

nº **189**
NOV | 2025

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

Revista



minaspetro

UM NOVO CAPÍTULO

Freepik



Chapa concorrente à eleição do Minaspetro
reafirma compromisso com a defesa da Revenda e a
competitividade do mercado





VEM SER RIO BRANCO

CONHEÇA AS VANTAGENS DE SER NOSSO PARCEIRO!

- ✓ 100% das metas de CBIO's cumpridas: compromisso real com o meio ambiente.
- ✓ Impostos em dia: transparência e responsabilidade fiscal.
- ✓ Qualidade garantida: Laboratório Móvel em visitas contínuas.
- ✓ Consultoria especializada: suporte personalizado para gestão do seu negócio.
- ✓ Frota monitorada: segurança do carregamento à entrega.
- ✓ Alta capacidade de armazenamento: estrutura robusta.
- ✓ Responsabilidade Social: projetos transformadores pela Fundação Rio Branco.

*Distribuímos muito mais do que combustíveis: entregamos confiança.
A Rio Branco Energias é a escolha certa para quem busca
respeito, parceria, qualidade e excelência.*

 www.riobrancoenergias.com

  [riobrancoenergias](#)

Fale com nosso time
 34 99818-0360



ENERGIAS

Transparência, continuidade e compromisso

Depois de quase quatro anos de gestão, conforme já anunciei em outras oportunidades, não disputarei a presidência do Minaspetro para o próximo quadriênio. A ideia aqui não é fazer uma mensagem de despedida ou balanço da gestão, pois teremos o tempo necessário para isso. O objetivo é enaltecer o processo eleitoral, bem consolidado via estatuto e, sobretudo, democrático, como deve ser em uma entidade sindical.

Os votos dos revendedores do interior deverão ser enviados pelos Correios, sem custo ou burocracia. A Revenda de Belo Horizonte, por sua vez, votará presencialmente na sede, em março.

Gostaria de destacar aqui o processo de formação da chapa. Muitos não sabem, mas um terço da direção deve ser renovada, conforme prevê o estatuto. Esta é uma forma saudável de dar oportunidade a outros nomes e “arejar” a Diretoria com novas ideias e motivação. Feitas as substituições, a chapa é registrada junto ao Ministério do Trabalho, para que seja oficializada. O pleito para os próximos quatro anos terá apenas uma cha-

pa concorrente, encabeçada por Fábio Moreira, comigo na vice-presidência, ao lado de Ricardo Pires.

Fábio Moreira é um empresário completo: curioso, inquieto, presente, simpático, competente, inteligente, dedicado e, sobretudo, dotado de capacidade política, uma qualidade fundamental a um líder sindical.

Reitero aqui que esta Diretoria seguirá com os compromissos firmados lá atrás, de aproximar a instituição do interior, disponibilizar produtos e serviços que gerem dinheiro no bolso do empresário, consolidar um Jurídico forte e combativo e, sobretudo, manter a independência para negociar com quem for.

Me despeço, mas não estarei distante. Continuarei contribuindo, ouvindo vocês, donos de postos, e fazendo com que essa máquina enorme chamada Minaspetro continue sempre trabalhando em prol de um mercado justo e saudável para todos.

Boa leitura!



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 Kílson
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: Walternir 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

Ademyr 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
Laís Gomes Barbosa
Luciana Franca Martins
Poliana Gomides

DEPARTAMENTO DE EXPANSÃO E

APOIO AO REVENDEDOR

João Márcio Cayres
Júlio César Moraes
Marcelo Rocha Silva
Luiz Henrique Nobli
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: Mariana Lamounier
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 Edélcio Drumond Alves Advogados
Associados
Varginha: Eduardo Caselato Dantas
Divinópolis: Luciana Cristina Santos
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



minaspetro

EXPEDIENTE

COMITÉ EDITORIAL: Rafael Macedo, Esdras Reis, Márcia Viviane e Guilherme Barbosa

PRODUÇÃO:

Prefácio Comunicação
Rua Dr. Sette Câmara, 75 • CEP: 30380-360 • Tel.: (31) 3292-8660 - www.prefacio.com.br

Jornalista responsável: Ana Luiza Purri (MG 05523 JP) • **Edição:** Alexandre Magalhães

Redação: Frederico Gandra • **Projeto gráfico:** Rebeca Zocratto • **Diagramação:** Camila Janaina e Rebeca Zocratto

Revisão: Letícia Purri

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)



Acervo pessoal

18 |

Eleição Minaspetro: conheça Fábio Moreira, que lidera a chapa única



Pedro Vilela / Agência 17

6 |

18º Congresso Minaspetro tem recorde de público e programação abrangente



Pedro Vilela / Agência 17

14 |

Minaspetro apresenta novidades que reduzem despesas dos associados



Freepik

20 |

Nova série apresenta balanço mensal do mercado de veículos eletrificados no Brasil

16 |

Reforma Tributária: o que muda na emissão de notas fiscais

22 |

Nova editoria apresenta os diretores do Minaspetro

24 |

Velocidade x direção: como crescer de forma estratégica

MINASPETRO



6



Pedro Villela / Agência i7

O maior da história

18º Congresso de Revendedores de Combustíveis reúne público recorde e oferece programação ampla e diversificada

Um dos eventos mais aguardados do ano pela Revenda, o 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis de Minas Gerais superou expectativas e registrou recordes de público e de ocupação do espaço físico. Realizado no Expominas, em Belo Horizonte, nos dias 2 e 3 de outubro, o encontro reuniu cerca de 2.500 participantes — entre eles, cerca de 1.000 revendedores, 400 gerentes e mais de 80 expositores. A expressiva participação consolida o evento como o maior e mais influente encontro da Revenda no Brasil, já conhecido por promover trocas de experiências, atualização profissional e debates sobre os principais desafios e oportunidades do setor.

A programação reuniu palestrantes de diferentes ramos de atividade e gerações, que abordaram temas como economia, experiência do cliente, educação financeira, atendimento e normas reguladoras.

“Este ano, o nível dos palestrantes se sobressaiu. Foi o maior congresso que já presenciei. O trabalho foi muitíssimo bem executado. Deu para sentir cuidado, capricho e um zelo muito grande de todo o nosso Sindicato”, destacou o associado Túlio Coelho Alves, da Rede Petrolage.

O espaço também foi estratégico para a geração de novos negócios – em comparação com a edição de 2023, o número de expositores foi 25% maior. E a expectativa é que, em 2027, o crescimento se mantenha, impulsionado pelo interesse de empresas de outros estados no mercado mineiro.

Especializada em painéis de LED para postos, a PDView, sediada no Rio de Janeiro, participou do evento pela primeira vez e obteve resultados surpreendentes em volume de negócios fechados. “Foi excelente. Os revendedores foram muito receptivos e atenciosos. Por ser um evento local, eles dedicaram mais tempo à visitação dos stands do que normalmente ocorre no evento nacional (Expo Postos)”, afirmou Marcus Mello, CEO da empresa.

A Rede Petrobel também teve a expectativa superada, com destaque para as vendas de bombas, sistemas de medição eletrônica de estoque, tanques e filtros. “O networking foi excepcional. Encontramos clientes, parceiros, fornecedores e conhecidos do segmento. E a confraternização ao final do evento foi uma oportunidade valiosa para estreitar contatos e fortalecer relacionamentos”, disse Bruno Mangualde, gerente de vendas.

