

Revista



minaspetro

Nº 183

maio 2025

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

Fechamento autorizado
Pode ser aberto pela ECT

18º



CONGRESSO

DOS REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS DE MINAS GERAIS

A mobilidade se encontra aqui

Garanta a sua vaga

Maior evento de mobilidade de 2025 no Brasil traz
programação exclusiva e inovadora

Página 18



Quer profissionalizar
o atendimento da
sua equipe e se
destacar no mercado?



Conheça a LBC Academy, nossa plataforma de treinamento simplificada.

Com dedicação, seus colaboradores
estarão capacitados para utilizar nossa
solução de forma eficiente e organizada.

Treine sua equipe e mantenha a rotina do seu
posto otimizada com a **LBC Academy**.

- ✓ Ideal para atendentes de todos os níveis
- ✓ Interface intuitiva, semelhante a Netflix
- ✓ Módulos curtos, treine poucos minutos por dia
- ✓ Acesso via mobile e desktop

Solicite uma demonstração agora mesmo!



Uma programação estratégica

Quando o assunto é conhecimento em prol da Revenda, o Minaspetro não hesita em fazer fortes investimentos. Foi com essa estratégia que pensamos na programação do Congresso de 2025. Paulo Guedes não foi um nome escolhido ao acaso, apenas porque tem um currículo sólido na área econômica. Participamos de eventos em que o ex-ministro foi palestrante, analisamos o conteúdo da exposição e a receptividade da plateia. Percebemos que sua visão de mundo, as análises sobre o mercado de combustíveis e macroeconomia serão um grande diferencial para que o revendedor tome decisões gerenciais assertivas.

O mesmo critério foi utilizado para a contratação de Pablo Spyer, o Tourinho de Ouro. Quem já o conhece das redes sociais sabe de sua capacidade analítica do mercado financeiro e como suas orientações fazem diferença em um mundo repleto de produtos financeiros para todos os perfis de investidor. Além disso, na sua palestra iremos observar as impressões sobre os impactos da política econômica de Donald Trump no Brasil, um assunto quente e que impacta diretamente o dia a dia da Revenda.

Para a “Oficina dos Gerentes”, o critério adotado foi o mesmo. Time engajado e motivado é igual maior rentabilidade na pista. Portanto, Marcelo Borja não poderia ficar de fora. É, atualmente, a maior referência de palestrante para este público, além de ser absolutamente amado pela equipe.

A Feira de Negócios também ganhou protagonismo na programação, com mais tempo para visita aos estandes, afinal, o dono do posto que sai do interior para vir para a capital não quer apenas observar as tendências econômicas. É preciso fazer negócios, aproveitar as promoções, fazer networking e rever fornecedores de longa data.

Agora, oficialmente, começou o Congresso! O lançamento do pré-lote contou com mais de 600 inscrições em menos de duas semanas. Isso significa que os empresários estão sedentos por conhecimento, os times estão interessados em aprimorar técnicas de vendas, e o Minaspetro está prestes a entregar o maior evento de sua história. Outubro já é logo ali.

Boa leitura!



Comunicação Minaspetro

Rafa Macedo
Presidente do Minaspetro

DIRETORIA

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

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

Sede: Rua Amoroso Costa, 144, Santa Lúcia
CEP 30350-570 – Belo Horizonte/MG

Tel.: (31) 2108-6500

Fax: (31) 2108-6547

0800-005-6500

Diretoria Minaspetro

Presidente:

Rafael Milagres Macedo Pereira

1º Vice-presidente:

Paulo Miranda Soares

2º Vice-presidente:

Ricardo Pires Lage

1º Secretário:

Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior

2º Secretário:

Artur Henrique Ferreira Pedrosa

1º Tesoureiro:

Fábio Vasconcellos Moreira

2º Tesoureiro:

Flávio Eduardo de Rezende

Diretores de Áreas Específicas

Diretor de Relações Trabalhistas:

Maurício da Silva Vieira

Diretor de Postos de Rodovias:

Pedro Moreira Guedes

Diretor de Postos Próprios de Distribuidoras:

Flavio Marcus Pereira Lara

Diretor de Relações Ambientais:

Felipe Campos Bretas

Diretores Regionais

Caratinga: Astulho Tavares de Alcântara

Contagem: Leonardo Lemos Silveira

Divinópolis: Diogo Valadão dos Santos

Governador Valadares: Rubens Perim

Ipatinga: Marco Antônio Alves de Magalhães

João Monlevade: Thailor Berchmans Fonseca

Teixeira

Juiz de Fora: Leonardo Assis Mascarenhas

Lavras: Marcos Abdo Sâmia

Montes Claros: Gildeon Gonçalves Durães

Paracatu: Daniel Almeida Kilson

Passos: Reinaldo Vaz Ribeiro

Patos de Minas: Moisés Elmo Pinheiro

Poços de Caldas: Renato Barbosa Mantovani

Filho

Pouso Alegre: Luiz Anselmo Rigotti

Sete Lagoas: Sérgio José do Carmo

Teófilo Otoni: Leandro Lorentz Lamêgo

Ubá: Waltemir Fagundes Lima

Uberaba: Ivan Biondi Dias

Uberlândia: Alexander Gervásio Neves

Varginha: Ronaldo Rezende

Conselho Fiscal Membros Efetivos

Fernando Antônio de Azevedo Ramos

Humberto Carvalho Riegert

Fábio Croso Soares

Membros Suplentes

Wagner Carvalho Villanuêva

Paulo Eduardo Rocha Machado

José Eustáquio Magalhães Elias

Diretores Adjuntos

Ademir Eger

Flávio Augusto Diniz Pereira

Bruno Henrique Leite Almeida Alves

Gerente Administrativa

Márcia Viviane Nascimento

Departamento Administrativo

Adriana Soares

Élcia Maria de Oliveira

Gislaine Carvalho

Lais Gomes Barbosa

Luciana Franca Martins

Poliana Gomides

Departamento de Expansão e

Apoio ao Revendedor

João Márcio Cayres

Júlio César Moraes

Marcelo Rocha Silva

Oriolo França

Marcelo Silva

Rodrigo Loureiro Araújo

Jackson Pereira

Pedro Victor

Gerente Comercial

Esdras Costa Reis

Gerente Institucional/Marketing

Guilherme Barbosa

Departamento de Comunicação

Déborah Corsino

Natielle Eleutério Goodgod

Departamento Jurídico

Gerente Jurídica: Virgínia Simões

Cível / Comercial

Arthur Villamil Martins

Flávia Lobato

Metrológico

Ana Violeta Guimarães

Simone Marçoni

Edimo Antonio Carlos

Trabalhista

André Luis Filomano

Bruno Abras Rajão

Fabiana Saade Malaquias

Luciana Reis

Rommel Fonseca

Tributário

BMM Advocacia Empresarial

Ambiental

Bernardo Souto

Lígia Macedo

Advogados Regionais

Governador Valadares: 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: Rafael Macedo, Esdras Reis, Márcia Viviane e Guilherme Barbosa
- Produção: Prefácio Comunicação • Jornalista responsável: Ana Luiza Purri (MG 05523 JP)
- Edição: Alexandre Magalhães • Redação: Frederico Gandra
- Projeto gráfico: Tércio Lemos • Diagramação: Ana Carolina Caetano • Revisão: Letícia Purri
- 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

