

nº **191**
F E V | 2 0 2 6

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

Revista



minaspetro



CORTINA DE FUMAÇA

Até o momento, ação norte-americana na Venezuela
produziu efeito limitado sobre o mercado de petróleo



PROGRAMA-SE

27MAR
Montes
Claros

Lilian Buffet

10ABR
Ipatinga

Centro Cult.
Usiminas

22MAI
Pouso
Alegre

Trade Hotel

07AGO
Uberlândia

Center
Convention

OUT
Belo
Horizonte

Local:
a definir

0000
minaspetro

Agenda definida

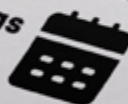
Minas em **»»**
movimento

2026 é a vez do interior!

Networking, negócios, conteúdo de qualidade
e time capacitado.

Acesse: www.congressominaspetro.com.br

Anote as datas
e participe.



Geopolítica: 2026 movimentado

3

O dono de posto não tem um dia de paz. Para a Revenda, o começo do ano não significou férias em família ou oportunidade de rever amigos. Logo no terceiro dia de janeiro, Donald Trump cumpriu as ameaças que vinha fazendo e ocupou a Venezuela em uma operação cinematográfica, que capturou o ditador Nicolás Maduro e reafirmou o poderio militar de seu país.

Conhecido pelas costumeiras bravatas, dessa vez Trump levou a cabo sua intenção e não escondeu que um dos interesses dos Estados Unidos – talvez o único – é o petróleo. É sabido que a Venezuela detém a maior reserva do combustível fóssil do mundo, ao mesmo tempo que é de amplo conhecimento o sucateamento da indústria petroquímica venezuelana, que requer investimentos bilionários para retomar uma produção em larga escala.

O revendedor que observa o cenário geopolítico se pergunta: “O que tenho a ver com isso?” Tem muito a ver, meu caro colega. O impacto nos preços foi imediato, afinal, o petróleo é bastante

sensível a especulações e tensões internacionais. É fato também que, dias depois, o preço do barril se recuperou. Mas o mercado aguarda atentamente os próximos movimentos de Trump e as reações do Oriente Médio para prever o que pode vir.

Precisamos estar cientes de que questões geopolíticas, por mais que pareçam distantes do dia a dia de nossos postos, impactam diretamente o nosso negócio. Não por acaso, ocupamos a capa de nossa revista com o tema, com o intuito de informar, antecipar tendências e possibilitar ao revendedor se posicionar de forma estratégica no momento presente.

A Venezuela está pertinho de nós, e os impactos desse jogo de xadrez internacional precisam ser observados com atenção. Para isso, convidamos um especialista a analisá-la.

Mantenha-se atento aos canais de comunicação do Minaspetro para tomar decisões acertadas para o seu negócio.

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 Riebert
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
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 Edécio Drumond Alves Advogados
Associados
Varginha: Eduardo Caselato Dantas
Divinópolis: Luciana Cristina Santos
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



EXPEDIENTE

COMITÊ 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:** Cristina Mota

Redação: Alexandre Magalhães • **Projeto gráfico:** Rebeca Zocratto • **Diagramação:**

Mônica Barros

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)



14 |

Pouca coisa mudou no mercado de petróleo



Adobe Stock

6 |

2026 vai exigir atenção redobrada



Divulgação Minaspetro

8 |

Programação completa do 15º Ciclo de Congressos Regionais



Freepik

10 |

Negociação com Via Cristais beneficia Revenda

12 |

Reforma tributária: saiba o que fazer em 2026

18 |

O futuro dos veículos eletrificados

26 |

Fique atento à agenda ambiental do 1º trimestre

MRC mais enxuta

Em 2026, Revenda deverá ter máxima atenção às novas diretrizes adotadas pela ANP

Adobe Stock



6

Em 2026, revendedores deverão redobrar a atenção para prevenir autuações pela ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis). Em vigor desde o dia 1º de janeiro, a Resolução ANP 990/2025, publicada em 22 de dezembro, afetou não apenas a Revenda, mas outros agentes que também devem se manter vigilantes – posto revendedor escola, revendedor de gás liquefeito de petróleo (GLP), Transportador-Revendedor-Retalhista (TRR), distribuidor de GLP, produtor de óleo lubrificante acabado e coletor de óleo lubrificante usado ou contaminado.