“Os resultados comprovaram que o Congresso cumpre o papel de fortalecer a categoria, difundir conhecimentos e criar oportunidades concretas para toda a Revenda de combustíveis”, avaliou Márcia Viviane, uma das organizadoras do evento.



Economia em foco

Ex-ministro da Economia, Paulo Guedes foi a principal atração do Congresso e não decepcionou. Sua palestra abriu o evento, no dia 2 de outubro, e foi uma verdadeira aula sobre o cenário econômico global — do pós-guerra ao mundo atual —, apresentada de forma acessível, didática e bem-humorada.

Com o auditório lotado, ao longo de duas horas, Guedes conectou temas aparentemente distantes, mas profundamente interligados. Ele abordou a ascensão da democracia liberal (acompanhada pelo crescimento recorde da população mundial), a queda do Muro de Berlim, a expansão da globalização, as crises do modelo liberal, a recente proliferação de conflitos militares e o avanço recente do protecionismo, ilustrado pelas taxas impostas aos mais diversos países pelos Estados Unidos sob Donald Trump, movimento que inaugurou uma nova era do comércio internacional.

Para o ex-ministro, a crescente tensão do mundo contemporâneo reflete o retorno de uma “diplomacia do mais forte”, marcada pelo enfraquecimento de organismos multilaterais e pelo ressurgimento do nacionalismo. Nesse contexto, o mundo volta a se dividir em zonas de influência, após 35 anos de integração econômica global, mudança que se manifesta por meio do aumento dos gastos militares da União Europeia diante da ameaça russa e do afastamento dos Estados Unidos da guerra na Ucrânia. “Quem tem que cuidar da Europa é a Europa”, opinou.

Ao descrever a China como “o elefante na piscina” que desequilibra o comércio global ao não competir em condições iguais, ele comparou o avanço das empresas chinesas no Ocidente a um “baile funk no escuro”, metáfora usada para ilustrar o que chamou de “mundo em desordem após 80 anos de democracia liberal”.

Quanto ao Brasil, disse que “não está na hora de o país ter protagonismo no cenário global”, em meio à fragmentação econômica e política, numa crítica à postura diplomática do governo Lula. “O mundo está jogando na defesa, ninguém vai para o ataque. E o Brasil não está tendo essa prudência”, observou.

Ele também destacou o avanço brasileiro em soluções digitais, citando o PIX como uma inovação que o colocou entre os quatro maiores mercados do mundo e ressaltando o potencial do país para a implementação de data centers. Ao mesmo tempo, disse que o Brasil “precisa de certa decência para voar”, em referência à necessidade de estabilidade institucional e responsabilidade fiscal.

Em sua avaliação, o país deve registrar este ano um ritmo mais lento de crescimento, em função do ciclo de juros altos, da inflação e do aumento dos gastos públicos. No entanto, uma



Ex-ministro da Economia, Paulo Guedes, foi a principal atração do Congresso.

Pedro Vilela / Agência17

“mudança de maré” deve ocorrer no próximo ciclo eleitoral, observada globalmente em vitórias conservadoras. Em sua visão, o governo Bolsonaro funcionou como uma “clínica de reabilitação” e, hoje, “todos estão querendo voltar a beber”, numa analogia aos elevados gastos estatais.

Guedes acredita que o futuro do Brasil está na segurança alimentar, considerando o crescimento da população mundial e o papel do país como fronteira agrícola. Nesse contexto, “muitos tratores e caminhões continuarão a demandar combustível”, o que o leva a projetar uma transição energética mais lenta e gradual do que se esperava. Ainda assim, postos de combustíveis e carregadores elétricos podem coexistir em um mesmo espaço.

Para o ex-ministro, a diplomacia empresarial deve conduzir essas transformações, em vez da atuação formal dos governos. Ele também criticou a concentração de poder em um pequeno grupo de distribuidoras, que exerce influência política e econômica desproporcional, prejudicando o mercado. “A desconcentração seria benéfica ao setor”, disse, destacando a importância de entidades como o Minaspetro, que defendem os interesses de empresas menores, cuja atuação conjunta tem papel relevante na economia. E recomendou que os revendedores associados permaneçam atentos e abertos a expandir suas redes de distribuição de maneira autônoma.

Ao final da palestra, foi aplaudido de pé pelo público. “O Paulo Guedes é inteligentíssimo. Algumas das questões que ele abordou e suas opiniões impressionaram toda a plateia. É impressionante o conhecimento que ele tem sobre globalização e tendências futuras”, comentou o proprietário da Rede Petrolage.

Geopolítica

Para dar sequência à proposta de apontar tendências de mercado, o analista econômico Pablo Spyer, conhecido como Tourinho de Ouro, fez uma análise ampla do cenário geopolítico atual, abordando os efeitos do novo governo Trump e as tensões globais. O analista econômico da Jovem Pan, que possui mais de um milhão de seguidores nas redes sociais, iniciou sua fala afirmando que “2024 foi o ano das eleições e 2025 é o ano das perguntas” — um período marcado por mudanças, incertezas e temores.

Spyer destacou que o dólar vem se desvalorizando devido à insegurança gerada pela política econômica de Trump. “O dólar desvalorizou o dólar. É um problema externo, não interno (em relação ao Brasil)”, explicou. Segundo ele, as tarifas foram “mais pesadas do que o esperado”, o que inibe o comércio global, reduz exportações, pressiona as finanças públicas e eleva a inflação nos EUA. O resultado é a manutenção de juros altos por mais tempo e, consequentemente, um dólar caro.

O problema não aflige apenas os norte-americanos. O especialista analisou a batalha global contra a inflação, que vem desacelerando as economias desde 2023. No Brasil, os juros atingiram 15% em 2025 — o percentual mais alto nos últimos 20 anos —, dado o temor de um retorno inflacionário. E, embora as projeções indiquem uma queda gradual das taxas no mundo, a política de Trump é um obstáculo.

Segundo Spyer, a expectativa de inflação pode gerar ainda mais inflação. Além disso, a proposta de isenção do Imposto de Renda para quem ganha até R\$ 5 mil, aprovada pela Câmara dos Deputados, pode pressionar os preços no Brasil. Por outro lado, a recente queda do dólar ajuda a conter a alta, embora a moeda norte-americana seja uma “caixinha de surpresas”, sujeita a altas ou baixas conforme a postura dos governos. “Geopolítica é difícil de prever”, comentou.

Em relação à China, o analista abordou a crise imobiliária que deixou 65 milhões de residências vazias, exigindo medidas fiscais e monetárias, como cortes de juros e aumento de gastos públicos. E ressaltou que, apesar dos problemas no país asiático, o quadro atual pode representar uma oportunidade para o agronegócio brasileiro, cujo principal parceiro comercial é a



Pablo Spyer fez uma análise geopolítica que abordou desde as tarifas impostas por Trump até as oportunidades para o Brasil.

China, com perspectiva de queda de preços após o fim do fenômeno El Niño.

Já sobre o Brasil, Spyer analisou as perspectivas de preços e produção das principais commodities — petróleo, minério de ferro e produtos agrícolas. Ele projeta o petróleo a US\$ 65 o barril, caso não ocorram agravamentos geopolíticos, podendo chegar a US\$ 110 se houver fechamento do Estreito de Ormuz, no Oriente Médio.

Até o fim de 2025, a expectativa para a economia nacional é de crescimento do PIB de 2,2%, inflação em torno de 5%, dólar a R\$ 5,50 e manutenção da Selic em 15%.