18

Temas essenciais para o futuro do setor e novas oportunidades no mercado de combustíveis são pautas do 18º Congresso

Crédito: Arquivo Minaspetro



6

Montes Claros recebe Giro Jurídico

Conheça a série “Na Ponta do Lápis”, com Murilo Branco 12

Nova edição do Dia Livre de Impostos lotou postos que aderiram ao movimento 14

Adriano Pires explica a oscilação no preço do diesel 24

8

Governo lança cartilha orientativa e altera prazo para implementar novas determinações da NR-1

Crédito: Arquivo Minaspetro



Contínuo sucesso

Revendedores de Montes Claros e região buscaram informações e orientações para agir preventivamente no Giro Jurídico

O terceiro Giro Jurídico do ano, realizado em Montes Claros, bateu mais um recorde de público. Depois de Uberlândia, com 30 revendedores, e Patos de Minas, com 35, a edição no município do Norte de Minas reuniu mais de 45 empresários no Hotel Dubai.

“A pessoa mais importante que está aqui hoje é aquela do seu lado. É claro que o evento é muito importante para estar de olho nas tendências regulatórias, mas o networking que fazemos aqui é de muito valor”, comentou Fábio Moreira, diretor Financeiro do Minaspetro.

“A pessoa mais importante que está aqui hoje é aquela do seu lado. É claro que o evento é muito importante para estar de olho nas tendências regulatórias, mas o networking que fazemos aqui é de muito valor”

As especialidades Trabalhista, Ambiental e Tributária foram as que estiveram presentes em Montes Claros. Luciana Madeira falou sobre os dados que devem ser lançados na folha de pagamento e comentou sobre a cartilha lançada pelo Ministério do Trabalho para facilitar o cumprimento das novas regras previstas na NR-1, que obriga as empresas a monitorar o ambiente de trabalho, para identificar e eliminar possíveis riscos psicossociais.

Ela e Bernardo Souto, advogado do Jurídico Ambiental, que também é engenheiro de Segurança do Trabalho, apresentaram suas primeiras impressões sobre a norma e orientaram os participantes a segui-las.

RAFA MACEDO PRESENTE

O presidente Rafa Macedo tem sido presença confirmada em todos os eventos realizados no interior com a participação dos advogados. “Nos últimos anos, temos nos aproximado muito do interior e estamos satisfeitos com a receptividade. Mostra que estamos fazendo um bom trabalho e atendendo bem a categoria”, disse.

O evento contou ainda com a presença de um representante da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), Hebert Alcântara, e do diretor regional do Minaspetro em Montes Claros, Gustavo Xavier.





Prazo estendido

Cartilha orienta sobre as novas determinações da NR-1, que devem ser atendidas a partir de 2026

O prazo para que as empresas se adequem às novas exigências da NR-1 — que passou a abranger a gestão dos fatores psicossociais no ambiente de trabalho — foi prorrogado para 26 de maio de 2026. Publicada recentemente pelo Ministério do Trabalho, a mudança estende em um ano a data originalmente prevista (25 de maio de 2025).

O ministro do Trabalho e Emprego, Luiz Marinho, disse que a prorrogação visa oferecer às empresas um período adequado para ajustes internos. “Durante esse primeiro ano, será um processo de implantação educativa, e a autuação pela Inspeção do Trabalho só terá início em 26 de maio de 2026”.

A revisão da NR-1 tornou obrigatória a identificação, avaliação e controle dos riscos relacionados à saúde mental e à organização do trabalho. Antes abordados de forma implícita, esses fatores agora estão expressamente previstos na norma, exigindo ações concretas das empresas. Os riscos psicossociais passaram a ser tratados como qualquer outro risco ocupacional e a demandarem planejamento, participação dos trabalhadores e

compromisso com a melhoria contínua.

Para apoiar as empresas, o Ministério do Trabalho também lançou uma cartilha que detalha quais são os fatores de risco psicossociais relacionados ao trabalho e dá diretrizes práticas para a implementação das exigências da NR-1. Com linguagem acessível, o material apresenta situações como sobrecarga de tarefas, assédio e isolamento, sugerindo caminhos para avaliação e prevenção desses riscos.

NÃO DÁ PARA ESPERAR

Apesar da prorrogação, o departamento Jurídico do Minaspetro orienta os associados a não esperar a data limite para iniciar a adequação. A postergação do prazo inicial indica, justamente, que a implementação não é simples – e, por esse motivo, não precisa ser imediata. Este processo requer planejamento, envolvimento da equipe, apoio técnico qualificado e tempo para aplicar medidas que realmente façam diferença no ambiente de trabalho.

Advogado do Minaspetro, Bernardo Souto alerta que o ideal é antecipar o processo de adaptação à NR-1, promovendo melhorias no ambiente de trabalho

desde já. “O mais importante agora é que o revendedor procure o Minaspetro, entenda o que está sendo exigido e verifique se a empresa de segurança do trabalho contratada está preparada para conduzir o processo. Não dá para esperar até o dia 26 de maio do ano que vem. É hora de melhorar o ambiente de trabalho, fazer uma autocritica e realizar testes, como simulações de avaliação de risco psicossocial, para identificar os pontos críticos”, orienta.

Ele enfatiza a importância de melhorar o ambiente de trabalho para facilitar a gestão de riscos psicossociais, considerando a alta rotatividade de mão-de-obra em postos de gasolina, o que torna a avaliação contínua um desafio. “O grande problema é que, muitas vezes, o empresário terceiriza totalmente essa responsabilidade. A empresa de segurança do trabalho declara os dados no eSocial (sistema de fiscalização do governo), mas, quando há inconsistências, quem é questionado é o revendedor. E, se o documento estiver falho ou indicar um risco que não foi devidamente gerenciado, ele poderá ser responsabilizado”, completa.

