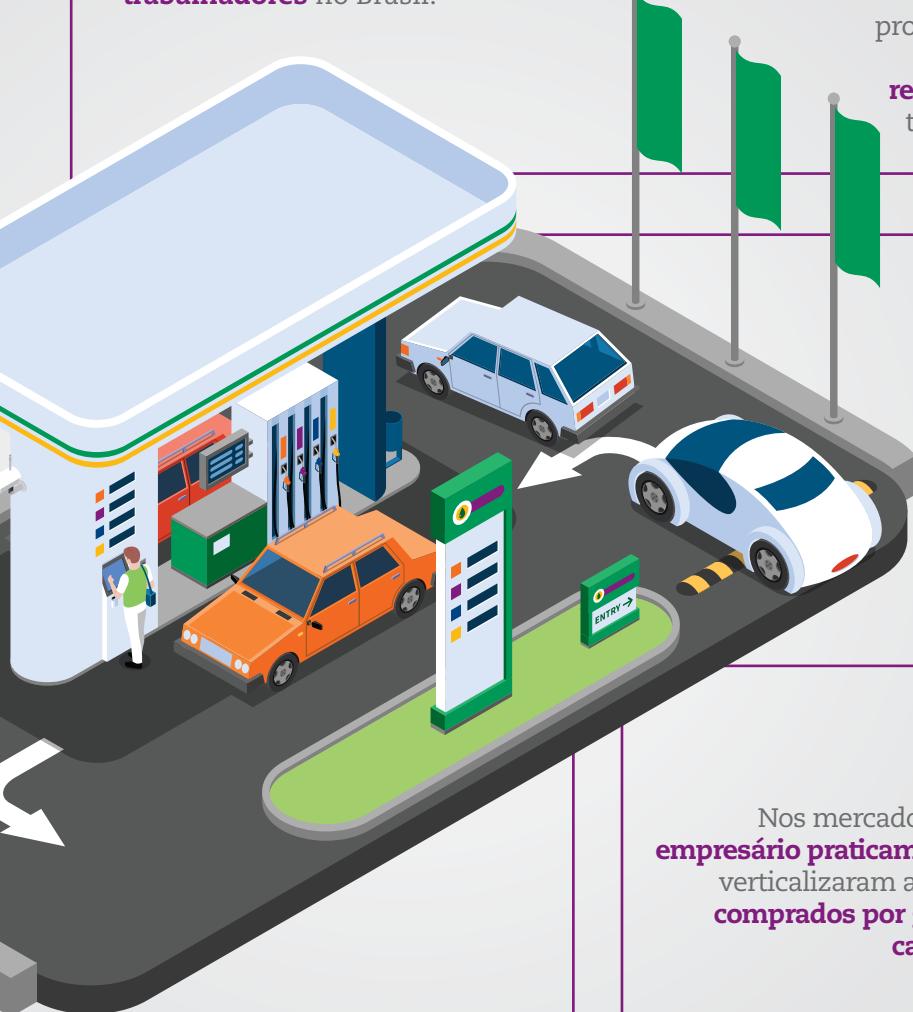
Pouco valor para o consumidor

As margens dos postos são já são **extremamente baixas**. O self-service significaria uma **redução quase que imperceptível para o consumidor final** e imputaria em menos comodidade.

Por que o Minaspetro vê o autoabastecimento com muita desconfiança e preocupação

Desemprego

O self-service desempregará algo entre **400.000 e 600.000 trabalhadores** no Brasil.



Margens ainda mais esmagadas

No mercado extremamente competitivo que vivemos, toda e qualquer redução de **custo operacional vai direto para o preço da bomba**, o que acarretará margens ainda menores.

Agente de venda

O frentista tem que ser visto como um promotor de vendas, que deve **ofertar outros produtos** para o cliente, o que **favorece a rentabilidade do estabelecimento**. Sem ele, todos os postos serão praticamente iguais.

Aumento de filas

Um bom frentista dá dinâmica à pista. Quando estipulados prêmios por metas de abastecimento, a motivação é perceptível na equipe. Uma **pessoa destreinada levará mais tempo para realizar o procedimento**, e o resultado serão mais filas e menos combustível vendido.

Verticalização

Nos mercados onde se adotou o self-service o **pequeno empresário praticamente foi extinto**. As grandes distribuidoras verticalizaram a operação e os postos que sobraram foram **comprados por grandes grupos ou por fundos de venture capital** e integram redes de 600 a 800 postos.

Dealer

São os “franqueados” das grandes empresas. O self-service praticamente **extinguiu os pequenos e médios empresários**. Alguns postos das distribuidoras, de menor potencial ou interesse são entregues para serem operados pelos dealers, que na verdade, se tornam quase que caixas destes postos sem frentistas, muitas vezes com **a família do revendedor revesando no atendimento para recebimento dos clientes**.



whitestart1955 / Depositphotos

Coisas do Brasil

Além dos problemas de natureza técnica já apontados pelo Minaspetro, aumento do percentual de mistura do biodiesel ao diesel é agravado pela falta de concorrência no setor produtivo

O alerta foi dado pelo Minaspetro em 2017, quando a entidade firmou uma parceria com o Laboratório de Ensaios de Combustíveis da (LEC) da UFMG para análise da mistura do biodiesel ao diesel: o aumento do percentual de adição traria problemas. Na época, muitas entidades se manifestaram contra o projeto do governo federal, o RenovaBio, no entanto o lobby da bancada do agro-negócio prevaleceu.

No início deste ano, o percentual tolerado passou a 12%, seguindo a Resolução 16 do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), o que agravou os problemas já destacados pelo Minaspetro e pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Além da geração de água nos tanques dos postos, as bombas têm apresentado defeitos, e isso vai piorar, uma vez que elas não estão adaptadas para armazenar uma mistura química com teor de biodiesel

tão elevado. Os motores de veículos a diesel também serão prejudicados com o passar dos meses.

Tudo isso leva a uma pergunta: como outros países encaram a mistura? Na Alemanha, por exemplo, o teor máximo permitido é de 5%. “As autoridades brasileiras consideram apenas o aspecto ambiental. Não há subsídio técnico que sustente os parâmetros desejados”, explica a coordenadora do LEC, Dra. Vanya Pasa. “Um argumento a favor da ampliação da mistura é que ela aumentaria a lubricidade da blenda, mas o combustível com baixo teor de biodiesel já atinge os parâmetros desejados.”

Fato é que fica a cada dia mais claro que a decisão do governo federal foi equivocada e os problemas serão acentuados, tanto para postos quanto para consumidores e indústrias, que verão seus custos de manutenção das máquinas aumentarem para atender os produtores da matéria-prima. Este é o argumento principal dos que são contrários à elevação do percentual do biodiesel.