Isso porque a nova regra, que revogou a Resolução ANP 688/2017, limitou o número de situações sujeitas à Medida Reparatória de Conduta (MRC), que oferece um prazo para que possíveis ade-

quações sejam realizadas, antes que uma autuação seja expedida. “É importante que o revendedor esteja atento ao fato de que todas as obrigações que não estão contempladas na Resolução 990 estarão sujeitas à autuação imediata”, destaca a advogada Simone Marçoni, do Departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro. Ao mesmo tempo, foram acrescentados poucos itens à nova resolução relativa ao tema.

Outra mudança é que não mais caberá MRC por irregularidade detectada, pois, agora, a contabilização se dará por estabelecimento, que terá que esperar dois anos para nova aplicação do benefício por parte da fiscalização, ainda que venha a incorrer em situação diferente.

Situações contempladas pela MRC

De acordo com a Resolução ANP 990/2025, lavrada uma MRC, o revendedor varejista de combustíveis passará a ter 30 dias corridos para tomar providências reparadoras, um dos pontos positivos da norma, uma vez que, anteriormente, o prazo era de cinco dias úteis. A nova regra contempla as seguintes situações passíveis de notificação para cumprimento da MRC:



ACESSE NA ÍNTEGRA:

Use o seu celular para ler o QR Code e acessar a Resolução 990/2025



- Identificações dos combustíveis comercializados;
- Manutenção da Ficha de Dados de Segurança (FDS) ou Ficha de Informações de Segurança de Produto Químico (FISPQ) de todos os combustíveis comercializados;
- Fixação de adesivo com informações do posto revendedor na bomba de abastecimento;
- Comunicação à ANP da recusa de entrega da amostra-testemunha ou da não disponibilização do envelope de segurança e do frasco para coleta;
- Apresentação de registro assinado por funcionário responsável pela realização das drenagens dos fundos dos tanques de óleo diesel B.
- Manutenção dos Registros de Análise de Qualidade no estabelecimento;
- Manutenção do Boletim de Conformidade no estabelecimento;
- Certificados de verificação ou calibração;
- Indicação das instruções de funcionamento do termodensímetro;
- Selo de verificação periódica da medida-padrão de 20 litros;
- Fornecimento a consumidor de volume de combustível automotivo maior do que o indicado na bomba medidora;
- Notificação de necessidade de manutenção de bomba medidora e tanques de armazenamento de propriedade do distribuidor;

CONGRESSO

Programação fechada

Veja como será o 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro



Carolina Silva, Diogo Locatelli, Jonathan Rocha, Rita Mundim e Boris Feldman participarão do 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro

Divulgação Minaspetro

8

Já está definida a programação, assim como já foram escolhidos os palestrantes convidados para o 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro 2026. A largada será dada em 27 de março, em Montes Claros, e, em seguida, a atração passará por outras quatro cidades-polo de Minas Gerais: Ipatinga, em abril (10); Pouso Alegre, em maio; Uberlândia, em agosto, e Belo Horizonte, em outubro (23).

Os cinco palestrantes já confirmaram presença: a economista Rita Mundim, o jornalista Boris Feldman, o consultor Jonathan Rocha (confira entrevista na página seguinte), o especialista Diogo Locatelli e a psicóloga Carolina Silva.

Vale lembrar que o número de convidados foi reduzido para atender a um pedido dos participantes das edições anteriores, que manifestaram interesse em ter mais tempo para a visita à Feira de Negócios. No período da tarde, os gerentes poderão acompanhar as demais palestras.