O Minaspetro acompanha atentamente a implementação da NR-1 e manterá os revendedores informados ao longo de todo o processo. Estão em estudo ações de apoio, incluindo o desenvolvimento de um produto voltado ao treinamento do departamento pessoal dos postos de combustível. O objetivo é capacitar os profissionais para compreender e lidar com os riscos psicossociais de forma integrada, em articulação com as áreas de segurança do trabalho — responsáveis pelo diagnóstico e mapeamento dos casos — e os profissionais de saúde mental, como psicólogos e médicos do trabalho, que atuam nos casos considerados críticos.

AMBIENTE SAUDÁVEL, EQUIPE ESTÁVEL

Mais do que uma exigência legal, Bernardo Souto destaca que a adequação à NR-1 deve ser encarada como uma oportunidade de aprimorar a dinâmica organizacional como um todo. Segundo ele, um ambiente de trabalho saudável favorece o desempenho da equipe, ajuda a reter talentos e reduz a rotatividade — desafios comuns no setor de revenda de combustível.

Investir em condições adequadas, escuta ativa e medidas preventivas não só auxilia o dono de posto a cumprir a legislação, como também melhora a produtividade, fortalece a cultura da empresa e reduz custos com afastamentos e reposições frequentes. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Organização Mundial da Saúde (OMS) estimam que, globalmente, 12 bilhões de dias de trabalho são perdidos anualmente devido à depressão e à ansiedade, o que traz um custo de quase um trilhão de dólares à economia mundial, principalmente por perda de produtividade.

“O revendedor precisa ficar atento, porque o descuido com a saúde e segurança no ambiente de trabalho pode repercutir de forma negativa no negócio futuramente. Além de uma exigência legal, é uma questão de sobrevivência da empresa”, acrescenta. Embora a implementação da nova NR-1 exija tempo, capacitação e, em certos casos, suporte externo, o investimento tende a compensar. Prevenir é sempre mais eficaz — e mais econômico — do que lidar com os efeitos de um ambiente desorganizado e estressante. E ainda evita problemas com a Justiça.



TELEMED

MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

MODELO MTV1-T

Acesso remoto mobile



Panel de Controle



Sensor de Vazamento

Sonda Eletrônica



MODELO MTV1

Panel de Controle



Sensor de Vazamento

Sonda Eletrônica



CONSULTE REPRESENTANTE

comercial@telemed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

www.telemed.com.br

5 passos para colocar a NR-1 em prática



PREPARAÇÃO

- Levantar informações sobre processos, postos de trabalho e perfil dos trabalhadores.
- Verificar dados de saúde, afastamentos e acidentes.
- Decidir se será necessário apoio técnico externo (como ergonomista ou psicólogo).
- Envolver gestores, trabalhadores, CIPA, SESMT e outras partes.



AValiação

- Utilizar métodos como AEP (avaliação ergonômica preliminar) e AET (análise ergonômica do trabalho).
- Aplicar questionários ou entrevistas com garantia de anonimato e ambiente de confiança.
- Escolher ferramentas apropriadas ao porte e realidade da empresa (ex: questionário para grandes empresas ou observação direta em pequenas).



IDENTIFICAÇÃO DOS RISCOS

- Mapear fatores como: sobrecarga, baixa autonomia, assédio, isolamento no trabalho remoto, dentre outros.
- Avaliar qualitativamente a severidade e probabilidade dos agravos à saúde.



ACESSE O GUIA DE INFORMAÇÕES SOBRE OS FATORES DE RISCOS PSICÓSSOCIAIS RELACIONADOS AO TRABALHO, DO MINISTÉRIO DO TRABALHO



IMPLEMENTAÇÃO DE MEDIDAS

- Elaborar um plano de ação com prazos, responsáveis e indicadores.
- Priorizar intervenções organizacionais (ajuste na carga de trabalho, pausas, maior autonomia) em vez de apenas ações individuais.
- Revisar continuamente a eficácia das medidas, com a participação dos trabalhadores.



DOCUMENTAÇÃO

- Registrar tudo no PGR ou AEP, conforme exigido, detalhando perigos, grupos expostos, medidas adotadas e avaliações.

ATENÇÃO ÀS PROMESSAS DAS CONSULTORIAS

A adequação à NR-1 abriu espaço para a atuação de consultorias que, muitas vezes, sem base técnica ou respaldo legal, oferecem soluções milagrosas. Para evitar problemas, o empresário deve redobrar a atenção:

- Verifique o histórico da empresa contratada.
- Confira a formação e experiência dos profissionais envolvidos.
- Exija comprovação de qualificação técnica e metodologias aplicadas.
- Evite abordagens genéricas ou baseadas no medo da fiscalização. A adaptação à norma exige seriedade, conhecimento e compromisso com a melhoria real do ambiente de trabalho.



Contabilidade

Contabilidade segura? Escolha a JBW!

Há mais de 30 anos unindo acolhimento e automação.

Temos foco em postos de gasolina!



Contabilidade em Geral



Planejamento Tributário



Regularização de Empresas



Folha de Pagamento



Consultoria Contábil e Outros Serviços



(31) 9 9954 2134

(31) 3274 6685





Crédito: Adobe Stock

Informação que abastece

Nova série de vídeos apresenta análises semanais para ajudar na tomada de decisões mais seguras

A era do “piloto automático” acabou. No atual cenário do mercado de combustíveis, repleto de oscilações e incertezas, operar por instinto deixou de ser uma opção para os revendedores. Com margens cada vez mais apertadas e uma volatilidade de preços cada vez maior, entender o comportamento do mercado pode ser o que separa o lucro do prejuízo.

Com esse alerta, o Minaspetro lançou a série “Na Ponta do Lápis”, apresentada por Murilo Barco, diretor comercial da Valêncio Pricing — consultoria responsável pelo sistema de arbitragem enviado diariamente aos associados da entidade. A proposta dos vídeos é traduzir semanalmente, de forma didática, o que aconteceu com o mercado de combustíveis no Brasil e no mundo. “É um resumo simples, mas direto, que aborda os movimentos nas refinarias, o comportamento do mercado internacional e os impactos no cenário nacional. Tudo para que o empresário tenha clareza na hora de tomar decisões”, explica Barco.

Nos primeiros episódios, o especialista analisou o efeito da guerra tarifária de Trump no preço do barril de petróleo, o impacto da monofasia no valor do etanol e a queda do preço do biodiesel no Brasil, com a paridade estabilizada.