A B&S Construções e Participações é uma empresa com ampla experiência no processo construtivo, desenvolvendo soluções aos seus clientes e parceiros

Áreas de Atuação

- Elaboração de projetos
- Retirada e Instalação de tanques subterrâneos e aéreos
- Construção e reforma de postos e lojas de conveniência
- Construção civil e estruturas metálicas
- Construção e reforma de TRRs, PAs e bases de armazenamento de combustíveis

Clientes



Empresa certificada SASC; CRCC; CRC. Serviço de estanqueidade, entre outros!

B&S

CONSTRUÇÕES E PARTICIPAÇÕES

[31] 9 9851-4636 - [27] 3535-0444

grupobritosilva@gmail.com

www.britosilva.com.br

Filial em Belo Horizonte/MG

Em resumo, a justificativa de que os ganhos ambientais compensam a elevação de despesas não colou no exterior, mas avança aqui. Coisas do Brasil.

PROBLEMAS TAMBÉM NA CONCORRÊNCIA

Dra. Vanya Pasa aponta um único fator positivo na decisão tomada pelo CNPE: como o Brasil é um importador do diesel fóssil, quando se impõe uma alternativa complementar, como é o caso, o país se torna menos dependente e a demanda por negócios com o exterior diminui.

Por outro lado, quanto mais elevado o preço do biodiesel, maior será o valor final do combustível na bomba. Isso porque a produção se concentra em poucos concorrentes, daí as distorções existentes. É o que fará com que a Fecompostíveis recorra ao Cade para que as importações sejam liberadas, para forçar uma maior competitividade e levar a uma queda no preço.

Os reflexos da escassa concorrência já começaram a aparecer. O leilão realizado pela ANP em junho atingiu patamares recorde – o biodiesel chegou a valer o dobro do preço cobrado pela Petrobras pelo óleo diesel nas refinarias. De acordo com Paulo Miranda, presidente da Fecompostíveis, aproximadamente 30 produtores,

que atuam fortemente no agronegócio, abastecem o mercado interno, o que favorece a imposição de preços.

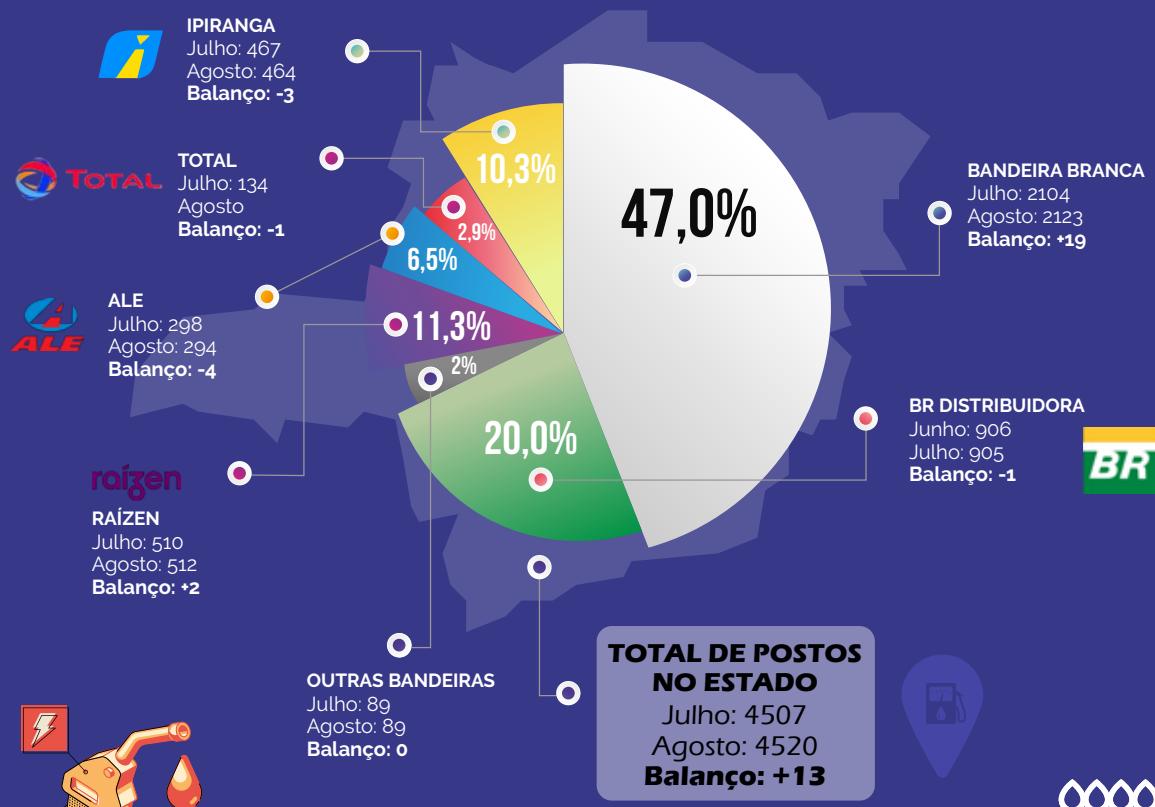
Outro motivo de preocupação é a possibilidade de faltar o combustível, o que seria caótico para a economia, tendo em vista que o setor de transporte é um dos poucos que seguem atuando neste período. Para os postos de rodovia, que têm minimizado os impactos da queda nas vendas durante a pandemia com a venda do diesel, o resultado seria catastrófico. A escassez se daria por conta das distribuidoras, especialmente da região Sudeste, que têm enfrentado dificuldades de encontrar o biodiesel para realizar a mistura. Com receio, a ANP chegou a reduzir de forma temporária o percentual para 10%.

O Minaspetro formalizou pedido à ANP para que a redução passasse a 5% durante cerca de 30 dias, mas o pleito não foi acatado.

Os produtores de biodiesel negam a escalada de preços e acusam os postos de disseminar pesquisas falsas para enganar a população. Ocorre, porém, que o estudo que comprovou a instabilidade à medida que o percentual de biodiesel aumenta foi produzido por um dos laboratórios mais conceituados do país. Em tempos de negacionismo, até a química, uma ciência exata, é colocada em xeque.

Ranking Minaspetro de Bandeiras

AGOSTO/2020



A Refinaria Gabriel Passos, em Betim, está na lista de estruturas a serem vendidas pela estatal, uma movimentação que muda os parâmetros de concorrência no Brasil

Sem medo da verdade

Estudo do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE) dará norte às ações do Minaspetro e previsibilidade ao mercado nos próximos anos

Aprodução de indicadores que possam direcionar as estratégias de atuação do Sindicato deve ser uma busca permanente. Quando começou a ser ventilada a possibilidade de verticalização do setor, a Fecomcombustíveis procurou a Tendências Consultoria para saber quais seriam os impactos para os revendedores de uma possível entrada das distribuidoras no varejo. O estudo encomendado antevia alguns problemas que poderiam resultar de uma mudança na regulação, trazia exemplos malsucedidos de outros países e evidenciava enganos contidos nas metas governamentais.