FEIRA DE NEGÓCIOS



Ainda há espaços disponíveis na Feira de Negócios. Para reservar o seu, entre em contato pelo e-mail lais@minaspetro.com.br

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO

8h30	Abertura: Rafael Macedo (Presidente do Minaspetro) e Fábio Moreira (Diretor Financeiro)
10h00	Rita Mundim – Cenário econômico: desafios e oportunidades
12h00	Almoço e visitação à feira
14h00	Jurídico Minaspetro: A NR-1 e os riscos psicossociais no posto, com Bernardo Souto
15h00	Boris Feldman – Automóvel no Brasil: no posto ou na tomada?
17h00	Coquetel e Feira de Negócios / música ao vivo

GERENTES

8h30	Diogo Locatelli – Do básico ao extraordinário: a jornada do profissional que transforma cada atendimento
9h30	Carolina Silva – Do comando à conexão: entenda como a comunicação estratégica impacta sua liderança
10h30	Jonathan Rocha – Mente do gerente em modo turbo: usando IA para transformar sua gestão em uma máquina de qualidade, estratégia e lucro
13h00	Almoço



Arquivo pessoal

ENTREVISTA: JONATHAN ROCHA

Uma das atrações do 15º Ciclo de Congressos Regionais do Minaspetro, Jonathan Rocha é consultor de treinamentos da BR Distribuidora e da ALE Combustíveis. Fundador da Soluções Rocha e criador da plataforma de cursos Postoflix, ele tratará de técnicas de vendas, liderança e gestão de postos de combustíveis, conveniência e lubrificação. Antes disso, ele conversou com a nossa reportagem. Confira:

A QUE OS GERENTES PRECISAM ESTAR ATENTOS NO QUE DIZ RESPEITO A TÉCNICAS DE VENDAS?

Gerente de posto precisa entender que venda, hoje, não é “empurrar produto”. É conduzir experiência e criar constância. E constância só aparece quando existe padrão. O primeiro ponto é venda orientada por rotina: frentista não pode depender de “estar inspirado”. O gerente tem que desenhar o método: o que perguntar, como oferecer, em que momento, com qual abordagem e com quais limites para não virar algo invasivo. Isso vale para pista, loja, lubrificação e serviços. O segundo é foco no ticket médio com valor percebido, não em desconto. A melhor venda é aquela em que o cliente sente que ganhou: segurança, praticidade, economia, cuidado com o carro, rapidez. Quando o time entende isso, a oferta deixa de ser “promoção” por mera redução de preço e vira recomendação. E o terceiro é que técnica de venda não funciona sem gestão de comportamento: metas claras, acompanhamento simples, feedback rápido e reconhecimento. O gerente precisa olhar para o que realmente move o resultado: conversão, abordagem, consistência, argumentação e pós-venda. Se ele só olha “quanto vendeu no fim do mês”, ele perdeu o controle do processo.

QUE HABILIDADES UM GERENTE PRECISA TER PARA SER UM BOM LÍDER?

Um bom gerente é aquele que transforma operação em padrão e pessoa em performance, sem perder o lado humano. Chamamos de Líder Gerencial, que absorve a inspiração que um gerente deve emanar e a gestão de processos, que não pode faltar. A primeira habilidade é comu-

nicação que gera ação. Não é falar bonito, é orientar com clareza, alinhar expectativa, cobrar sem agressividade e elogiar com intenção. Equipe boa não nasce do acaso – ela é construída no dia a dia, com direção e exemplo. A segunda é leitura de cenário e tomada de decisão. O gerente precisa bater o olho e entender o que está acontecendo: fila, atendimento, postura, perdas, ruptura, reclamação, desvio de processo. E agir rápido. Posto é muito dinâmico: quem demora, paga caro. A terceira é capacidade de treinar. Gerente não é só “apagador de incêndio”. Ele tem que ser formador: ensinar o certo, corrigir no ato, repetir o padrão, acompanhar evolução. Treinar é rotina, não evento. E, por fim, disciplina de gestão: saber usar indicadores sem complicar, criar rotina de acompanhamento e manter o time alinhado. Liderança, no posto, é muito mais sobre ritmo do que sobre discurso.

O QUE OS GERENTES PODEM ESPERAR DE SUA APRESENTAÇÃO?

Eles podem esperar uma apresentação muito prática, direta e aplicável à realidade do posto. Eu vou mostrar como a Inteligência Artificial pode ser usada como potencializadora de gestão, não como “moda” e nem como algo complicado. A ideia é que o gerente entenda o raciocínio por trás da IA e use isso para organizar processos, treinar melhor, padronizar atendimento, criar checklists inteligentes, definir indicadores e pensar comercialmente com mais estratégia. Também vou provocar uma mudança importante: o gerente começar a “pensar como um sistema”. Quando ele aprende a estruturar o problema do jeito certo, a solução aparece com muito mais clareza, com IA ou sem. A IA entra para acelerar, simplificar e dar consistência. E tem um detalhe: a apresentação não é só conteúdo. Os participantes vão ter acesso a uma entrega especial, pensada para facilitar a aplicação imediata no dia a dia. A intenção é clara: sair do evento com ferramenta, com direção e com caminho para colocar a gestão do posto em modo turbo.