FERRAMENTA DE NEGOCIAÇÃO

Murilo Barco explica que, hoje, informação é tão fundamental quanto o próprio combustível para o negócio dos postos. “O revendedor que não sabe o que está acontecendo com seu custo de aquisição e o que pode impactá-lo acaba sujeito a aceitar tudo o que vem do fornecedor. Ele se torna passivo nessa relação e não sabe como agir. Se o revendedor não domina os dados sobre seu principal insumo, que é o combustível, infelizmente, corre o risco até de fechar as portas”, explica.

Para Murilo Barco, 2016 representou uma mudança no mercado de combustíveis. Até então, o setor era influenciado por poucas variáveis, com a Petrobras exercendo forte controle sobre os preços. Porém, a partir daquele ano, a estatal passou a atuar no mercado internacional e abriu espaço para importações, tornando o cenário muito mais complexo para os revendedores. “Antes, o monitoramento era mais simples. Hoje, novas variáveis influenciam diretamente o custo do combustível, e o revendedor precisa acompanhar tudo de perto para não ser pego de surpresa”. No cenário, Murilo esclarece que o fim da política de paridade de preço de importação (PPI), adotada pela Petrobras a partir de maio de 2023,

não altera essa realidade. Para ele, a empresa ainda segue os parâmetros do mercado externo, mesmo que negue oficialmente. “As últimas reduções de preços do diesel, por exemplo, só aconteceram porque a Petrobras precisou acompanhar o mercado internacional para não perder espaço para os importadores. O PPI continua sendo um balizador, mesmo que disfarçado”, diz.

Essa percepção reforça o argumento central da série de que não há como operar no mercado de combustível no “escuro”, sem entender o contexto global. “O Brasil importa combustível. Então é preciso acompanhar o comportamento dos preços lá fora, porque isso determina quanto vai custar aqui”, completa.

COMPLEMENTAÇÃO

Além dos vídeos semanais, os revendedores associados ao Minaspetro recebem diariamente um relatório técnico que acompanha os preços do diesel, gasolina, biodiesel e etanol. Ele compara os valores da Petrobras e refinarias com os preços internacionais e também das principais regiões do Brasil, ajudando a identificar as melhores oportunidades de compra. O relatório usa sinais visuais para facilitar a leitura das tendências e prever reajustes, oferecendo uma ferramenta prática para decisões mais seguras.

A série “Na Ponta do Lápis” vem justamente para complementar essa ferramenta. “O vídeo é o desdobramento do relatório. Ele contextualiza os dados, explica o que houve durante a semana e alerta sobre movimentos importantes que o empresário precisa monitorar”, afirma Barco.

Ele destaca que conhecer os fatores que impactam o custo de aquisição do combustível é fundamental, mas o que realmente faz a diferença é o monitoramento constante dessas informações. “Na hora de negociar com distribuidoras ou fornecedores, o revendedor precisa estar munido de dados confiáveis para tomar decisões acertadas. Controlar essas variáveis é essencial para garantir a saúde do negócio, e contar com ferramentas de gestão adequadas pode ser um diferencial”, destaca.

Para Murilo, a informação é o ponto de partida para a transformação da gestão. “Não é mais possível depender da intuição. A revenda precisa entender os principais fatores que impactam seus custos e se

preparar para negociar com dados na mão”, ressalta. Embora reconheça que a tarefa não é simples, ele acredita que o conhecimento está mais acessível do que nunca – e iniciativas como a do Minaspetro são exemplos disso.

“O mercado mudou. E quem não se profissionalizar, corre sério risco de ficar para trás. As grandes redes já têm áreas de inteligência de mercado. O pequeno revendedor não precisa montar um departamento inteiro, mas precisa entender o mínimo dos custos envolvidos no seu negócio. Sem isso, é difícil sobreviver”, conclui.



DESCOMPLICANDO A ARBITRAGEM

Confira o episódio do Minaspetro Cast com Murilo Barco, da Valêncio Pricing, e Ricardo Pires, vice-presidente da entidade. Eles explicam como a arbitragem funciona, os impactos das decisões internacionais no preço dos combustíveis e por que os dados de paridade podem variar entre empresas. Uma conversa essencial para quem quer entender melhor o mercado e tomar decisões mais seguras. Não perca!

Leia o QR Code ao lado com o seu celular e assista:



ACESSE JÁ

Quer entender o mercado e tomar decisões com mais segurança? Acompanhe a série “Na Ponta do Lápis”:

- Todas as segundas-feiras no Instagram do Minaspetro (@minaspetro)
- Complemento ao sistema diário de arbitragem enviado aos associados

Dia Livre de Impostos lota postos de combustível em 10 cidades de Minas Gerais.



Carga pesada

Dia Livre de Impostos comercializa mais de 14 mil litros de gasolina em dez cidades

Como forma de protesto e para chamar a atenção da população para a alta carga tributária, a CDL-BH (Câmara de Dirigentes Lojistas), em parceria com o Minaspetro, voltou a promover o já tradicional Dia Livre de Impostos (DLI) nos postos de Minas Gerais.

A ação foi um sucesso e lotou os postos que aderiram ao movimento, gerando economia de aproximadamente R\$ 80 para os motoristas que encheram os tanques. Confira os resultados a seguir!

"O Minaspetro entra nessa parceria com a CDL/BH para trazer qualidade ao movimento, nessa ação de conscientização e protesto que fazemos contra a elevada carga tributária"

Marcelo Souza, presidente da CDL/BH

RESULTADOS DO DLI



**19º ANO DE
PARCERIA**
ENTRE A CDL E
O MINASPETRO

**14 MIL LITROS
DE GASOLINA**

COMERCIALIZADOS EM
MINAS GERAIS NO DIA
29 DE MAIO



DESCONTO
DE R\$ 2,17 POR LITRO



**10 CIDADES PARTICIPARAM
SIMULTANEAMENTE:**

BELO HORIZONTE, TEÓFILO OTONI, MURIAÉ, MONTES CLAROS,
JUIZ DE FORA, IPATINGA, CONSELHEIRO LAFAIETE, GOVERNADOR
VALADARES, DIVINÓPOLIS E POUSO ALEGRE.

Critérios adotados

Em Belo Horizonte:

- **115 carros por posto** –
limite de R\$ 150 por
carro ou cerca de
39,26 litros
- **65 motos por posto** –
limite de R\$ 30,00 por
moto ou cerca de 7,85
litros

No interior:

**1.000 litros por cidade,
sendo:**

- **35 motos por posto** –
limite de R\$ 20,00
moto
- **63 carros por posto** –
limite de R\$ 50,00 por
carro



VALE LEMBRAR

Os motoristas mineiros estão pagando R\$ 0,12 a mais em impostos sobre a gasolina em menos de 12 meses. O aumento é resultado do reajuste no ICMS, aplicado desde fevereiro, por conta do reajuste do ICMS de 2025, e da mudança nas regras de recolhimento do etanol. Hoje, a carga tributária representa cerca de 36,2% do valor total da gasolina.