Agora, em um dos momentos mais desafiadores para o ambiente de negócios brasileiro, a Federação encomendou ao Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE) o Estudo sobre a Indústria Brasileira de Combustíveis 2020, como forma de guiar os próximos passos da Revenda. “Quando fazemos nosso trabalho político, abordando autoridades e mostrando nossos pontos de vista, estamos embasados em elementos técnicos. E um estudo elaborado por uma instituição de renome fortalece nossos argumentos, pois dá credibilidade ao que estamos afirmando”, explica Paulo Miranda, presidente da Fecomcombustíveis.

O documento traz à baila pontos que são e serão importantes para a regulação futura, como abertura do mercado de refino, tributação, venda direta de etanol da usina para o posto, desafios logísticos, entre outros fatores presentes no complexo mercado de combustíveis.

Na página 19, estão detalhadas todas as conclusões do estudo e a opinião do Minaspetro sobre cada uma delas. No texto que segue, aprofundamos a abordagem de pontos importantes para que o revendedor entenda que, embora alguns deles pareçam distantes do dia a dia da Revenda, todas as questões de cunho regulatório impactarão a gestão do posto. Em tempos de incertezas como o que atravessamos, mais do que nunca o empresário precisa ter subsídios técnicos para tomada de decisões gerenciais arrojadas. É o que buscamos oferecer na matéria de capa desta edição.

VENDA DIRETA DO ETANOL

Iniciada a greve dos caminhoneiros, em 2018, o governo Michel Temer, de forma atabalhoadas, acenou com uma proposta para conter os efeitos da paralisação, que se revelou traumática, quando o que se esperava eram soluções técnicas que pudessem, de fato, dar segurança a todos os atores da cadeia produtiva de combustíveis e aos consumidores. Uma delas era a possibilidade da venda do combustível de cana das usinas para os postos, sem a intermediação das distribuidoras.

“Uma entidade como a Fecomcombustíveis deve ser proativa e gerar dados confiáveis para o setor, que resultem em propostas concretas. Ao se observarem os dados, é possível propor ações em vez de ficar esperando o governo reagir. O Brasil vai precisar de contribuições para retomar a economia no pós-pandemia, e este é um importante passo inicial.”

**ADRIANO PIRES,
SÓCIO-FUNDADOR DA CBIE**

Minaspetro e Fecomcombustíveis, desde então, se opuseram à ideia. Quem viveu o mercado dos anos 1990 se lembra dos efeitos deletérios à concorrência causados pela sonegação praticada por maus empresários. Três décadas depois, o modelo proposto tornaria a tributação mais complexa para as usinas, o que poderia ser um terreno fértil para malfeitos. Para se ter uma ideia, o Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes (Sindicom) estima que sejam sonegados R\$ 2 bilhões por ano. Se esse cenário, que já é preocupante, se agravasse, a consequência seria um mercado ainda menos competitivo para quem segue as regras do jogo.

No início de junho, o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) aprovou as diretrizes para viabilizar a venda direta. “Desistimos de lutar contra isso. Vimos que o Poder Executivo e o Congresso estavam favoráveis e que esta seria uma queda de braço desnecessária. Se as usinas passarem a recolher os impostos de forma adequada, é possível que a medida seja colocada em prática”, explica Paulo Miranda.

Outra ação que pode melhorar o controle da tributação sobre a venda direta, para Adriano Pires, sócio-fundador da CBIE, é a tributação monofásica (veja mais detalhes na página 19, que traz as conclusões do estudo da CBIE). “Se isso acontecer, 90% dos problemas desaparecem”, afirma. Caso contrário, o especialista prevê um aumento na sonegação e risco de desabastecimento. E conclui que, definitivamente, o preço não cairá para o consumidor.



Comunicação Minaspetro

Minaspetro e Fecomcombustíveis promoveram eventos com especialistas para debater as pautas regulatórias

Em tese, a proposta da ANP acalmou usineiros, distribuidoras e postos, que se mostravam totalmente contrários à venda direta. A Agência estabeleceu que será necessária a criação de uma distribuidora especificamente para a transação do etanol.

O estudo afirma que a “figura da distribuidora vinculada para venda exclusiva de etanol possibilitaria que o processo fosse feito de maneira ordenada e com expectativas de economias de custo de transporte, dando fluxo invertido do etanol em relação aos derivados de petróleo”. Carlos Guimarães, presidente do Minaspetro, vê com preocupação o desfecho. O ponto de atenção levantado pelo Minaspetro sobre a conclusão do estudo é uma prova de isenção, tendo em vista a preocupação do Sindicato em dar publicidade aos resultados, a despeito de sua opinião contrária. Para a entidade, importante é que sejam analisadas todas as variáveis técnicas relacionadas à medida, para que o debate seja enriquecido antes da efetivação da venda direta.

PRIVATIZAÇÃO DO PARQUE DE REFINO

Em abril do ano passado, a Petrobras anunciou a venda de oito refinarias, que respondem por metade de sua capacidade total de refino. A ideia partiu da equipe econômica do ministro Paulo Guedes, que deseja fazer caixa e acredita em uma maior eficiência do setor privado. Além disso, teoricamente, o mercado ganharia concorrência, tendo em vista o fim do monopólio estatal no refino nacional.

O parque industrial de refino brasileiro, no entanto, impõe desafios por sua complexidade geográfica, o que leva a crer que a entrada da iniciativa privada pode não ser tão positiva se não forem considerados aspectos importantes, como a logística. Diferentemente do que acontece nos EUA, onde existem 135 refinarias distribuídas em 30 Estados – todas elas sob controle privado –, no Brasil, toda a estrutura foi mantida pela Petrobras durante mais de 50 anos. Quando foram construídas, o intuito era produzir petróleo em larga escala, com o objetivo central de reduzir os custos de abastecimento sem perder de vista o atendimento a toda a demanda nacional, de forma complementar e sem competição entre elas.

A conclusão a que o relatório chega é que somente a venda das refinarias para novos players não implica imediatamente fomento da competição, pelo contrário. Se dispositivos contratuais não forem bem estabelecidos e regulados pela ANP, o receio de Adriano Pires é que haja risco de um monopólio regional privado.

Para evitá-lo, Pires explica que é preciso, sobretudo, segurança jurídica para que os investidores “saibam as regras do jogo antes de iniciar o processo”. Ou seja, é necessária a elaboração de uma regulação complexa, para assegurar o abastecimento das regiões e vedar a prática de preços predatórios. Além disso, regras de transição operacionais terão que ser moldadas à medida que forem implementadas melhores condições logísticas e de competição.

A privatização de metade do parque de refino nacional é algo que impacta fortemente todos os elos da cadeia produtiva. Enquanto era necessário dialogar para produzir uma regulação democrática, com a contribuição de todos os interessados, a ANP preferiu se debruçar sobre temas que, segundo Adriano Pires, não têm tanta relevância quanto a abertura do mercado de refino. “A Agência preferiu debater assuntos secundários, enquanto deveria estar preocupada com essa regulação.”