A análise ampla e multidimensional do especialista foi destacada por Davi Bittar, da Rede Xodó. “Percebi como as ações mundiais, tanto econômicas quanto militares, e o movimento protecionista dos Estados Unidos vão influenciar o valor do dólar, que impacta diretamente o nosso mercado. Isso dá uma ideia de estabilidade e de melhora de preço”, concluiu.

Ainda segundo ele, a palestra de Spyer “dialogou com a de Paulo Guedes, mostrando que o atual ‘caos’ é parte da transição da globalização do liberalismo para o protecionismo, com grandes nações protegendo suas economias”.

Cliente é prioridade

Outra tendência da programação foi apresentar painéis que combinavam experiências pessoais e conteúdo prático sobre atendimento, serviço e relacionamento com o cliente, despertando grande interesse dos revendedores presentes.

No primeiro dia, o executivo Cláudio Vicente subiu ao palco para ministrar a palestra “Fator UAU! O jeito Disney de encantar os clientes”. Embora os parques de diversão pareçam distantes da realidade da Revenda, o painel trouxe *insights* valiosos para o varejo, cada vez mais competitivo. “Quando o produto é igual (no caso, o combustível), é preciso ter um diferencial: serviço, atendimento, propósito”, destacou.

Ele apresentou exemplos do modelo Disney World, que atrai 156 milhões de visitantes por ano, para mostrar como atrair e fidelizar clientes e superar a concorrência. A empresa é um dos casos de maior sucesso da história, combinando atrações físicas e uma equipe inspirada, capaz de criar uma experiência traz não apenas satisfação para os clientes, mas encantamento e vontade de voltar.

O palestrante, que já visitou a Disney 132 vezes, observou que decisões de compra envolvem razão e emoção – e esta influencia o quanto os visitantes gastam. “O modelo Disney cria conexão emocional, tornando o preço secundário”, disse. E destacou que a cultura da empresa trata o cliente como convidado, não consumidor, ao passo que todos os funcionários integram um mesmo “elenco” e atuam com entusiasmo.

Para superar as expectativas do cliente, é necessário ainda prestar atenção a detalhes. Na Disney, todos os funcionários, incluindo personagens e seguranças, dão atenção aos visitan-



Formado pelo Disney Institute, Cláudio Vicente inspirou os participantes com histórias que ampliam a percepção sobre o negócio.

Pedro Vilela / Agência 17

tes e contribuem para a limpeza do parque, com o objetivo de melhorar a experiência e reduzir riscos. “Em serviço, quando algo dá errado no seu ambiente, a culpa pode não ser sua, mas o problema é seu”, exemplificou.

Ao dialogar com a Revenda, ele ressaltou que todos devem atuar como vendedores, independentemente de serem frentistas, gerentes, funcionários de loja de conveniência ou sócios. “O truque é fazer o cliente se apaixonar, pois o apaixonado não dá margem para a infidelidade”, lembrou. E concluiu: É como dizia Walt Disney: “Eu gosto do impossível, porque a concorrência é menor”

União contra o crime

Um dos painéis mais aguardados do Congresso de Revendedores reuniu representantes das principais distribuidoras de combustível do país: Leonardo Ozorio (diretor de vendas da Raízen), Natália Cid (diretora comercial da Ale), Vanessa Gordilho (VP Comercial da Vibra) e Leonardo Linden (CEO da Ipiranga). Apresentados pelo presidente do Minaspetro, Rafa Macedo, os executivos deixaram a “rivalidade” de lado e fizeram um apelo em prol do mercado legal de combustíveis.

A principal pauta em discussão foi a Operação Carbono Oculto, deflagrada pela Polícia Federal, que desmante-

lou uma ampla rede criminosa de lavagem de dinheiro por meio de postos de combustíveis, com ramificações que alcançaram a Faria Lima, em São Paulo, centro financeiro do país. As suspeitas sobre a ação ilegal já vinham sendo denunciadas há algum tempo por entidades como o Minaspetro.

Os representantes reafirmaram o trabalho firme das distribuidoras para descredenciar postos irregulares – uma das redes disse ter excluído mais de 100 unidades nos últimos anos. Segundo eles, o processo é doloroso, mas necessário. “Se estivéssemos arrecadando tudo que era possível

Rentabilidade

Já o empresário Ricardo Nunes impressionou o público com sua energia. Sem poupar a voz, o fundador da rede Ricardo Eletro compartilhou sua trajetória de mais de 30 anos de varejo, marcada por desafios, aprendizados, superação e visão empreendedora. Na palestra, ele apresentou 12 métodos para o sucesso de um negócio e reforçou a importância de oferecer produtos rentáveis, valorizar o cliente e reconhecer o trabalho dos funcionários.

Esse modelo permitiu à Ricardo Eletro abrir mais de 1.100 lojas em todo o Brasil e gerenciar 45 mil colaboradores, números que a fizeram figurar no Guinness Book. Para alcançar esse resultado, Nunes apostou no que chama de 3G: gente, gente e mais gente. “Quem quer ter seu negócio precisa aprender a lidar com as pessoas — algo que, hoje, é cada vez menos comum”, disse.

Por fim, o empresário recomendou à Revenda identificar o produto mais rentável — que vá além do combustível —, desenvolver uma cultura organizacional sólida e definir o tipo de marketing mais adequado a períodos de excesso de ofertas.

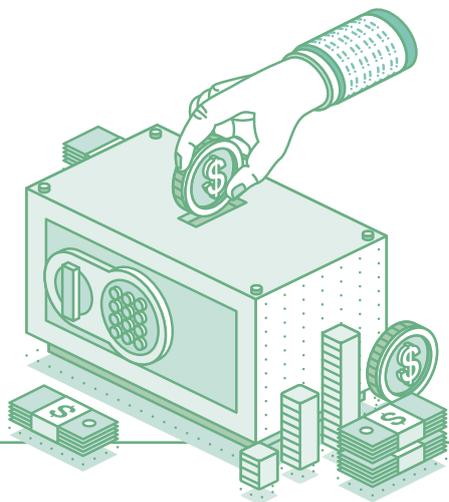
“O Ricardo transmite energia e demonstra que há muito a ser



Ricardo Nunes cativou o público com sua energia vibrante e visão empreendedora.

Pedro Vilela / Agência 17

desenvolvido, e o empreendedor nato precisa estar atento a todas as oportunidades”, destacou o proprietário da Rede Petrolage, Túlio Coelho Alves.



no mercado regular, talvez não fosse preciso criar novos impostos, como o governo vem fazendo”, comentou um dos executivos. A arrecadação de ICMS sobre o combustível já é a principal fonte de receita do Estado de Minas Gerais.

Eles frisaram que a Operação Carbono Oculto é um marco, mas alertaram que o combate ao crime não pode parar. O CEO da Ipiranga destacou a importância de prevenir irregularidades: “É melhor não deixar entrar do que ter que retirar depois um revendedor irregular”.

Para Rafa Macedo, o desafio de manter a legalidade é



Painel reuniu representantes das principais distribuidoras do país para discutir os desafios e oportunidades do mercado.

diário. Ao observar que o processo de retirada de uma bandeira de um posto é lento e complexo, ele defendeu a simplificação da entrada de revendedores como forma de prevenir irregularidades. Ainda segundo ele, o Minaspetro atua como parceiro do setor, e os revendedores querem crescer junto com as distribuidoras.