"Muito se fala sobre o preço da Petrobras, do posto e das usinas de etanol, mas se esquecem que quem abocanha a maior parte do valor final dos combustíveis é o Estado, que periodicamente vem subindo os impostos, tanto os federais quanto os estaduais", explica Rafael Macedo, presidente do Minaspetro.

"Seria um sonho pagar R\$ 3,82 na gasolina, como acontece no DLI. Bastaria reduzir a carga tributária, que hoje representa R\$ 2,17 por litro. É um valor excessivo, que impacta toda a economia. O combustível tem um peso enorme na inflação, então, a redução dos impostos geraria automaticamente uma melhora na vida da população em geral", afirmou Rafa Macedo, presidente do Minaspetro, em entrevista à Rádio Itatiaia durante a ação realizada em Belo Horizonte, no Posto Oceano, na Av. do Contorno, 10.325, bairro Barro Preto.

Rafa Macedo também destacou que a margem de lucro do revendedor, hoje, é mínima, gerando distorções na percepção do consumidor. "Cerca de 36% do valor da gasolina é imposto. O revendedor, muitas vezes, trabalha com um lucro líquido de apenas 2%. Ou seja, o dono de posto não tem margem de manobra no preço final da bomba. Isso precisa ser explicado à população, porque não há outra saída: para baixar o preço da gasolina, é preciso reduzir os impostos", disse.

A CULPA É DO IMPOSTO

A ação dos postos durante o Dia Livre de Impostos (DLI) desmistifica, de uma vez por todas, a ideia de que o dono do posto é o responsável pelo preço da gasolina nas bombas. Diversos outros fatores e elos da cadeia produtiva — como a Petrobras, o frete, as usinas de cana-de-açúcar e, principalmente, os impostos — influenciam diretamente no valor elevado dos combustíveis, como demonstra a tabela ao lado

TRIBUTAÇÃO GASOLINA – DLI 2025

	Em R\$/L	% do total do preço
PIS/COFINS/CIDE	R\$ 0,70	11,6%
ICMS	R\$ 1,47	24,5%
TOTAL IMPOSTOS	R\$ 2,17	36,2%

PREÇO MÉDIO: R\$ 5,99

* Valor de venda no DLI: R\$ 3,82



Presidente do Minaspetro, Rafa Mecedo, e o presidente da CDL-BH, Marcelo de Souza e Silva, participam do Dia Livre de Impostos em Belo Horizonte, em 29 de maio.

"Às vezes, o consumidor está ali pagando R\$ 6 e culpando o dono do posto. Nós estamos aqui vendendo mais de 5 mil litros na capital e em outras nove cidades do interior, mostrando que o culpado não é o posto, e sim o imposto"

Rafa Macedo, presidente do Minaspetro

Tudo para o seu posto em um só lugar!

PRONTA ENTREGA DE CONFIANÇA PARA QUEM NÃO PODE PARAR.

www.lotharequipamentos.com.br



Escaneie o QR code para falar com um consultor.



MATERIAIS ECOLÓGICOS



EPIs



MATERIAIS PARA ANÁLISES



PEÇAS PARA CAMINHÃO TANQUE



CONEXÕES GALVANIZADAS

Na Lothar, você encontra os principais itens para a operação do seu posto ou frota, com orientação técnica e agilidade de entrega.



Faça sua cotação:

31 4101-3336 / 31 99211-6963

Lothar
EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

18º 
CONGRESSO
DOS REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS DE MINAS GERAIS
A mobilidade se encontra aqui

Programação fechada

Estão abertas as inscrições para o primeiro lote
do Congresso Minaspetro, que terá palestras,
feira de negócios e espaço de convivência

O maior encontro da Revenda de combustíveis e derivados de Minas Gerais está de volta e tem tudo para se tornar o maior da história. A programação já está definida e as inscrições para o 18º Congresso Minaspetro, que promete ser um marco para o setor, já estão abertas. A expectativa é reunir 3.500 participantes no Expominas BH, nos dias 2 e 3 de outubro de 2025.

Com o dobro do tamanho da última edição, o Congresso contará com uma feira de negócios ampliada, agora com até 80 estandes, reunindo os principais fornecedores e distribuidoras de combustíveis do país. Estão confirmadas marcas como, Ale, Larco, Plumas, LBC Sistemas, Petronas e Petrobahia.

Durante dois dias, o evento promoverá um ambiente de conexão, conteúdo técnico e networking entre revendedores, especialistas, lideranças, fornecedores e gerentes de postos de todas as regiões de Minas.

Além das palestras e da feira de negócios, o Congresso terá atrações inéditas e novos espaços de convivência, como uma área com mesas, cadeiras, carregadores e food trucks, pensada para o conforto e a integração dos participantes. Também haverá um estúdio para a gravação do Minaspetrocast in loco, que vai convidar alguns participantes para um bate-papo ao vivo.

ATRAÇÕES DE PESO

A principal atração do Congresso é o ex-ministro da Economia Paulo Guedes. Ao longo de suas 18 edições, o evento já recebeu nomes de peso, como o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, o ex-ministro do STF Joaquim Barbosa e o ex-ministro da Fazenda Máílson da Nóbrega.



Plateia cheia e palestrantes renomados são marcas dos congressos do Minaspetro

Agora, alcança um novo patamar ao trazer Guedes, ex-integrante do governo Bolsonaro e uma das personalidades mais requisitadas do país.

“Já queríamos trazer o Paulo Guedes há mais tempo. Estávamos em conversas há algum tempo e, agora, conseguimos encaixar com a agenda dele. É um nome que dispensa apresentações no Brasil e até no cenário internacional. Uma atração que vai abrilhantar nosso evento e realmente agregar conteúdo ao revendedor”, destaca Fábio Grosso, da rede Chefão, conselheiro do Minaspetro e um dos organizadores do Congresso.

Ao longo dos seus quatro anos de gestão, Guedes foi responsável por implementar reformas estruturais que fortaleceram a economia brasileira, amorteceram os impactos da pandemia de Covid-19 e da guerra na Ucrânia, além de restabelecer o equilíbrio fiscal do país e recuperar a confiança dos investidores. Durante o Congresso de Revendedores Minaspetro, ele fará uma palestra focada no cenário econômico e no setor de combustíveis no Brasil.