O presidente da Fecombusíveis afirma que o debate entrou em pauta com atraso. “É necessária uma abertura gradual. São muitos os aspectos a serem analisados, pontos que poderiam estar definidos, como o preço que será praticado regionalmente por esses players. Em caso de parada para manutenção da planta fabril, por exemplo, quem vai atender a região em que determinada refinaria se encontra? A Petrobras fazia concessões logísticas, como descontos em frete, para que o revendedor não ficasse desabastecido. A empresa privada vai fazer o mesmo?”, indaga Paulo Miranda.

São pontos levantados pelo estudo que, naturalmente, suscitam dúvidas, mas ao mesmo tempo trazem algumas certezas. Para se ter um ambiente

de competição justo e livre, a atuação da ANP será estratégica. A Agência está diante de um dos maiores desafios de sua história, desde sua criação, em 1997. E precisaremos nos manter atentos e prontos a apontar soluções.

CORONAVÍRUS

O estudo antecipou a reação do mercado de combustíveis no pós-pandemia. E analisar com cuidado o que o documento projeta permite que o revendedor tenha um mínimo de previsibilidade para tomar decisões administrativas e trabalhistas e planejar futuros investimentos.

A queda na demanda por combustível é evidenciada no relatório. A Petrobras cortou em 30% sua produção e ainda está revisando o cronograma de ramp-up de produção do pré-sal, com base nos preços atuais. Adriano Pires acredita que, em breve, haverá um boom de consumo, sobretudo de gasolina, a depender do afrouxamento das medidas de isolamento social. “Até que tenhamos uma vacina, as pessoas vão continuar preferindo o transporte particular ao coletivo.”

O estudo da CBIE faz ainda sugestões importantes para quando se iniciar a retomada da economia. Para evitar uma escalada de preços do mercado

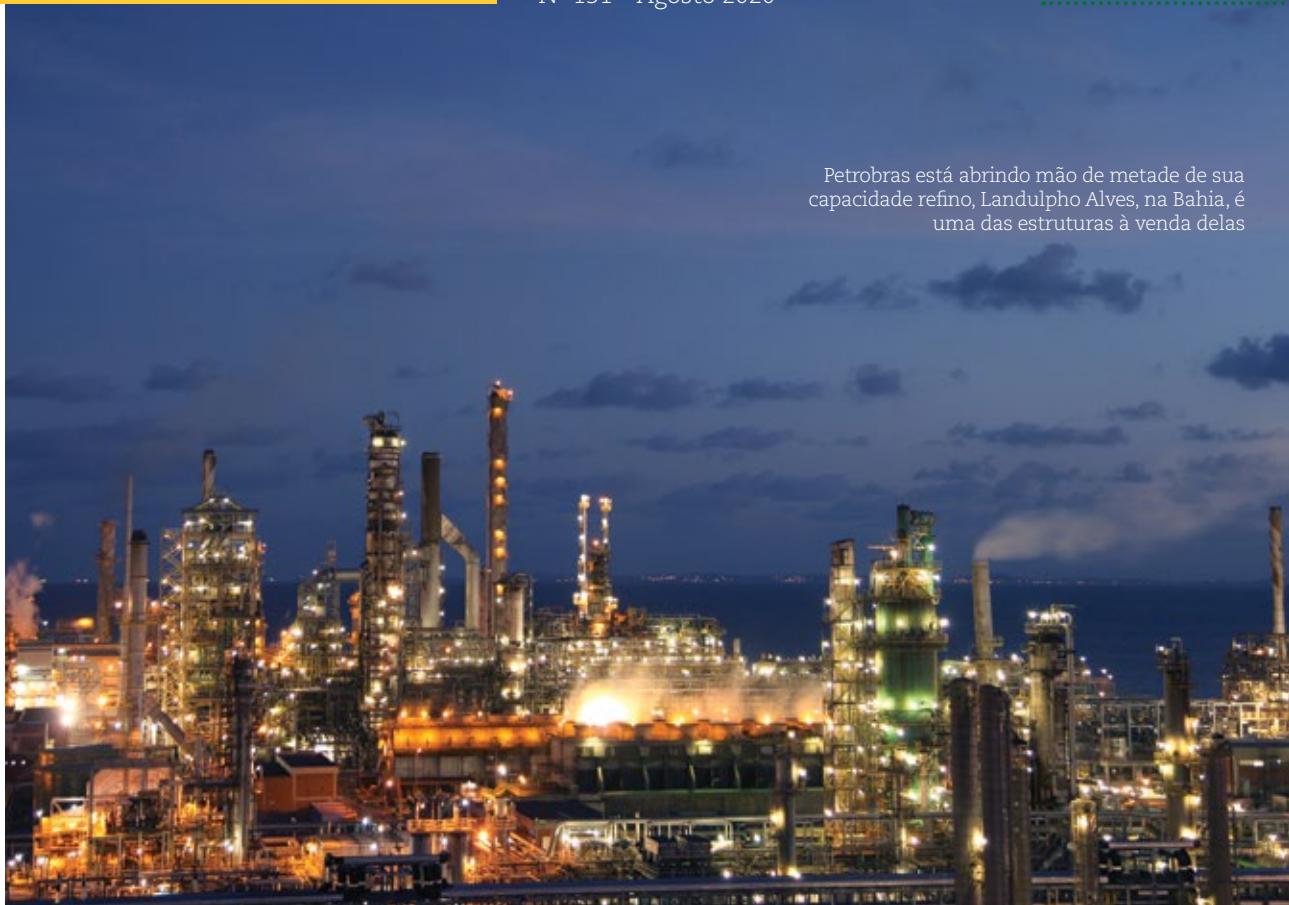
AUMENTE A SUA RENTABILIDADE GERINDO NOVOS SERVIÇOS



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 Tarifador 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.



Petrobras está abrindo mão de metade de sua capacidade refino, Landulpho Alves, na Bahia, é uma das estruturas à venda delas

interno, é importante que se debatam medidas para preservar a sustentabilidade do negócio.

A sugestão é a criação de um imposto de importação para petróleo, gás natural e derivados, além de um fundo estabilizador de preços. A própria Cide poderia ser utilizada para suavizar a instabilidade mercadológica, pois funcionaria como um mecanismo para preservação dos preços e níveis de arrecadação, podendo ser revogada, se fosse necessário.

MARGENS

O tópico “margens de lucro” talvez seja um dos de maior interesse para a Revenda. Os gráficos do estudo mostram um encolhimento das margens das distribuidoras e dos postos nos últimos seis anos. Em 2008, para a gasolina comum, a Revenda operava com 14%, enquanto as distribuidoras praticavam 5%. Já no ano passado, no caso dos postos, observou-se um recuo para 10% – para as distribuidoras, o índice registrado foi de 4%.

O documento prova por meio de dados que as margens espremidas são reflexo da alta concorrência no varejo. A concentração que caracteriza o mercado de distribuição, por outro lado, faz com que as empresas mantenham uma média histórica, sem tanta oscilação.