Conteúdo prático para gerentes

A Sala de Gerentes levou aos participantes do 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis de Minas Gerais informação atualizada e adaptada ao dia a dia dos postos. Os palestrantes convidados abordaram temas como prevenção a autuações, processos operacionais, técnicas de vendas, finanças pessoais e neurociência aplicada a lideranças.

Advogada especializada na área metrológica, Simone Marçoni, que há 26 anos integra o corpo jurídico do Minaspetro e também atua como consultora da Fecombustíveis, apresentou a palestra “Multa zero: desafios operacionais da pista de abastecimento”. “São muitos os tópicos que precisam ser observados pelos postos para prevenir multas”, advertiu.

Um dos itens destacados pela advogada foi a necessidade de armazenar a amostra-testemunha, essencial ao controle da qualidade dos combustíveis comercializados. Além de ter orientado os gerentes sobre como proceder – “se não receber a amostra, o posto deve comunicar a ANP em até 72 horas e o mesmo vale para não-conformidades”, apontou –, ela listou as consequências a que estão sujeitos os postos que não cumprem a regra.



Simone Marçoni, advogada metrológica do Minaspetro, orientou gerentes sobre como prevenir multas.

Pedro Vilela / Agência 17

Também deu dicas sobre preenchimento e modo de exposição do painel de preços, alertou sobre o risco de adulteração de óleos lubrificantes e chamou a atenção para a necessidade de proceder à drenagem dos tanques de diesel – ao abordar estes temas, ela teve ainda a preocupação de relacioná-los às normas que regulamentam cada um deles.

12



Marcelo Borja apresentou o painel “Como montar e manter uma equipe de excelência no posto de serviços”.

Hora de mudar

A programação teve também como destaque a presença de Marcelo Borja, referência nacional em capacitação de gerentes, frentistas e gestores de lojas de conveniência, que apresentou a palestra “Como montar e manter uma equipe de excelência no posto de serviços”.

Para Borja, a dificuldade que os postos têm enfrentado para recrutar pessoas é explicada não apenas pelas transformações recentes do mercado de trabalho e pela mudança do perfil dos trabalhadores, mas pela queda da taxa de desemprego, situações que, somadas, ajudam a explicar também o elevado índice de absenteísmo registrado atualmente. “Se fizemos de um jeito a vida inteira, agora é hora de mudar”, recomendou, ao referir-se à forma de recrutamento adotada pela maioria dos gerentes. Além de ter apontado a maneira correta de anunciar uma vaga, ele deu dicas de como entrevistar candidatos a emprego, listou critérios a serem considerados após a entrevista e apontou o caminho para reter talentos.

“Antes de mais nada, é necessário que o gerente saiba se expressar e mantenha uma comunicação aberta e transparente com o contratado. E haja sempre com integridade e ética, pois só se pode pedir o que se faz”, concluiu.

Educação financeira

Um dos principais influenciadores digitais do país, Eduardo Feldberg, o Primo Pobre, foi outra atração da Sala de Gerentes. Com o estilo descontraído e bem-humorado que o levou a conquistar 3,6 milhões de inscritos em seu canal no YouTube, o palestrante abordou o tema “Suas finanças, colocando a casa em ordem”, de forma acessível e próxima da realidade do público que lotou o auditório para ouvir dicas de como ampliar receitas e organizar despesas pessoais.

Na abertura de sua apresentação, ele apresentou dados sobre as consequências para a saúde e as relações interpessoais da falta de educação financeira e deu dicas para investir com segurança.

Ao tratar especificamente de postos de combustíveis, o influenciador destacou a importância de oferecer um bom atendimento ao cliente e mostrou que é possível otimizar o negócio com a oferta de produtos e serviços que ultrapassam a simples venda de gasolina, etanol e diesel. Por fim, provocou a plateia: “O que o seu posto tem de diferente?”



O youtuber Primo Pobre foi a principal atração da Sala de Gerentes, reforçando a importância da educação financeira.

Pedro Vilela / Agência 17

13

Repercussão

Proprietário da Rede Petrolaje, Túlio Costa Alves disse que seus gerentes destacaram, sobretudo, a apresentação de Marcelo Borja, especialmente por conta da maneira didática com que o assunto foi abordado e dos exemplos práticos utilizados pelo palestrante para ilustrar sua fala e aproximar o conteúdo do cotidiano da Revenda.

Já David Bittar, proprietário da Rede Xodó, saudou a escolha dos temas tratados, sobretudo a apresentação do influenciador Primo Pobre. “As dicas que recebemos do Primo Pobre nos ajudarão a, a partir de agora, orientar nossos colaboradores, sobretudo aqueles que têm maior dificuldade para administrar o próprio dinheiro, algo que influencia, inclusive, na rotatividade da mão de obra”, acrescentou Tiago Silva Ferreira, gerente da Xodó.



Boas notícias para o seu bolso

Minaspetro apresenta novas teses tributárias e parcerias, além de melhorias no programa de energia, para reduzir despesas de seus associados



Minaspetro apresentou três novos produtos aos associados durante o evento.

Pedro Vilela / Agência 17

14

O 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis de Minas Gerais também trouxe novidades para os mais de 1,9 mil associados do Minaspetro. Com foco em ampliar benefícios e gerar impactos positivos no caixa das empresas, foram anunciados três novos produtos, que incluem soluções para recuperação de créditos tributários, novas parcerias e descontos em energia. As apresentações foram conduzidas pelo presidente Rafa Macedo e pelo diretor Fábio Moreira.

Entre as novidades, está a tese da rubrica do estoque, elaborada pelo departamento Jurídico Tributário do Minaspetro. A iniciativa identifica valores pagos indevidamente em tributos federais, como PIS, Cofins e IRPJ, devido à forma como o estoque dos postos é contabilizado.

“O crédito a ser validado e angariado pelo posto será objeto de restituição em espécie, sem pedidos de compensações com outros tributos. Tal estratégia é mais segura para que a Receita avalie com mais critério o crédito e devolva o dinheiro, se concordar”, explica o advogado Bruno Tourino.

O estoque dos postos influencia o cálculo de tributos federais por ser considerado um ativo da empresa. Sem a contabilização adequada, o Fisco não consegue verificar se os impostos sobre mercadorias vendidas ou em estoque estão corretos.

Para auxiliar os associados, o Minaspetro estruturou um serviço que identifica rubricas de estoque — itens e categorias de produtos registrados — que não foram consideradas no cálculo de tributos, resultando em valores passíveis de ressarcimento.

O processo é inteiramente administrativo e inclui avaliação preliminar, assinatura de contrato, apresentação da fundamentação jurídica e protocolo do pedido junto à Receita Federal, que tem até 360 dias para realizar a devolução diretamente na conta da empresa.

“Quando os créditos reconhecidos são originários de ações judiciais, não podem gerar ressarcimento de dinheiro direto na conta. Mas, como neste caso se trata de um serviço administrativo, o contribuinte pode optar pela devolução em dinheiro”, complementa Tourino. Segundo ele, os valores a serem restituídos alcançam, em média, R\$ 100 mil para postos de tamanho médio.

A tese em avaliação destina-se exclusivamente a empresas tributadas pelo Lucro Real e abrange apenas períodos de apuração sem prejuízo fiscal. Os detalhes técnicos e fundamentos legais são apresentados após a análise preliminar.

Para aderir, o associado deve entrar em contato com o Minaspetro, que realiza uma avaliação preliminar gratuita e, caso haja concordância, envia o contrato com termo de confidencialidade e inicia a transmissão dos pedidos à Receita Federal.