**INSCREVA-SE NO
CONGRESSO REGIONAL
DE MONTES CLAROS**



10

Ação que gera economia

Em negociação com Via Cristais, Minaspetro reduz custo de publicidade para o dono de posto

Em um setor conhecido pelas apertadíssimas margens, tudo o que gera economia é importante para o negócio, ao mesmo tempo que qualquer gasto a mais pode comprometer o fluxo de caixa. Atento a isso, em novembro passado, o Minaspetro procurou a Via Cristais, concessionária que administra o trecho da BR-040 que liga Belo Horizonte a Cristalina, em Goiás, uma extensão de 594 km conhecida como Rota dos Cristais, que é operada pela francesa Vinci Highways.

Isso porque proprietários de postos localizados ao longo do trecho informaram ao Minaspetro terem recebido cobranças de mais de R\$ 13 mil por placa instalada em faixa de domínio – o chamado engenho de publicidade, em linguagem jurídica.

Em reunião virtual realizada em janeiro, com a presença de representantes da Via Cristais e de empresários afetados pela cobrança, o Minaspetro apresentou uma tabela que apontava diferença significativa entre os valores cobrados pela francesa e por outras concessionárias presentes em estradas que cortam o estado. Em negociação direta, obteve um desconto de 42% no preço inicialmente apresentado e, por fim, a Via Cristais propôs o valor de R\$ 6 mil por engenho instalado. Ao todo, cerca de 40 postos foram beneficiados.

Também foram revistos os valores cobrados por outdoors e painéis dos postos que, além do engenho de publicidade, possuem outras placas de propaganda.

“

Foi uma negociação importante e rápida, que mostrou a disposição da Via Cristais em buscar melhorias para o trecho, o que é muito positivo.

Pedro Moreira Guedes
Diretor de Postos de Rodovias do Minaspetro

ATENÇÃO, REVENDEDOR

Se o seu posto está situado em trecho da BR-040 administrado pela Via Cristais, siga essas orientações:



Acesse as orientações para regularização de seu engenho de publicidade



Acesse o formulário para regularizar

IMPORTANTE

Placas que exibem apenas preços de combustíveis (sem o nome do posto) não têm custo; mas é necessário regularizá-las junto à concessionária.