O estudo traz ainda um diagnóstico: cidades com mais de 299 mil habitantes operam com uma margem que equivale a praticamente metade da mé-

“O estudo mostra claramente os problemas que precisam ser enfrentados e a necessidade de a ANP estar atenta a questões como infraestrutura precária, regulação da venda das refinarias, investimentos em terminais marítimos, polidutos e logística”

**PAULO MIRANDA,
PRESIDENTE DA FECOMBUSTÍVEIS**

dia nacional, se analisado o intervalo entre os anos de 2013 e 2019. Belo Horizonte, por exemplo, saiu de 10,1% de margem em 2013 para 6,5% em 2019. “É a realidade escancarada que as autoridades se negavam a enxergar. Diziam que tínhamos preços abusivos, mas não foi isso que ficou claro”, observa Paulo Miranda.

O estudo destaca ainda as várias transações ocorridas entre 2016 e 2019 na distribuição, o que deu maior competitividade ao setor, como a compra da Ale pela Glencore e a da Zema pela Total, ambas concretizadas em 2018.

Conclusões do estudo e opiniões do Minaspetro

Vedação da verticalização

Os dados mostram o risco de um oligopólio liderado pelas três grandes distribuidoras no setor varejista. Além disso, a medida não levaria à redução de preços, principal justificativa de quem a defende.

Opinião do Minaspetro

Ficou comprovado que uma possível verticalização faria com que pequenos e médios empresários da Revenda fechassem as portas, como ocorreu em outros países, diante da dificuldade em competir em pé de igualdade.

Vedação para que TRRs comercializem combustíveis, além do diesel

Ficou clara a vantagem indevida, se a medida fosse aprovada, afinal, os TRRs não arcariam com custos trabalhistas, custos com treinamentos de segurança dos frentistas, adequação estrutural dos postos dentre uma série de obrigações do varejo que não são aplicadas aos TRRs.

Opinião do Minaspetro

Seria justo os revendedores arcarem com um custo operacional elevado, concorrência acirrada, licenças para funcionamento e terem os TRRs como concorrentes, porém não submetidos às mesmas exigências? É claro que não.

Permissão para a venda direta de etanol

A impossibilidade da venda direta das usinas, como é hoje, acarreta, de acordo com o estudo, custos logísticos desnecessários, que impactam todo o setor.

Opinião do Minaspetro

Este é o ponto mais controverso do documento. O Sindicato vê com preocupação a liberação. Um alerta é que a operacionalização de uma distribuidora exclusiva de etanol, como pretende a ANP, pode funcionar, se as regras forem seguidas.

Vedação da comercialização direta de produtores e importadores para revendedores

De acordo com o estudo, a maneira como a cadeia de refino foi construída e operada e a predominância da Petrobras no transporte pedem uma regulação específica.

Opinião do Minaspetro

O Sindicato concorda com o parecer, tendo em vista que seria necessária uma regulação própria para a transação.

Manutenção da obrigatoriedade de que TRRs comprem diretamente de distribuidores

O estudo aponta um risco em razão de obtenção de vantagem comparativa, pois, caso TRRs queiram comercializar outros combustíveis, bastará que se constituam como distribuidoras.

Opinião do Minaspetro

Liberação seria péssima para a concorrência em pé de igualdade com a Revenda.

Uma nova era tributária se aproxima



Marcos Oliveira / Agência Senado

O relator da Reforma Tributária, senador Roberto Rocha (PSDB-MA), e o ex-deputado Luiz Carlos Hauly se reúnem para tirar dúvidas e falar mais sobre o texto

Reforma entra na pauta do Congresso com a promessa de menos complexidade, mais controle dos órgãos arrecadatórios e, consequentemente, mais receita para os Estados

Alguns economistas dizem que, se o Brasil fosse um país sério, a reforma tributária teria que ser a primeira da fila no Congresso Nacional. Passaram-se os anos, e projetos importantes e igualmente polêmicos já estiveram em pauta, como a modernização trabalhista e a alteração da Previdência.

O presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, imprimiu um ritmo frenético às votações no ano passado e deu o tom de como seria a dinâmica de trabalho dos parlamentares. A Reforma Tributária, felizmente, entrou na mira e estava prestes a ser debatida, quando chegou a pandemia. Com as ações emergenciais já tomadas nesses cinco meses de crise sanitária, percebem-se agora algumas movi-

mentações em Brasília sobre a entrada na pauta da mudança da legislação tributária do país.

Em apenas um aspecto haverá consenso entre parlamentares de direita, esquerda, centro, a favor e contra o governo – o sistema tributário nacional precisa ser simplificado. É com isso em vista que duas propostas estão sobre a mesa das autoridades, ambas com teor semelhante (veja as diferenças no quadro da página 22).

A Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 45, de autoria do deputado Baleia Rossi (MDB-SP), que contou com a consultoria do economista Eduardo Appy, é a de maior visibilidade. A outra PEC é a 110, texto do ex-deputado e economista Luiz Carlos Hauly.

Ciente da importância da reforma para o setor de

combustíveis, a Fecomcombustíveis se antecipou e tem debatido o tema com seus pares e especialistas em eventos do setor. No mês passado, foi concluído o Estudo Sobre a Indústria Brasileira de Combustível 2020 (veja mais detalhes na matéria de capa, na página 14), e há um capítulo específico sobre a tributação dos combustíveis no Brasil.

As considerações se atêm à Proposta 45. O pilar da reforma é a criação do Imposto sobre Bens e Serviços, o IBS. Um único imposto para eliminar outros cinco: IPI, PIS, ISS, Cofins e ICMS. “A perspectiva da Reforma Tributária representa uma oportunidade para a racionalização da tributação de combustíveis, desde que haja previsão, na PEC 45, de um IBS com incidência monofásica para combustíveis, com alíquotas únicas em todo o território nacional, diferenciadas apenas por produto, ou seja, uma para o diesel, uma para a gasolina, uma para o etanol, em função sobretudo das externalidades ambientais dos combustíveis fósseis, comparados com o etanol”, diagnostica o estudo.

Falar em simplificação como resultado dessa possível reforma é algo que agrada aos ouvidos do revendedor. Problemas relacionados à competição em postos que fazem fronteira com o Estado de São Paulo e embates jurídicos com o governo estadual por causa de preço de pauta deturpado saíram da agenda. Tampouco seria necessário entender a complexa definitividade da base de cálculo, por exemplo.

O recolhimento dos impostos seria mais transparente e eficiente. Um estudo da Fundação Getulio Vargas (FGV) evidencia a urgência de uma mudança. A estimativa é que a dívida das empresas de combustíveis seja de cerca de R\$ 60 bilhões, com uma perda anual estimada de R\$ 7 bilhões – impostos que poderiam entrar na receita pública, mas que se perdem devido a “problemas de arrecadação” ao longo da cadeia.