FEIRA, NETWORKING E NEGÓCIOS

A programação reservou um momento especial para networking no espaço da feira de negócios. Mais do que apenas ouvir palestras, o Congresso se consolida como um lugar de troca de experiências entre quem vive o dia a dia dos postos.

Fábio Vasconcelos afirma que o networking é tão importante quanto o conteúdo das palestras. “Todas as palestras são importantes e acrescentam muito. Mas o mais valioso, muitas vezes, é ter alguém ao seu lado. Porque, muitas vezes, a dor que você tem como revendedor ou gerente é a mesma que a outra pessoa também enfrenta. Às vezes, essa pessoa pode ter exatamente a solução para uma dúvida que você enfrenta no dia a dia”, disse o diretor do Minaspetro, durante a live de lançamento do Congresso.

Além disso, a feira de negócios será um momento estratégico para fechar parcerias e expandir oportunidades — com ofertas especiais de bombas, tanques e soluções para postos e lojas de conveniência.



ENCERRAMENTO DO CONGRESSO

GRUPO SAMBÔ

DIVERSÃO PARA TODA A FAMÍLIA

Para trazer leveza e bom humor à programação, o grupo de teatro cômico “Os Melhores do Mundo” está confirmado e promete um momento descontraído para os participantes e seus familiares. Em comemoração aos seus 30 anos de trajetória, a companhia — formada por Adriana Nunes, Adriano Siri, Jovane Nunes, Ricardo Pipo, Victor Leal, Welder Rodrigues e Marcello Linhos — promete arrancar boas risadas do público com um espetáculo que reúne seus maiores sucessos. Imperdível!

O encerramento do Congresso será marcado pela tradicional Festa do Revendedor, que neste ano terá seis horas de duração, com open bar e open food. A grande atração da noite será o Grupo Sambô, que misturam samba, pop e música popular brasileira com uma pegada única. A festa é exclusiva para os revendedores inscritos no evento.



Feira de Negócios oportuniza o networking

ATRAÇÕES CONFIRMADAS!

PALESTRANTES: PLENÁRIA MAGNA

Paulo Guedes - Ex-ministro da Economia

PhD em Economia pela Universidade de Chicago, Paulo Guedes construiu uma carreira de destaque como empreendedor nos setores financeiro e educacional. É fundador do Banco Pactual, o maior banco de investimentos do Brasil, e do JGP Hedge, um dos primeiros fundos hedge do país. Também foi fundador, presidente e CEO da BR Investimentos.

Pablo Spyer - Tourinho de Ouro

Apresentador da Jovem Pan e popular nas redes sociais, o economista Pablo Spyer fala sobre geopolítica, as movimentações de Donald Trump e como suas políticas podem impactar a economia nacional. Ele também aborda temas como taxa de juros, câmbio e o papel do Banco Central.

Ricardo Nunes - Empresário

Empresário, fundador da Ricardo Eletro e do Grupo R1, além de líder do movimento Brasil de Quem Faz. Com mais de 30 anos de experiência no mundo dos negócios, ele tem uma trajetória marcada por desafios. Começou a carreira vendendo ursinhos de pelúcia em Divinópolis e, posteriormente, alcançou o sucesso com mais de 2 mil lojas pelo Brasil. Ricardo promete uma palestra cheia de histórias e aprendizados.

Cláudio Vicente - Executivo

De vendedor de picolés a executivo de grandes empresas. De empacotador em supermercado a ministrante de imersões para empresários na Disney, Cláudio Vicente construiu uma trajetória repleta de inspiração e aprendizados. No evento, ele vai compartilhar insights sobre a experiência do cliente Disney e como aplicar esses conceitos para transformar negócios.

OFICINA DE GERENTES

Eduardo Feldberg (Primo Pobre) - Influencer

Referência em educação financeira, ele apresenta uma palestra bem-humorada voltada ao público de menor poder aquisitivo, com foco em estratégias práticas para a organização financeira pessoal e profissional. Aos 39 anos, já reúne mais de 3,6 milhões de inscritos em seu canal no YouTube — número que continua em crescimento.

Marcelo Borja - Palestrante

Já conhecido na Revenda nacional, é uma das referências nacionais na capacitação de frentistas, gerentes e gestores de loja de conveniência. Em uma exposição leve e interativa, ele passa técnicas de vendas na pista e fala sobre processos operacionais.

Márcio Caixeta - Psicoterapeuta

Psicoterapeuta com formação em Psicanálise, pós-graduação em Neuropsicanálise e Master em Programação Neurolinguística. É graduado em Recursos Humanos e acumula mais de 20 anos de experiência como gestor de pessoas na Emive Segurança Eletrônica. Desde 2019, atua como palestrante e terapeuta, com foco em reprogramação comportamental por meio da PNL, Neurociências e Frequência Quântica.

Carolina Silva - Especialista em neuroliderança

Com foco em como o cérebro humano reage a estímulos e processa informações, ela conduz um treinamento que explora a neurociência aplicada à liderança. O objetivo é auxiliar gestores a desenvolver estratégias eficazes para engajar equipes, aumentar a produtividade e fortalecer a retenção de talentos.



PROGRAMAÇÃO DO 18ª CONGRESSO MINASPETRO 2025

Local: **Expominas BH, o maior espaço de eventos de Minas Gerais**

Endereço: **Av. Amazonas, 6.200, Gameleira, Belo Horizonte (MG)**

REVENDEDORES

02 DE OUTUBRO

8h00	Abertura da Feira e Credenciamento
9h00	Solenidade de Abertura
10h00	Palestra “Desafios e oportunidades para o Brasil em 2025”, com Paulo Guedes
12h00	Almoço
14h00	O mercado de combustíveis no Brasil: logística, transição energética, distribuição e novos negócios” com CEO’s das principais distribuidoras
15h30	Palestra “Fator UAU! O jeito Disney de encantar”, com Claudio Vicente
16h30	Networking Feira de Exposição
18h30	DJ na feira

03 DE OUTUBRO

8h00	Abertura da Feira e Credenciamento
9h00	Painel “Desafios e Inovações do Sindicato”, com Jurídico Minaspetro
10h30	Palestra “O início de tudo, como tudo começou”, com Ricardo Nunes
12h00	Almoço
14h00	Palestra “Touro de ouro” com Pablo Syper
15h30	Apresentação “O melhor dos melhores”, com Os Melhores do Mundo
16h30	Networking Feira de Exposição
18h30	DJ na feira
20h30	Festa do Revendedor - Show do Grupo Sambô

GERENTES

02 DE OUTUBRO

9h00	Solenidade de Abertura
10h00	Palestra “Como montar e manter uma equipe de excelência no posto de serviços”, com Marcelo Borja
11h00	Painel “Desafios do Sindicato”, com Jurídico Minaspetro
13h00	Almoço
14h00	Palestra “Suas finanças, colocando a casa em ordem”, com Primo Pobre (Eduardo Feldberg)
15h00	Palestra “O cérebro do líder: Como a neuroliderança pode melhorar a tomada de decisões e a gestão de equipes”, com Carolina Silva
16h00	Palestra “Ansiedade dos tempos modernos”, com Marcio Caixeta
17h00	Network Feira de Exposição
18h30	DJ na feira

O evento também tem buscado fornecedores que vão além do tradicional universo dos postos e lojas de conveniência, com o objetivo de ampliar as oportunidades para que o revendedor explore novas formas de rentabilizar seu espaço, diante das transformações do mercado. Em breve, o Minaspetro deve anunciar essas novidades – fique ligado em nossas redes.