Acesse o termo de Autorização de Avaliação Preliminar Gratuita de Créditos Tributários por meio do QR Code:

RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS

O Minaspetro também anunciou uma parceria com a CDL-BH que possibilita aos postos da Delegacia Fiscal da capital mineira recuperarem créditos sobre contribuições previdenciárias de até 20 anos. O benefício foi destacado na solenidade de abertura pelo presidente da CDL-BH, Marcelo de Souza e Silva.

Por decisão judicial, ficou reconhecida a inexistência de contribuições sobre os primeiros 15 dias de afastamento médico, salário-maternidade e um terço das férias, abrangendo valores pagos desde 2005. O benefício se aplica aos 81 municípios na área da DF de Belo Horizonte.

Além da recuperação de créditos, os associados têm acesso a outros produtos da CDL-BH, como planos de saúde corporativos, consultas ao SPC, consultorias e capacitações. O plano básico para se associar custa R\$ 59,90.

Para calcular os valores iniciais, as empresas devem apresentar os resumos das folhas de pagamento a partir de junho de 2005. Após essa análise, a restituição ou compensação é requerida por meio de programa próprio da Receita Federal, mediante apresentação da documentação comprobatória.



Marcelo de Souza e Silva, presidente da CDL-BH, ressaltou a parceria com o Minaspetro durante o evento.



A CDL-BH criou um canal de comunicação para atender os donos de postos interessados, disponível no site <https://conteudo.cdlbh.com.br/minaspetro>. Na página, é possível preencher o cadastro e esclarecer dúvidas.

Mais energia e autonomia

15

O programa Minaspetro Energia fechou uma nova parceria com a Nexa Energia, que facilita o acesso dos associados a descontos de até 30% na conta de luz. Durante o 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis, foi apresentado um novo modelo de cobrança, que garante maior controle ao Sindicato, mais autonomia aos revendedores e menos burocracia na gestão.

A empresa é especializada em soluções de energia solar distribuída e conecta os consumidores a fontes renováveis, reduzindo custos e eliminando intermediários. A energia utilizada é gerada em fazendas solares de Minas Gerais e injetada na rede das distribuidoras.

“O Minaspetro é a maior associação de postos de gasolina do Brasil e uma entidade muito conceituada. Para a Nexa, começar uma operação desse tamanho representa um ativo muito importante”, comentou Braz Freire, diretor comercial da Nexa, sobre o anúncio da parceria.

Segundo ele, a Nexa é proprietária dos ativos e atua como comercializadora, conectando a geração de energia diretamente ao consumidor final, o que possibilita o desconto de até 30% na conta de luz. Os valores podem variar conforme o consumo mensal e as tarifas da distribuidora, aplicados diretamente sobre o consumo. Ao aderir

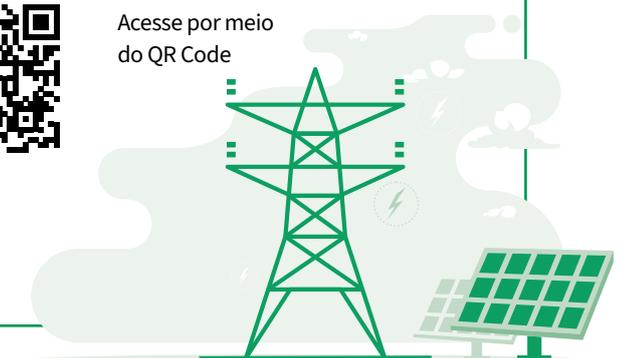
ao programa, os postos passam a contar com vantagens exclusivas, como adesão simplificada, suporte completo na migração do contrato atual e gestão mais eficiente do consumo.

Braz Freire destaca que o benefício não é restrito aos associados do Minaspetro, embora o programa esteja vinculado à associação. Segundo ele, a Nexa também oferece outro consórcio de energia, que permite estender as vantagens do modelo para outros negócios ou residências, mesmo que não estejam no CNPJ do posto.

A adesão ao Minaspetro Energia é exclusiva para associados. Os interessados podem preencher o formulário disponível no site — acessível via QR Code — e simular o valor da conta de luz com o desconto aplicado.



Acesse por meio do QR Code



Hora de se preparar

Reforma Tributária exige adequações no sistema de emissão de notas fiscais; veja o que muda

Freepik



A Reforma Tributária exige que empresas se adaptem aos novos tributos, IBS e CBS.

16

A Reforma Tributária exige que as empresas adaptem seus processos fiscais à transição para os novos tributos — IBS e CBS. A mudança será implementada por meio de alterações no layout da Nota Fiscal eletrônica (NF-e, modelo 55) e da Nota Fiscal de Consumidor eletrônica (NFC-e, modelo 65), afetando diretamente a operação das empresas, incluindo a Revenda de combustíveis, que deve agir com antecedência.

A principal medida atinge os estabelecimentos que vendem tanto para consumidores quanto para empresas. A partir de 5 de janeiro de 2026, a NFC-e (modelo 65) não poderá mais ser emitida para destinatários com CNPJ, conforme determina o

Ajuste SINIEF nº 11/2025.

Na prática, isso significa que toda venda para pessoa jurídica — mesmo que realizada no balcão — deverá ser feita com a NF-e (modelo 55). A NFC-e passa a ser um documento exclusivo para operações com o consumidor final pessoa física.

Embora a medida exija adaptação operacional, o Ajuste SINIEF nº 12/2025 traz simplificações que permitem o uso da NF-e também no varejo, diminuindo a burocracia e tornando a transição mais prática.

A implantação das novas regras será feita de forma escalonada, e os novos tributos passam a ter validade jurídica no mesmo ano.



O que muda para a Revenda?

As mudanças marcam o início da convivência entre o sistema atual de tributos (ICMS, PIS/COFINS) e o novo modelo (IBS, CBS e IS), estabelecido com a sanção da Reforma Tributária.

O prazo de adaptação é curto. Para os postos enquadrados no Lucro Real ou Lucro Presumido, a adequação do layout será obrigatória a partir de 5 de janeiro de 2026.

Confira nas tabelas a seguir o que muda para a Revenda e quando, conforme o regime tributário.

ALTERAÇÃO	IMPACTO PARA A REVENDA (BASE LEGAL)
Novos Campos: IBS e CBS	O layout da NF-e/NFC-e recebeu novos grupos de campos para o cálculo do IBS e da CBS. Em 2025, o preenchimento é facultativo, mas o sistema deve estar pronto para 2026. (NT 2025.002-RTC)
Vedação da NFC-e para CNPJ	Regra Crítica: A partir de 5 de janeiro de 2026, a NFC-e (65) será vedada para vendas a Pessoas Jurídicas (CNPJ). Toda venda a CNPJ, mesmo que para consumo, exigirá a NF-e (55). (Ajuste SINIEF nº 30/2025)

DATA	REGRA APLICÁVEL	REGIME TRIBUTÁRIO
Out/2025	Entrada em Produção das Regras Iniciais da NT.	Todos
05/01/2026	Vedação da emissão de NFC-e para CNPJ.	Todos
05/01/2026	Obrigatoriedade de preenchimento dos campos IBS/CBS.	Lucro Real e Presumido
Jan/2027	Obrigatoriedade de preenchimento dos campos IBS/CBS.	Simples Nacional

17

O que fazer agora?