O advogado especialista em direito tributário Eduardo Augusto Ribeiro Costa, membro do escritório Carvalho Neto & Dias Advogados, explica que esse modelo de imposto único é inspirado no europeu. “Todos que têm um sistema minimamente justo adotam a tributação sobre o valor agregado”, diz o advogado. Ele discorda, no entanto, do modelo monofásico. Eduardo acredita que se presumir o fato gerador – não apenas a venda, como também o seu valor – pode abrir margens para diversos problemas, como, por exemplo, a tributação a maior. Além disso, para ele, é função do Estado calcular e fiscalizar o recolhimento das regras que ele mesmo criou. “O argumento de ser mais ‘fácil de fiscalizar’, na verdade, faz com que o Estado transfira uma responsabilidade que é dele.” Bruno Tourino, advogado do Departamento Jurídico Tributário do Minaspetro discorda da opinião do colega. Para ele, a monofasia, de fato, não é um modelo adotado por outros países, mas a facilidade com que ela proporciona ao Fisco na hora de tributar e por ser apenas alguns produtos – combustível, derivados e cigarros, por exemplo – torna o sistema adequado, principalmente em um ambiente de muita sonegação, como o brasileiro. “Às vezes, por

se tratar de um modelo que é de venda presumida, fica um sentimento do contribuinte que ele está sendo onerado além da conta.”

Outro ponto que gerará controvérsia diz respeito ao procedimento de compensação aos Estados que vão perder arrecadação com as novas regras. Para ele, não há saída a não ser majoração de alíquotas e criação de novos tributos.

Os governadores já lamentavam e calculavam os prejuízos antes mesmo da pandemia e questionavam: como será a compensação? No pós-crise sanitária esse assunto ainda renderá manchetes, reclamações, costa-política com os Estados e debates acalorados no Congresso Nacional.

Governo também tem seu modelo

O Ministério da Economia apresentou sua proposta no final de julho. A ideia também é uma unificação de impostos – PIS e Cofins –, surgindo assim a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). A intenção da equipe de Paulo Guedes é enviar o projeto “em parcelas”, para que ele se encaixe nas reformas que já estão em tramitação.

Pelo visto, o ministro ainda não perdeu a vontade de voltar com a CPMF, obviamente com outro nome e uma nova roupagem. Ela será chamada de Contribuição sobre Pagamentos (CP) e será cobrada sobre transações digitais. Cabeças da equipe já sinalizaram que a criação do novo tributo “é inevitável e a única forma de desonerar a folha de pagamento”, um pleito antigo do empresariado brasileiro. Em suma, o que está sendo feito é apenas a substituição de um pelo outro. Estão também em pauta mudanças nas regras do IPI e Imposto de dele.” Bruno Tourino, advogado do Departamento Jurídico Tributário do Minaspetro discorda da opinião do colega. Para ele, a monofasia, de fato, não é um modelo adotado por outros países, mas a facilidade com que ela proporciona ao Fisco na hora de tributar e por ser apenas alguns produtos – combustível, derivados e cigarros, por exemplo – torna o sistema adequado, principalmente em um ambiente de muita sonegação, como o brasileiro. “Às vezes, por se tratar de um modelo que é de venda presumida, fica um sentimento do contribuinte que ele está sendo onerado além da conta.”

Diferenças e similaridades entre as propostas

DIFERENÇAS

PEC 110/2019	PEC 45/2019
Competência tributária do IBS: estadual	Competência tributária do IBS: federal
Tributos substituídos pelo IBS: IPI, IOF, PIS, Pasep, Cofins, Cide-Combustíveis, Salário-Educação, ICMS, ISS	Tributos substituídos pelo IBS: IPI, PIS, Cofins, ICMS, ISS
Alíquota: lei complementar fixa as alíquotas do imposto, havendo uma alíquota-padrão. Podem ser fixadas alíquotas diferenciadas em relação à padrão para determinados bens ou serviços; portanto, a alíquota pode diferir, dependendo do bem ou serviço, mas é aplicada de maneira uniforme em todo o território nacional.	Alíquota: cada ente federativo fixa uma parcela da alíquota total do imposto por meio de lei ordinária, federal, estadual, distrital ou municipal (uma espécie de “subalíquota”). Uma vez fixado o conjunto das “subalíquotas” federal, estadual e municipal (ou distrital), forma-se a alíquota única aplicável a todos os bens e serviços consumidos e/ou destinados a cada um dos municípios/ Estados brasileiros; é criada a figura da “alíquota de referência”. Assim entendida aquela que, aplicada sobre a base de cálculo do IBS, substitui a arrecadação dos tributos federais (IPI, PIS, Cofins), excluída a arrecadação do novo Imposto Seletivo, do ICMS estadual e do ISS municipal. Portanto, todos os bens e serviços destinados a determinado município/Estado são taxados por uma mesma alíquota, mas a tributação não é uniforme em todo o território nacional, pois cada município/ Estado pode fixar sua alíquota.
Benefícios fiscais: autorizados por lei complementar	Benefícios fiscais: não permite, mas autoriza, por lei complementar, devolução de tributos de pessoas com baixa renda
Partilha: União, Estados, Distrito Federal e municípios	Partilha: cada ente com sua parcela de arrecadação
Imposto seletivo: ínole arrecadatória, cobrado sobre operações com petróleo e seus derivados, combustíveis e lubrificantes de qualquer origem, gás natural, cigarros e outros produtos do fumo, energia elétrica, serviços de telecomunicações a que se refere o art. 21, XI, da Constituição Federal, bebidas alcoólicas e não alcoólicas, e veículos automotores novos, terrestres, aquáticos e aéreos.	Imposto seletivo: ínole extrafiscal, cobrados sobre determinados bens, serviços ou direitos, com o objetivo de desestimular o consumo. Não são listados sobre quais produtos ou serviços o tributo vai incidir. Caberá à lei (ordinária) ou medida provisória instituidora definir os bens, serviços ou direitos tributados.

SEMELHANÇAS

- Mesmo objetivo de simplificação
- Racionalização da tributação
- Extinção de série de tributos, consolidando as bases tributárias em dois novos impostos
- Criação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS)
- Criação de um imposto específico sobre alguns bens (Imposto Seletivo)

Fonte: Congresso Nacional



Justiça online

Audiências remotas são avanço no julgamento de processos trabalhistas, mas têm gerado receio sobre a lisura da oitiva de testemunhas

O conceito de “novo normal” chegou à Justiça do Trabalho brasileira. Frequentemente apontada como morosa, ela vem se adequando para libertar-se do estigma. Antes mesmo da pandemia, advogados contratantes e trabalhadores já vinham realizando audiências virtuais, prática que ganhou novo impulso com a imposição do isolamento social, o que tem trazido preocupação para muitos revendedores.

Um dos principais motivos de receio têm sido as oitivas de testemunha, uma vez que não é possível garantir que o depoente não está lendo sua declaração ou sendo instruído por um profissional.