TELEMED

MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

MODELO MTV1-T



produzidos no



MODELO MTV1



certificação
Segurança
NEX
INMETRO OCP 5064

Cartão BNDES
até 48 vezes

5+
DESDE 1971 AO SEU LADO

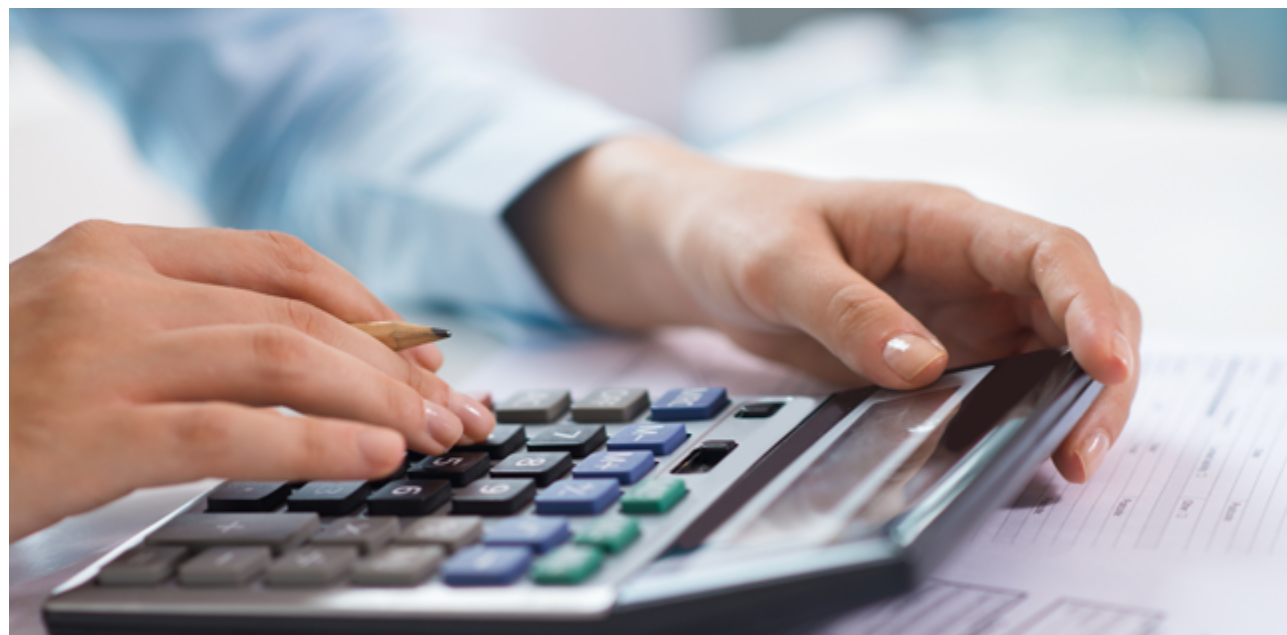
CONSULTE REPRESENTANTE
comercial@telemmed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

www.telemmed.com.br

O que vem por aí

Saiba o que a Revenda deve fazer para se adequar à reforma tributária



Freepik

12

Após um ano e meio de negociações e votações, em 13 de janeiro de 2026 foi finalmente sancionado o texto da reforma tributária, tida como a mais esperada entre as reformas já levadas adiante no país. Para a Revenda de combustíveis, pouco muda por enquanto, mesmo porque a tributação monofásica impõe ao produtor, importador ou refinaria o recolhimento integral dos tributos em nome dos demais integrantes da cadeia produtiva/comercial.

Ainda assim, é necessário que os postos se mantenham atentos a outros fatores relativos às novas regras, como adequação de layout da nota fiscal às normas de emissão e distribuição de dividendos, conforme alerta o advogado Bruno Tourino, do departamento jurídico Tributário do Minaspetro, na entrevista a seguir.

ENTREVISTA BRUNO TOURINO



O que muda na tributação dos postos de combustíveis já em 2026?

A mudança se restringirá à fase de transição e implantação dos novos tributos, trazidos pela recente reforma tributária. Em 2026, tanto o CBS quanto o IBS já existirão, porém, com alíquotas válidas apenas para testes do sistema e informações prestadas ao Fisco pelos contribuintes. Será, portanto, uma fase de adaptação. Teremos alíquotas fictícias (0,9% CBS + 0,1% IBS) e nenhum dos tributos até então existentes será extinto.

Quem recolherá a CBS e o IBS no setor de combustíveis?

Assim como a Revenda já está acostumada, a CBS e o IBS são definitivamente monofásicos – ou seja, os responsáveis pelo recolhimento integral desses tributos, em nome de todos os componentes da cadeia produtiva/comercial, são o produtor, o importador ou a refinaria. Isso significa que tanto distribuidores quanto revendedores varejistas não recolherão diretamente CBS ou IBS.

A reforma vai afetar o preço ao consumidor a partir de 2026?

O projeto de reforma tributária trouxe como promessa não alterar a carga tributária que existe hoje. Porém, atualmente, vários fatores podem, sim, influenciar uma leve majoração ou pelo menos uma majoração momentânea da carga tributária para adequação de todo o contexto. Por quê? Porque existem várias obrigações acessórias novas a serem cumpridas pelos contribuintes que geram despesas operacionais ao empresário e influenciam o preço a ser praticado, para adequar a margem de composição de custo do produto ou serviço. Existe também uma nova tributação sobre dividendos e lucro presumido, já válida para o ano de 2026. Então, apesar de ter sido anunciado que não haverá aumento da carga tributária, percebe-se já que há, sim, uma certa majoração da tributação. Se isso será sentido na prática, ao final, parece que sim, mas não tem como cravar, só mesmo após a plena vigência dos tributos previstos na reforma que saberemos como vai ser.