Para garantir conformidade ao novo modelo e evitar rejeição de notas fiscais, é preciso agir com antecedência:

1. Entre em contato com a empresa responsável pelo seu sistema de emissão fiscal e confirme se a Nota Técnica 2025.002-RTC e o Ajuste SINIEF nº 30/2025 já estão implementados.
2. Ajuste o sistema para que a migração da NFC-e para a NF-e ocorra automaticamente sempre que a venda for destinada a um CNPJ.

A preparação antecipada contribui para que a Revenda atravesse a transição tributária com mais segurança e sem interrupções na operação.



Está chegando a hora

Apenas uma chapa se inscreveu para a eleição do Minaspetro, marcada para o dia 2 de março; conheça Fábio Moreira, revendedor que encabeça o grupo



Acervo pessoal

Fábio Moreira é formado em Administração e Direito, com especialização em Desenvolvimento Empresarial.

18

Em 2 de março de 2026, os revendedores de combustíveis de Minas Gerais elegerão a futura Diretoria e o novo Conselho Fiscal do Minaspetro. A participação no pleito é facultada àqueles que têm ao menos dois anos de exercício da atividade e seis meses de filiação.

Os eleitores que residem no interior poderão votar por correspondência – estes, inclusive, já receberam a ficha de identificação, a cédula de votação, o envelope (amarelo) para acondicioná-la e outro envelope selado (branco) para envio pelos Correios. Já quem reside em Belo Horizonte deverá comparecer à sede na data da eleição para votar.

Liderada por Fábio Vasconcellos Moreira, Ricardo Pires e Rafael Macedo, atual presidente, apenas uma chapa se inscreveu para a disputa. Ainda assim, é essencial que todos os associados votem, pois disso depende não apenas a validação do processo eleitoral, mas o fortalecimento institucional do Minaspetro.

RELACIONAMENTO, PROXIMIDADE E PRESENÇA

Formado em Administração de Empresas e Direito pela Faculdade Newton Paiva, Fábio Vasconcellos Moreira tem pós-graduação em Direito do Trabalho e Direito Civil pela PUC Minas e especialização em Desenvolvimento Empresarial pela Fundação Dom Cabral. Além disso, é formado pelo Instituto Gastro-nômico das Américas (IGA).

Aos 40 anos, casado e pai de Helena, 3, ele dirige a Rede Monte Santo, que reúne sete postos em Belo Horizonte, Contagem, Betim e Santa Luzia, e administra a casa de eventos Jardins Caiçara, na capital.

Diretor do Minaspetro há oito anos – atualmente, ele ocupa o cargo de 1º Tesoureiro – Fábio conta que há pelo menos dez tem se mantido próximo da entidade. Na conversa a seguir, ele avalia o momento vivido pelo mercado e fala do que a Revenda mineira pode esperar de sua gestão.

Do que a Revenda mineira mais precisa atualmente?

Que o bom trabalho que vem sendo realizado desde a gestão de Paulo Miranda tenha continuidade. Posto de combustível é relacionamento e, também por isso, Rafa Macedo viajou muito por todo o estado. Também pretendo rodar bastante, tanto na Região Metropolitana de Belo Horizonte quanto no interior, para estar ainda mais próximo do revendedor.

Qual é o papel de uma entidade sindical como o Minaspetro?

O papel do Minaspetro é defender o revendedor da melhor forma e lutar por ele. Acolher suas demandas e dar resposta a elas. Seja para lidar com um contratempo que eventualmente ele tenha ou uma pauta no Legislativo que contrarie seus interesses. E agora, mais do que nunca, junto com os órgãos reguladores e outros, como Receita Estadual e Federal, combater a ilegalidade – seja adulteração, seja sonegação.

Acredita que o padrão atual de abastecimento perdurará por muito tempo?

Acredito, sim. Ainda tem muito combustível sendo produzido e muito a produzir. Mas não podemos deixar de lado a eletrificação. A tendência, a meu ver, é que o etanol seja fortalecido e o revendedor tenha já um pouco de abastecimento elétrico. A eletrificação ainda é uma incógnita, mas não podemos perder de vista que os carros híbridos e elétricos deverão ser abastecidos em nossos postos.

Como vê o futuro do carro elétrico?

Como as baterias ainda não oferecem a autonomia necessária, o elétrico ainda é uma opção para quem trafega próximo aos pontos de abastecimento. Já para quem viaja continua a ser uma barreira, pois não se sabe se no destino haverá a possibilidade de recarga. Por isso, acho que o híbrido chegou para

ficar, enquanto o elétrico ainda enfrentará percalços.

Por que deseja presidir o Minaspetro?

Meu objetivo é atender ao revendedor. Não tenho a intenção de inventar a roda, mas fazer o básico bem-feito. Sou uma pessoa transparente e me guio com retidão. Podem ter certeza de que estarei sempre presente e disponível para estabelecer conexões que possam ajudar o setor da melhor forma possível.

Se pudesse sintetizar em uma palavra o que pretende para o mandato, qual seria?

Seriam três: relacionamento, proximidade e presença. Nas palestras que faço, digo que a pessoa mais importante é a que está ao seu lado, pois a sua “dor” pode ser a mesma de quem está ali perto. Às vezes, um aperto de mão é mais importante do que dinheiro.



**Posto de
combustível é
relacionamento
e pretendo rodar
bastante, tanto na
RMBH quanto no
interior, para estar
ainda mais próximo
do revendedor.**

Painel Elétrico

Nova série divulga balanço mensal do mercado de veículos eletrificados no Brasil



Arquivo pessoal

20

O Minaspetro acaba de lançar um novo produto digital, que possibilitará que a Revenda acompanhe mensalmente as vendas de veículos elétricos no Brasil. A ideia é que os indicadores sobre o comportamento da indústria e do mercado varejista auxiliem na tomada de decisões estratégicas em meio à transição energética em curso.

Os dados são fornecidos pela Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) e serão divulgados nas redes sociais do Minaspetro. O modelo adotado é semelhante ao ranking de bandeiras das distribuidoras, de forma a possibilitar uma comparação mês a mês das vendas.

ESPAÇO

Os carros elétricos têm ganhado espaço no país impulsionados em razão do custo-benefício mais competitivo e do avanço da produção nacional, com destaque para as novas fábricas da BYD e da GM, instaladas em antigas unidades de veículos a combustão. O movimento acende um alerta entre os revendedores de combustíveis, embora especialistas avaliem que a transição deve ocorrer de forma mais lenta do que o que era esperado.

Entre 2020 e 2025, o mercado de veículos eletrificados — que reúne modelos 100% elétricos (BEV), híbridos (HEV) e híbridos plug-in (PHEV) — passou de uma participação praticamente nula para 8% do total de veículos leves vendidos no país. No

entanto, a redução de incentivos públicos, o aumento das taxas de importação e o fim da isenção de IPVA em algumas capitais devem desacelerar o crescimento desse segmento nos próximos anos, ainda marcado por preços mais altos em comparação aos veículos a combustão.

O primeiro levantamento, referente a setembro de 2025, apontou 1.293 veículos elétricos comercializados a mais do que em agosto. Em comparação com o mesmo período de 2024, quando haviam sido vendidos 13.265 carros elétricos, o aumento foi de 8.250 unidades — crescimento superior a 62%.

Segundo dados da ABVE, Minas Gerais soma 39.472 veículos eletrificados — 29% híbridos plug-in (PHEV), 22% totalmente elétricos (BEV) e 22% micro-híbridos de 12V (MHEV). A BYD e a Fiat Stellantis lideram o mercado, com 25,3% e 22,7% de participação, respectivamente. Em setembro de 2025, foram vendidas 2.651 unidades no estado, ante 1.851 em agosto.