A diferença é que, em uma audiência física, o juiz responsável tem maior controle sobre o procedimento. Dr. Orlando Tadeu Alcantara, juiz do Trabalho aposentado, que hoje atua como advogado, explica, no entanto, que os magistrados têm tomado algumas precauções para minimizar o risco de que um depoimento seja conduzido por terceiros. “Eles têm pedido que, antes de começar o depoimento, a pessoa move a câmera para que se possa saber se há outra pessoa no recinto. Além disso, está sendo solicitada a utilização de fones de ouvido. E, se a pessoa desvia o olhar muitas vezes, o juiz pode exigir que a câmera volte a ser girada.”

O ex-juiz explica que a Justiça do Trabalho foi a primeira a implementar o processo judicial eletrônico, o que beneficiou cerca de 2.300 varas espalhadas

pelo país. Isso faz com que ele acredite que novos procedimentos serão adotados no pós-pandemia sem maiores dificuldades. E, para evitar que os depoentes sejam influenciados por terceiros, Alcantara cita, por exemplo, a possibilidade de que os depoimentos passem a ser prestados em um espaço destinado exclusivamente para essa finalidade nas sedes da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) – providência que garantiria a lisura das audiências.

PREOCUPAÇÃO LEGÍTIMA

Klaiston Soares D'Miranda, advogado do Departamento Jurídico Trabalhista do Minaspetro, observa que o fato de há mais de oito meses a Justiça do Trabalho ter passado a realizar audiências virtuais ajudou na adaptação aos procedimentos remotos.

Ele diz ser legítima a preocupação com relação à fidedignidade dos depoimentos de testemunhas e, por isso, a orientação é de se requerer ao Juiz o adiamento da audiência de instrução, para oitiva da testemunha de forma presencial, quando passados os efeitos da pandemia.

Como tudo é novidade, a iniciativa de solicitar que as testemunhas movimentem as câmeras tem dependido de cada juiz. O Tribunal Regional do Trabalho, no entanto, já está formando um grupo de estudos para que questões como essa sejam regularizadas e padronizadas e os procedimentos se tornem mais seguros.

Boa notícia

Banco Central anuncia regulação para pagamento a distância, o que beneficiará o mercado varejista



Igor Tsishenko / Depositphotos

O Banco Central anunciou que, em novembro, entra em operação o sistema de pagamento instantâneo, que será regulado pelo órgão. Com o PIX, como foi batizada a plataforma, o Brasil entra no rol de países que se adéquam a uma tendência que vai impactar diretamente o mercado varejista. Na China, por exemplo, transações realizadas via maquinetas de cartões e dinheiro já se tornaram totalmente obsoletas – tudo é feito por QR Codes, acessados pelo celular. Nos EUA, a estimativa é que mais de 80 milhões de transações desse tipo sejam realizadas anualmente.

Todos os elos do mercado serão beneficiados – empresas, pessoas físicas e governo. A promessa é que a nova ferramenta agilize as transações e diminua o custo operacional bancário, o que pode acirrar ainda mais a concorrência entre as adquirentes, ponto extremamente positivo para a Revenda.

Para o advogado especialista em direito digital

Alexandre Atheniense, o sistema funcionará de forma similar à dos já conhecidos TED e DOC, com uma diferença no tempo da transação – prazo máximo de 10 segundos para ser efetuada. Além disso, ele estará disponível 24 horas por dia, todos os dias da semana, mesmo sem conexão com a internet.

Qualquer pessoa física ou jurídica, pagador ou recebedor, poderá utilizar a ferramenta, desde que o celular possua câmera para leitor de código de barras e QR Codes e o usuário tenha uma conta em banco digital. “O impacto jurídico do PIX, em princípio, deve ser positivo, uma vez que, ao acelerar a liquidação de pagamentos e diminuir o seu custo, vai melhorar as transações obrigacionais, sendo que as regras previstas no Direito das Obrigações – prestações de uma pessoa em relação a outra – não mudam com a chegada do PIX, mas serão feitas de forma mais eficiente, simples e barata”, projeta o especialista.

Com tantos benefícios nas transações, provavel-



TECNOLOGIA A FAVOR DA SUA REVENDA

Conheça o novo programa da **Revenda Contábil**, o **PPS**. Programa de excelência contábil e tributária para a sua revenda!

Nele pessoas, processos e sistemas são organizados e implantados em conjunto com o revendedor e em parceria com os softwares de automação.

Nosso foco é a atuação específica em contabilidade empresarial, consultorias com enfoque sucessório, patrimonial e implantação de governança corporativa nas revendas de combustíveis.



Hoje a Revenda Contábil está presente nos estados da Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Acre e São Paulo.

O QUE PENSA O MINASPETRO

O Sindicato se mantém alinhado ao avanço da tecnologia. É fundamental que os revendedores adotem todas as medidas possíveis para tornar as transações mais rápidas e seguras para si próprios, bem como para suas equipes e clientes. Além disso, é importante que o empresário ofereça todas as opções de pagamentos disponíveis, de modo a ampliar a comodidade de seu público.

A pandemia do novo coronavírus acelerou ainda mais a revolução digital que o mundo experimenta, e o Minaspetro é favorável à adoção de medidas que restrinjam ao máximo o contato físico. Por isso, aprova os novos meios de pagamento, principalmente por acreditar que eles tomarão ainda mais competitivo o setor de adquirência e vão pressionar as empresas a se aproximarem da realidade do mercado.

Além disso, a digitalização dos processos de pagamentos proporcionará aos revendedores um maior controle de suas receitas. Os Fiscos estaduais também se beneficiarão da modernização, uma vez que o registro eletrônico facilitará o gerenciamento do recolhimento de tributos.



Para integração com outros sistemas, verifique com a nossa equipe técnica!