O maior impacto se dará sobre as lojas de conveniência?

O impacto sobre as lojas de conveniência diz respeito, principalmente, ao chamado Imposto Seletivo, que incidirá sobre o consumo de produtos que geram algum tipo de pre-

“

Qualquer impacto sobre preços, para mais ou para menos, é algo que terá que ser aguardado.

juízo à saúde e ao meio ambiente. Lojas de conveniência, basicamente, vendem bebidas alcoólicas e açucaradas, tabaco, ou seja, produtos que compõem o nicho que será impactado pelo Imposto Seletivo. Portanto, haverá, sim, uma majoração de preços com vistas à redução do consumo desses itens. Entretanto, o Imposto Seletivo – apelidado de “imposto do pecado” – terá sua regulamentação definida em 2026 para que, se o cronograma for cumprido, tenha seu efetivo início em 2027.

Na prática, o que o dono do posto precisará fazer em 2026? Será preciso contratar consultoria especializada para atender ao previsto nas novas regras?

O dono de posto deverá adequar o layout da nota fiscal às normas de emissão, que mudaram para fins de atendimento à cobrança e destaque dos novos tributos. Já no que diz respeito à tributação, terá que observar como ficará a distribuição de dividendos. Os postos deverão manter tudo isso no radar e, eventualmente, contratar uma empresa especializada para somar esforços nesse sentido, uma vez que o Fisco mencionou que o contribuinte que não conseguir adequar o seu sistema às novas métricas tributárias, ainda no primeiro trimestre de 2026, mesmo sendo um ano de teste, poderá ser fiscalizado e autuado por conta dos novos tributos. Por outro lado, se conseguir implantar todo o sistema, não precisará se preocupar e não haverá nenhum tipo de cobrança/recolhimento de CBS e IBS. Ou seja, ou o revendedor adequa seu sistema e cumpre todas as normas ou, se não estiver pronto, será fiscalizado e, eventualmente, penalizado pelo descumprimento das novas obrigações.

“

A mudança relevante se dará de 2027, quando PIS e Cofins, que são duas contribuições sociais, serão extintos para a entrada em vigor definitiva da CBS, até 2033, com a implantação gradativa do IBS, em substituição ao ICMS, ISS e IPI.

Arquivo pessoal



CAPA

Aceno eleitoral

Ação norte-americana na Venezuela produziu poucos efeitos práticos para o mercado de petróleo

Quando os caças e helicópteros norte-americanos ocuparam os céus de Caracas e áreas vizinhas na madrugada de 3 de janeiro, mais uma vez, Donald Trump sinalizava ao mundo a intenção de fazer o que quisesse, onde quisesse, por se tratar do governante mais poderoso do ocidente. Para os vizinhos, ficava claro o seu interesse em reviver a “Doutrina Monroe” e o lema “América para os americanos”. O principal recado, contudo, se endereçava a seus próprios compatriotas, com os quais espera contar daqui a 10 meses, quando o país voltará às urnas para eleger 435 novos membros da Câmara dos Representantes e cerca de um terço do Senado.

No caso da Venezuela, a despeito de Donald Trump ter apontado o petróleo como o principal motivo para o ataque aéreo que mudou a história recente do país, a intenção era mesmo capturar Nicolás Maduro, como forma de dar uma resposta a seu eleitorado, que cobra dele uma ação enérgica de combate à imigração e ao tráfico de drogas, como foi prometido na campanha que o levou pela segunda vez à Casa Branca.

A análise é do economista Paulo Vicente Alves, membro do Programa de Óleo e Gás da Fundação Dom Cabral (FDC), onde também leciona. Daí, o fato de, exceto para Cuba, prejudicada pela interrupção do fornecimento de petróleo após a prisão do ditador, nenhum efeito prático ter sido causado ao mercado mundial de combustíveis, ao menos até a conclusão desta edição.

“

Mesmo que Donald Trump tenha dito que controlaria o país, na prática, tudo permanece como estava. Não há controle do governo e tampouco transição para a democracia.