Ranking de venda de veículos eletrificados

Setembro/2025

Total de veículos vendidos: **21.515**

Varição em relação a agosto/2025: **+6,4%**

Comparação com setembro/2024: **+62%**

Quantidade de veículos acumulados em 2025: **147.602**

Crescimento em relação ao mesmo período de 2024: **+20,4%**

Fonte: ABVE

- MATERIAIS ECOLÓGICOS
- EPIS
- MATERIAIS PARA ANÁLISES
- PEÇAS PARA CAMINHÃO TANQUE
- CONEXÕES GALVANIZADAS

AQUI TEM PRONTA ENTREGA!

(31) 99211-6963

www.lotharequipamentos.com.br



Escaneie o QR code para falar com um consultor.



Diretoria em foco

Conheça cada um de nossos diretores e o trabalho que realizam

Por meio desta nova editoria, atendendo a pedidos, vamos apresentar os diretores do Minaspetro — profissionais que dedicam tempo, energia e conhecimento para representar os revendedores mineiros e fortalecer o setor — e o trabalho que realizam.

O objetivo é aproximar ainda mais os associados das ações da diretoria, além de ampliar a transparência e fortalecer conexões que possam gerar novas oportunidades para o negócio.

O 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis de Minas Gerais, realizado em outubro, foi um momento importante para aproximar revendedores de suas lideranças sindicais. E a ideia é ampliar cada vez mais o relacionamento entre as partes, sempre em busca de bons resultados para a Revenda mineira.

Cada edição apresentará alguns diretores, suas atribuições e pautas, além de informações sobre o dia a dia da gestão e as iniciativas que impactam o setor.

- Criador da seção Hora do Empreendedor na Revista Minaspetro, que estimula a Revenda a refletir sobre inovação, motivação e mercado.
- Foco atual: apoiar o pequeno empresário do interior, com uma ou poucas unidades, oferecendo suporte e representatividade.



**Fábio
Croso
Soares**

Conselheiro Fiscal, é revendedor em Ponte Nova (MG) — seu posto é associado desde a fundação do Minaspetro, há 65 anos. Desde 2018 no cargo, com participação nas duas últimas gestões.

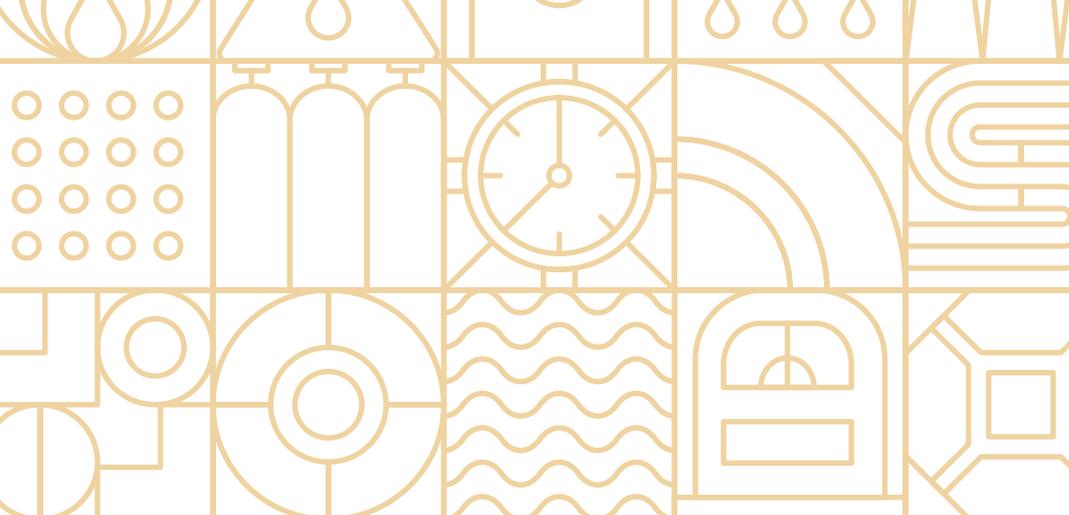
- Atua na fiscalização das contas e na sustentabilidade financeira da entidade.
- Participa ativamente das reuniões do Conselho Fiscal, acompanhando de perto as decisões da administração.
- Teve papel ativo nos acordos com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CAD) para eliminar passivos de processos do Minaspetro em 2025.
- Integrante da comissão organizadora do Congresso de Revendedores, contribuindo para a definição de palestrantes, datas e estrutura da feira. Participou das negociações com o Expominas, ao lado de Fábio Moreira, e valoriza o mérito coletivo pelo sucesso do evento.
- Para o futuro, trabalha na realização dos Congressos Regionais em 2026, com o objetivo de aproximar ainda mais o Sindicato dos revendedores do interior. “O Minaspetro é a casa deles”, afirma.



**Thailor
Berchmans
Fonseca
Teixeira**

Diretor Regional em João Monlevade (MG). Está no cargo desde o início da última gestão, em 2022. Participa de mais de 80% dos eventos e reuniões do Minaspetro.

- Papel ativo nas redes: responsável por divulgar as ações da entidade entre os revendedores da região.
- Apoio e aprendizado na organização do 18º Congresso de Revendedores de Combustíveis de Minas Gerais, preparando-se para atuar nas próximas edições regionais e em Belo Horizonte. Promoveu ampla divulgação do evento em grupos de WhatsApp e no Instagram.
- Incentivou o debate sobre os impactos das mudanças na mistura de biocombustíveis (E30 e B15) nos postos e equipamentos.



- Destaca a importância de levar informação e apoio jurídico a todas as regiões do estado e reconhece o desafio de atender às expectativas do público após o sucesso das últimas edições.



Marco Antônio Alves de Magalhães

Diretor Regional do Minaspetro em Ipatinga (MG), está na diretoria desde 1997 e tem como principal objetivo aproximar a entidade da Revenda do interior.

- Busca ampliar a troca de informações entre revendedores e órgãos reguladores.
- Lidera a criação de um ambiente de aproximação com órgãos de licenciamento ambiental, especialmente com o CIMVA (Consórcio Intermunicipal Multifinalitário do Vale do Aço).
- O projeto visa criar uma parceria de troca de informação e conhecimento entre órgãos e revendedores, racionalizando licenças e condicionantes, garantindo o cumprimento da legislação.
- Um protocolo de intenção foi entregue ao CIMVA e poderá ser replicado em outras regiões de Minas. O corpo jurídico do Minaspetro auxilia no processo.
- Fornece informações sobre regulamentações, como a lei do frete mínimo, e orienta sobre fiscalizações da ANP, apoiando os revendedores no dia a dia e aproximando-os da entidade.
- Vem de uma família com 70 anos de tradição na Revenda de combustíveis, iniciada pelo pai, sócio-fundador do Minaspetro.



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

produzidos no



MODELO MTV1

Panel de Controle



Sensor de Vazamento

Sonda Eletrônica



CONSULTE REPRESENTANTE
comercial@telemed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

ARTIGO

Hora do Empreendedor



por **Thailor Berchmans**
Diretor do Minaspetro

Crescimento não é velocidade — é direção

24

Vivemos um tempo em que velocidade virou sinônimo de sucesso. Todo empreendedor quer crescer rápido, abrir filiais, aumentar faturamento e se expandir o quanto antes. Mas há uma pergunta que quase ninguém faz: para onde, exatamente, estou indo?