SALA DE GERENTES

O formato da Sala de Gerentes surgiu nos congressos regionais promovidos pelo Minaspetro e conquistou rapidamente o público. “Foi surpreendente. Em alguns eventos, tivemos mais gerentes do que revendedores. É muito importante perceber que o revendedor, hoje, entende a necessidade de capacitar e motivar sua equipe de gestão”, conta Márcia Viviane, Gerente Administrativa do Minaspetro.

Com papel cada vez mais estratégico nos postos, os gerentes têm autonomia para tomar decisões que, muitas vezes, nem passam pelos superiores. Pensando nesse protagonismo, a programação da sala foi desenhada com foco em conteúdo prático, relevante e atual.

A principal atração desta edição será Primo Pobre, um dos maiores influenciadores de educação financeira do Brasil, que soma mais de 3,6 milhões de inscritos em seu canal de Youtube, que fará a palestra “Suas finanças, colocando a casa em ordem”. O tema será tratado de acessível e próxima da realidade do público presente.

“Hoje, com esses jogos de Tigrinho, a gente sabe os desafios que os gerentes enfrentam, com os frentistas, com todo mundo. Precisamos de alguém que abra a mente desse público, que os faça pensar no futuro: onde você quer estar daqui a cinco anos? É isso que queremos levar: conteúdo que faça diferença e que se multiplique na Revenda”, afirma Fábio Grosso.

VAGAS LIMITADAS!

Os ingressos para o Congresso já estão à venda. Associados Minaspetro têm desconto especial na compra, mas quem não é associado também pode adquirir ingressos e participar do evento. Não deixe para a última hora: as vagas são limitadas e o evento é sujeito a lotação.

Os revendedores terão acesso às plenárias nos dois dias do evento, à feira de negócios e à Festa do Revendedor. Os gerentes podem participar da programação exclusiva na Sala de Gerentes no dia 2/10 e visitar a feira no dia 3/10. Almoços estão incluídos para quem adquiriu essa opção no momento da inscrição.

Além disso, o ingresso Revendedor VIP garante lugar nas fileiras de cadeiras reservadas em frente ao palco das palestras na sala dos revendedores, proporcionando uma experiência ainda mais confortável e exclusiva durante o evento.

HOSPEDAGEM COM DESCONTO

O Minaspetro firmou parcerias com diversos hotéis em Belo Horizonte para oferecer tarifas especiais aos participantes do interior de Minas. Entre os estabelecimentos com desconto estão Intercity BH Expo, Hilton Garden Inn, San Diego Express Barro Preto, Ouro Minas, Nacional Inn, Mercure Lourdes, Ibis Budget (Savassi e Minascentro), Novotel Savassi e a rede MHB Hotelaria.

Códigos promocionais podem ser consultados no site oficial do evento (congressominaspetro.com.br).

COMO PARTICIPAR COMO EXPOSITOR?

Ainda há estandes disponíveis na feira de negócios. Empresas interessadas podem entrar em contato com Laís (31) 97266-0706 / lais@minaspetro.com.br ou Luciana (31) 99703-8043 / lucianafranca@minaspetro.com.br.

VALORES PARA SÓCIOS E NÃO SÓCIOS

Preço para revendedores:

1º Lote - Revendedor sócio do Minaspetro: R\$ 360

1º Lote - Revendedor sócio c/ almoço: R\$ 510

1º Lote - Revendedor sócio VIP (Assento exclusivo na plenária): R\$ 460

1º Lote - Revendedor sócio VIP c/ almoço + assento exclusivo na plenária: R\$ 610

1º Lote - Revendedor NÃO sócio: R\$ 590

1º Lote - Revendedor NÃO sócio c/ almoço: R\$ 740

Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e garanta seu ingresso agora. Lembre-se: as vagas são limitadas!



PATROCINADORES





Preço vai, preço vem

Adriano Pires explica os motivos das oscilações no diesel e diz que sobreviver no mercado de combustíveis exige leitura de cenário e controle rígido de custos

Pela segunda vez em 2025, o preço do diesel foi alterado pela Petrobras. Após um aumento de R\$ 0,22 em fevereiro, a estatal anunciou uma queda de R\$ 0,14 em maio, levando o valor médio do litro de R\$ 3,43 para R\$ 3,27. Desde dezembro de 2022, a redução acumulada soma R\$ 1,22 — uma queda real de quase 35%, já descontada a inflação.

O movimento é resultado direto da mudança na política de preços da Petrobras, que abandonou, em 2023, o modelo de paridade internacional (PPI). Sob a gestão do atual ministro de Minas e Energia, Alexandre Silveira (PSD-MG), e com aval do presidente Lula, a estatal passou a adotar o que o governo chama de “abrasileiramento dos preços”, uma diretriz que leva em conta fatores como custos internos de produção, câmbio e a participação da Petrobras no mercado consumidor. A lógica, segundo a presidente Magda Chambriard, é simples: “Se precisar subir, a gente sobe; se precisar descer, a gente desce.”

Em meio à queda do valor do barril de petróleo no mercado internacional, a presidente da Petrobras anunciou, no dia 26 de maio, que poderá voltar a reduzir o preço dos combustíveis caso essa tendência se mantenha — o que voltou a ocorrer em 2 de junho, desta vez, com a gasolina.

Apesar de parecer uma boa notícia para os consumidores e revendedores, a mudança no preço do diesel esconde incertezas e reforça a instabilidade de uma política que carece de previsibilidade. Para entender melhor o cenário, conversamos com Adriano

Pires, sócio do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE), ex-assessor da Agência Nacional do Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANP), que analisa os impactos da atual política de preços da Petrobras, critica o abandono da paridade internacional e alerta para os efeitos da imprevisibilidade no dia a dia da Revenda.