MAIOR RESERVA DO MUNDO

Não é obra da natureza o fato de a Venezuela ter se tornado a maior reserva petrolífera do mundo. Quem se recorda do passado recente, há de se lembrar das ações levadas adiante pelo ex-presidente Hugo Chávez, padrinho político de Nicolás Maduro, que, ao nacionalizar a exploração de petróleo e se recusar a indenizar empresas que atuavam há anos no país, provocou uma desconfiança institucional que afastou definitivamente possíveis interessados em investir naquele país. “Ninguém investe em um território se desconfiar que, mais adiante, poderá perder todo o recurso aplicado”, observa o professor da FDC.

No caso específico do petróleo, a necessidade de se ter a garantia de que nenhum episódio extraordinário poderá levar uma empresa a perder dinheiro é ainda mais justificável, uma vez que o retorno do investimento só se dá, para dizer o mínimo, em 15 anos. Por isso, o que se viu nas últimas décadas foi um completo sucateamento da indústria petrolífera venezuelana, que, pouco a pouco, fez com que o país saísse da terceira reserva mundial para a primeira colocação. “A insegurança jurídica afastou pessoal qualificado, equipamentos e processos da Venezuela. Consequentemente, a produção caiu. Não foi à toa,

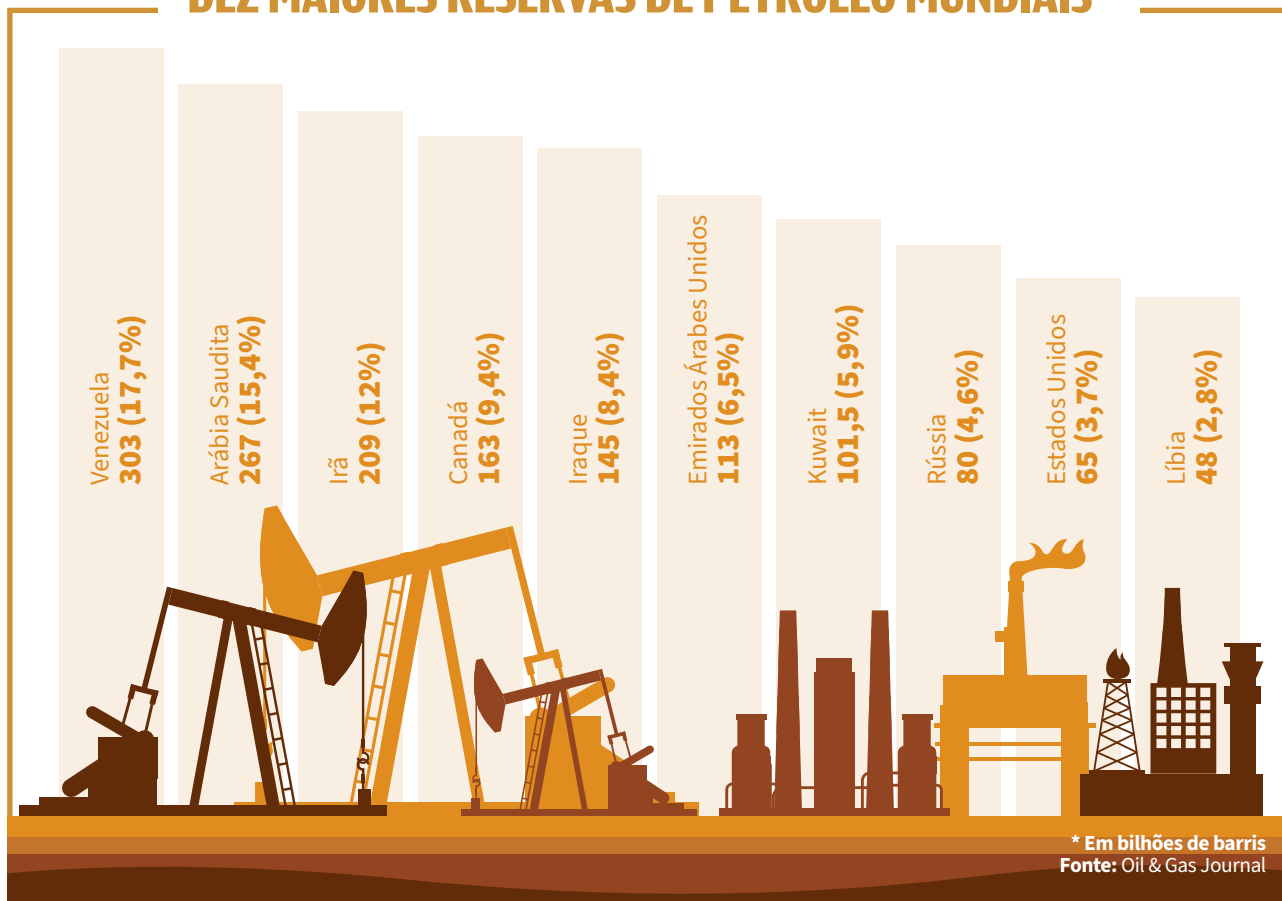
portanto, que o país passou a deter as maiores reservas”, diz o especialista, que lembra que situação semelhante foi vista há alguns anos na Bolívia, com suas reservas de gás natural.