Crescer sem direção é como dirigir um carro sem GPS. A sensação de movimento é grande, mas o destino pode ser nenhum. Muitas empresas quebram não por falta de velocidade, mas por ausência de clareza. Querem acelerar sem antes saber se o caminho é o certo.

A pressa se tornou o disfarce preferido da insegurança. Quando o empresário não sabe o que fazer, tenta fazer de tudo. E, nesse movimento, perde o foco, dispersa energia e confunde o time. Crescimento verdadeiro não é apenas multiplicar resultados, é construir base sólida o suficiente para sustentá-los.

Antes de pensar em crescer, o líder precisa organizar a casa. Revisar processos, alinhar propósito, cuidar de pessoas e definir metas que façam sentido para o negócio. Direção é entender que cada passo tem um porquê. É saber o que precisa ser mantido, o que precisa mudar e o que precisa parar imediatamente.

Os empreendedores maduros já entenderam que direção vem antes de aceleração. Eles param, observam, planejam e, só depois, aceleram com força. Crescimento sem estrutura é como inflar um balão com ar demais: bonito por fora, frágil por dentro.

No fim, não vence quem corre mais rápido, mas quem sabe aonde quer chegar — e tem a coragem de manter o rumo mesmo quando o mundo pede pressa.

Crescer é bom. Mas crescer com propósito é melhor. Porque velocidade impressiona, mas direção constrói legado.





GOTAS

Aguardando votação

Câmara debate criação do Operador Nacional do Sistema de Combustíveis

A Comissão de Minas e Energia da Câmara dos Deputados debateu, recentemente, o Projeto de Lei 1923/24, que propõe a criação do Sistema Eletrônico de Informações do Setor de Combustíveis (SEISC) e do Operador Nacional do Sistema de Combustíveis (ONSC).

O objetivo foi esclarecer os impactos regulatórios, econômicos e tecnológicos da proposta e avaliar seus efeitos sobre a qualidade dos combustíveis. Inspirado no modelo do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS), o ONSC seria responsável por regular e monitorar toda a cadeia de combustíveis no país — do refino à revenda.

A proposta busca ampliar a transparência do setor, promover a concorrência e aumentar a eficiência econômica, além de reforçar o controle sobre fraudes, adulterações e sonegação fiscal — práticas que comprometem a qualidade do produto, o abastecimento e a arrecadação. A iniciativa também pretende

garantir o repasse das reduções de preços (quando houver) ao consumidor final.

Conforme o texto, o ONSC operaria o SEISC, sistema eletrônico voltado ao monitoramento em tempo real dos estoques e da movimentação de combustíveis no Brasil, abrangendo as etapas de produção, importação, exportação, transporte, armazenagem, distribuição e revenda.

O debate ganhou força após a Operação Carbono Oculto, que revelou um esquema de fraudes e sonegação fiscal na cadeia de combustíveis e reacendeu a discussão sobre a necessidade de maior transparência e rastreabilidade no setor.

Os deputados destacaram que o controle de qualidade e a fiscalização do setor são essenciais para a economia e para os consumidores. O PL 1923/24 aguarda votação na Comissão de Minas e Energia.

INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.



soluções
inteligentes

+55 (31) 3037 8592

contato@rtisolutions.com.br

www.rtisolutions.com.br



SMART SHOWER
WIFI

SMART SHOWER

INOVAÇÃO unindo
INTERATIVIDADE,
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



Serviços Diversos

Inovação, Versatilidade e Rentabilidade.



MINI SMART

A solução compacta
e versátil para gestão
otimizada dos serviços.



MOEDEIRO SMART

Revitalize a
experiência de
calibração com a
tecnologia do futuro!



A exposição terminou, mas
a nossa jornada juntos
está só começando.

Conheça um **NOVO CONCEITO** em
distribuição de combustíveis



Nossa **bandeira** conquistando a confiança
de todo o **Brasil** há mais de **26 anos**, com
8 bases de distribuição próprias e crescendo.

MG, MT e SP.



SUA TRANQUILIDADE É O NOSSO NEGÓCIO

Central de vendas:

☎ 31 99410- 0119 / 31 99410- 0117

✉ comercial.mg@torrao.com.br

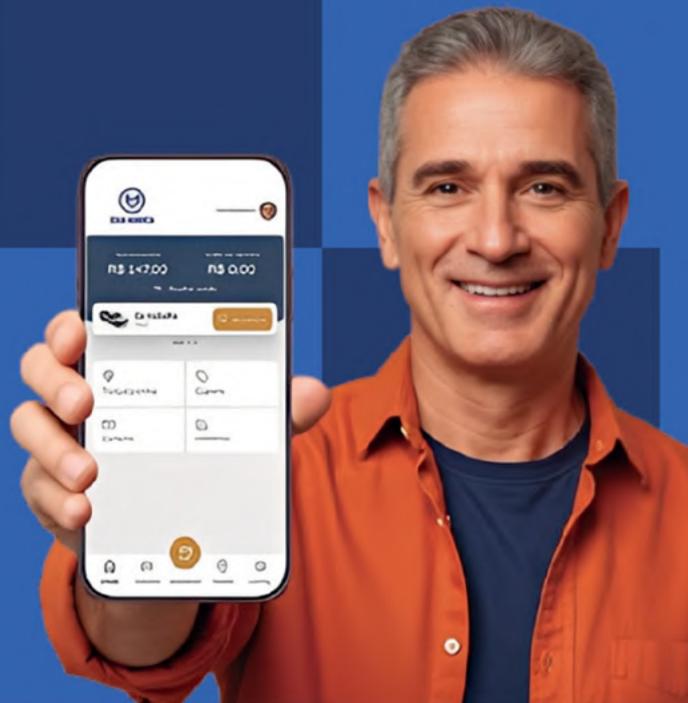
☎ 12 98225-9590

✉ comercial.sp@torrao.com.br

www.torrao.com.br

Inovação que move o setor de combustíveis

A LBC Sistemas evolui com o mercado, criando soluções que unem **tecnologia, praticidade e inteligência para o seu posto.**

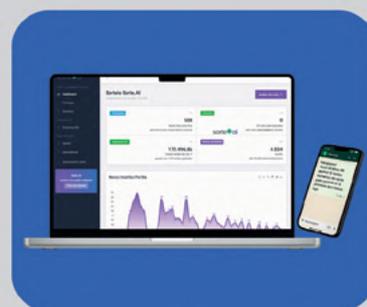


São mais de três décadas lado a lado com o setor de combustíveis, ajudando gestores e empreendedores a simplificar processos e ampliar resultados.

Entre nossas inovações estão:

- Gas Monitor com AI
- Sales Monitor atualizado
- Gestão de Sorteios
- Gasway
- Smartwatch Bud (exclusivo LBC)

Com tecnologia, inteligência, fidelização e pagamentos integrados, nossas soluções **impulsionam vendas e tornam a rotina da pista muito mais eficiente.**



Que tal dar o próximo passo?
Conte com a LBC para evoluir com o mercado.



 www.LBC.com.br

 0800-760-0305

 @LBCsistemas

 LBC-Sistemas-br





**VAMOS
MAIS LONGE,
PARA ESTAR
MAIS PERTO.**



Aponte seu celular
para o QR code e
acesse nosso site.

 royalfic

  royalficoficial
royalfic.com.br