Na entrevista a seguir, ele explica por que as reduções nem sempre chegam ao consumidor e aponta o uso político da Petrobras no atual governo. Pires também orienta os revendedores sobre como agir estrategicamente em um mercado marcado por volatilidade e decisões que misturam economia e interesses eleitorais. O recado é direto: sobreviver neste mercado exige leitura de cenário econômico e controle rígido dos custos do posto.

“Quando o preço é volátil, automaticamente a margem (de lucro) também vai apresentar certa volatilidade. Por isso, o controle de custo é fundamental”

O que está por trás da recente movimentação do preço do diesel?

O que está por trás é a queda do preço do barril de petróleo. O barril tem caído neste ano em função da guerra tarifária promovida por Donald Trump. O câmbio também deu uma reduzida. A Petrobras começou a ter um diesel, no Brasil, mais caro que o do mercado internacional — e aí fez essas reduções que você citou. Agora, sobre a política de preços da Petrobras, é muito difícil ter previsibilidade. Por quê? Desde 2023, quando o presidente Lula tomou posse, o que a gente nota é que essa política, que ele chamou durante a campanha de “abrasileiramento dos preços”, dá margem a muita coisa. O que a gente tem reparado é o seguinte: quando é necessário subir o preço do diesel, demora muito. Para você ter uma ideia, em 2024, não teve nenhuma mexida no preço do diesel. Mas, quando é para reduzir, em função do mercado internacional, eles fazem rápido. Então, vem a crítica: a política de paridade de importação só é aplicada quando é para reduzir — quando é para aumentar, ela não vale.

A redução anunciada pela Petrobras nem sempre chega ao consumidor final na mesma proporção. Por que isso acontece?

Isso acontece porque o preço dos combustíveis no Brasil é livre. Distribuidoras e postos podem definir suas próprias margens. Além disso, o diesel é misturado com 14% de biodiesel, que muitas vezes está em alta — o que reduz o impacto da queda do preço nas refinarias. Também existem diferenças regionais, como custos de frete, impostos e estrutura dos postos. Outro fator é que, diante da imprevisibilidade da política de preços da Petrobras, revendedores e distribuidoras, muitas vezes, seguram parte da redução para se proteger de futuras altas. Eles criam uma espécie de “colchão”, já que sabem que, se o mercado pressionar os preços para cima, a Petrobras pode demorar para repassar esses aumentos. No fim, isso gera distorções e confusão para o consumidor. A Petrobras e o governo costumam jogar a responsabilidade nas costas das distribuidoras e dos postos, como se a redução não estivesse sendo repassada, quando o problema é mais complexo.

O que o setor pode esperar da política de preços da Petrobras nos próximos 18 meses de governo Lula?

Acho que o setor pode esperar imprevisibilidade, uma política descolada do mercado internacional. Ela só se aproxima desse mercado quando é para baixar preços. Creio que o governo vá adotar medidas populistas para tentar aumentar sua popularidade e buscar a reeleição em 2026. Já vimos a MP que promete energia elétrica gratuita para milhões de pessoas e, ao que tudo indica, deve sair também uma medida provisória para distribuir botijão de gás gratuitamente a beneficiários do Bolsa Família. Diante disso, não acredito que haverá aumento no preço do diesel ou da gasolina, a não ser em casos extremos. E pode até haver novas reduções, dependendo do comportamento do mercado internacional e do câmbio.



“Acho que o setor pode esperar imprevisibilidade, uma política descolada do mercado internacional”

Como o senhor avalia a gestão de Magda Chambriard na Petrobras?

Sem surpresas. Ela foi escolhida por ter um perfil mais discreto, falar pouco com a imprensa e nas redes sociais — exatamente o que o governo queria. Esse perfil contrasta com o do presidente anterior, Jean Paul Prates, que tinha uma postura mais pública e acabou sendo afastado por não seguir integralmente a linha do governo. A Magda está lá para executar uma gestão alinhada aos interesses políticos do presidente Lula. A Petrobras voltou a ser usada como instrumento de política econômica e eleitoral, com forte presença de sindicalistas em cargos estratégicos. Essa sempre foi a visão do PT para a empresa, como ficou claro ainda na campanha de 2022.

Diante de um cenário tão volátil, marcado por decisões políticas e fatores externos que influenciam os preços dos combustíveis, como o revendedor pode se proteger e agir de forma estratégica? É possível sobreviver em um mercado tão imprevisível?

Eu acho que o revendedor precisa ter cuidado na fixação do preço da bomba. Ele tem que estar atento às suas margens, para garantir que elas cubram os custos, e precisa ter muito cuidado para não aumentar os custos. Quando o preço é volátil, automaticamente a margem (de lucro) também vai apresentar certa volatilidade. Por isso, o controle de custo é fundamental.

**ESCOLHA A
PARCERIA CERTA**
*para o sucesso
do seu posto!*



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

Distribuímos muito mais do que combustíveis: entregamos confiança.
Nossa infraestrutura é, estrategicamente, construída para impulsionar seu negócio:

- ✓ Frota monitorada para entregas ágeis e seguras.
- ✓ Bases de armazenamento de alta capacidade para garantir fornecimento rápido e confiável.
- ✓ Programa de Qualidade, com rigorosos testes que verificam cada etapa de entrega do produto.
- ✓ Consultoria especializada para apoiar a gestão e o crescimento do seu negócio.

Com a Rio Branco, seu posto é prioridade no atendimento e no suporte técnico completo para proporcionar as melhores condições de mercado.

Se você busca mais que uma distribuição de combustível, a Rio Branco é a escolha certa: respeito, parceria, qualidade e excelência.

 www.riobrancoenergias.com

   [riobrancoenergias](https://www.riobrancoenergias.com)



O SEU NEGÓCIO MERECE UMA ***PARCERIA FORTE***



É ter a certeza de que seu posto conta com **combustíveis de qualidade, parceria de confiança e soluções que impulsionam o seu negócio.**

Na ALE Combustíveis, trabalhamos todos os dias para levar inovação e excelência a revendedores de todo o Brasil.

Quer mais para o seu posto?

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



A ROYAL FIC CONTA COM 4 BASES PARA MOVIMENTAR MINAS GERAIS:

BETIM | SÃO GONÇALO DO SAPUCAÍ | UBERABA | UBERLÂNDIA.

COMBUSTÍVEIS
QUE CRIAM CONEXÕES.



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

Instagram: @ROYALFICOFICIAL Facebook/LinkedIn: ROYAL FIC Website: ROYALFIC.COM.BR



Quem tem passado
transforma o futuro.