LIGUE AGORA

31 3433.6510

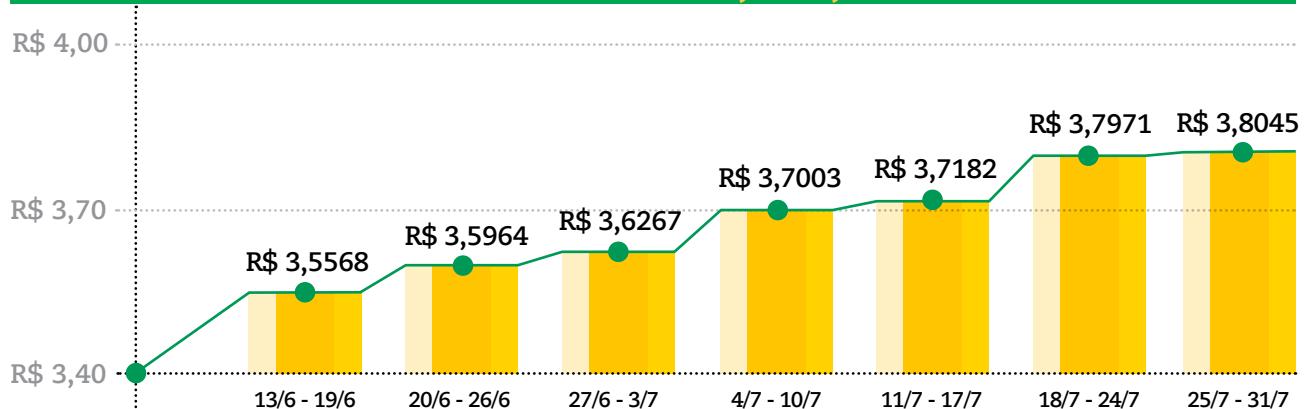
Rua Itapoã, 505 | Guarani

Belo Horizonte / MG

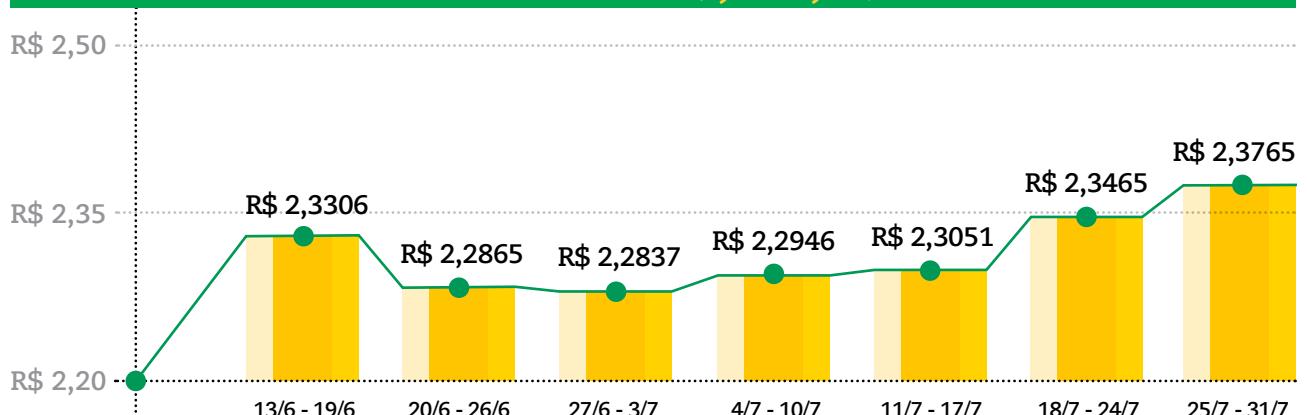
www.revendacontabil.com.br

FORMAÇÃO DE PREÇOS

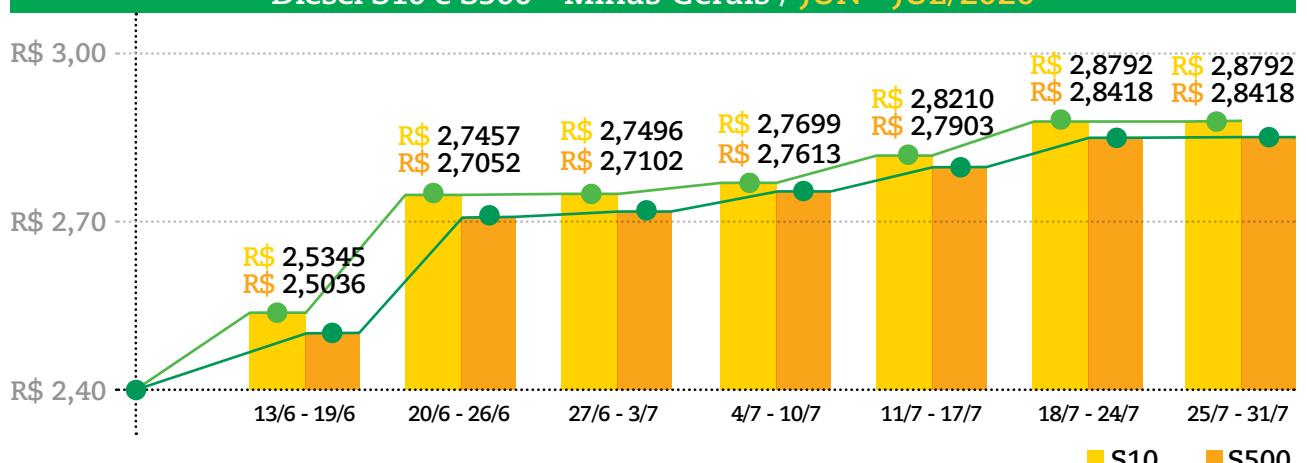
Gasolina – Minas Gerais / JUN - JUL/2020



Etanol – Minas Gerais / JUN - JUL/2020



Diesel S10 e S500 – Minas Gerais / JUN - JUL/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 74º Leilão realizado pela ANP.
- Os percentuais de carga tributária foram calculados com base no preço médio no Estado de Minas Gerais (PMF/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.



Você é dono de uma empresa de transportes ou frota?

Se sim, então você precisa conhecer o nosso Seguro de Caminhão Responsabilidade Civil a Terceiros

Também conhecido como RCF-V (Responsabilidade Civil Facultativa Veículos), o seguro de caminhão para terceiros é um serviço que garante a indenização de danos causados pelo motorista do caminhão a outras pessoas, seja em uma colisão ou em qualquer outro tipo de acidente envolvendo o veículo segurado, nesse caso o caminhão.

Você vai contar com:

Cobertura contra danos materiais:

Essa cobertura cobre, gastos promovidos a terceiros em sinistros envolvendo o caminhão segurado. Danos como estragos na lataria, pintura e/ou arte mecânica, além de cobrir também estragos feitos em fachadas de prédios, sejam eles, comerciais ou residenciais.

Cobertura contra danos corporais ou pessoais:

Nesta cobertura a seguradora se responsabiliza por cobrir valores gastos pelo terceiro com socorro médico e/ou hospitalar decorrente do acidente. Ele também oferece uma indenização em casos mais graves como invalidez (total ou parcial) e morte.



Entre em contato conosco e saiba tudo sobre o Seguro de Caminhão Responsabilidade Civil a Terceiros

Telefone: (31) 3297-2281 / (31) 99561-4528 Instagram.com/intermezzoseguros
E-mail: coordenacao@intermezzoseguros.com.br

ZZ Intermezzo
seguros



LBC

Business Intelligence

Indicadores estratégicos para a sua empresa.

Grátis
durante a pandemia!

**DIFERENTE DE TUDO
QUE VOCÊ JÁ VIU.**

800 760 0305

www.LBC.com.br

 /LBCSistemas

Leia o QR Code e conheça nossa solução que possibilita uma **visão completa** da sua empresa, transformando seus dados em **inteligência competitiva**.



LBC Sistemas

Pioneira, há 26 anos, no desenvolvimento de soluções práticas e inovadoras.

No dia dos pais a principal conexão é o amor!

Crie memórias aonde quer que você vá,
em um posto TOTAL perto de você.



totalbrasil.com @/TotalBrasil @total_br

 **TOTAL**
Committed to Better Energy