É o que explica, portanto, o fato de a captura de Nicolás Maduro ter provocado efeito insignificante sobre o mercado mundial de petróleo – o país já não exportava grandes quantidades.

BANHO MARIA

O professor não descarta por completo a possibilidade de que a situação se altere no futuro próximo. Mas disso dependerá uma transição institucional que faça reabrir o apetite dos investidores, tal qual ocorreu no Iraque, após a derrubada do regime capitaneado por Saddam Hussein, capturado em 2003 e executado três anos depois, episódio que marcou o fim de um longo período autoritário naquele país. “Ainda é cedo para arriscar qualquer hipótese. Será preciso aguardar os acontecimentos para saber o que irá ocorrer com a Venezuela e, consequentemente, com sua indústria petrolífera”, acrescenta. Fato é que, até a conclusão desta edição, as empresas petrolíferas dos EUA não haviam mostrado interesse ou disposição de retornar ao país.

DEZ MAIORES RESERVAS DE PETRÓLEO MUNDIAIS*



Um primeiro passo para reverter o quadro foi dado pelo parlamento Venezuelano em meados de janeiro, com a aprovação da reforma da Lei de Hidrocarbonetos, que havia sido aprovada por Chávez em 2001 e revista em 2006, para ampliar a participação estatal e o controle sobre a atividade. O gesto recente foi interpretado por especialistas, entre os quais o ex-ministro do Petróleo Rafael Ramírez, como a “erradicação” da política chavista.

A aprovação se deu no mesmo dia em que a Casa Branca anunciou a suspensão das sanções a transações comerciais com a Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), para abrir caminho à atuação das petrolíferas norte-americanas no país. Para o presidente da PDVSA, Héctor Obregón, a reforma “consolida um quadro jurídico fortalecido, que impulsiona a produção, atrai investimento e garante a soberania energética”. A ver.

REALITY SHOW

Ainda de acordo com o professor, Donald Trump sabe que o eleitor médio norte-americano sequer cogita onde fica a Venezuela e está preocupado apenas com seu condado, sua cidade, seu bairro – e se ali existem imigrantes que possam ameaçar seus empregos ou drogas que venham a atrair seus filhos. Ao mesmo tempo, a forma como ele tem lidado com a imigração explica a percepção negativa gerada mesmo entre seus eleitores mais fiéis.

“O petróleo não chega a ser uma fachada, mas faz todo sentido que Trump tenha mirado, sobretudo, o Cartel de los Soles. Ao mesmo tempo, o tráfico de drogas requer uma atenção concentrada e longa, algo que não combina com o estilo populista de reality show encarnado pelo presidente norte-americano, que explica sua obsessão por estar a todo momento nas redes sociais e a dificuldade que ele demonstra para manter o foco”, diz.

A maior prova disso, a propósito, é o fato de, a cada dia, Trump eleger um novo alvo para seu governo, como é o caso recente da Groenlândia e do Irã, assim como já ocorreu com o Panamá, o Canadá, os territórios ocupados pela população palestina, além da Colômbia e do México, mais recentemente.

Ainda que a crise institucional venezuelana se dissolva, o país retorne à normalidade e a produção petrolífera seja retomada em larga escala, para o professor Paulo Vicente Alves, apenas parte das maiores reservas do mundo serão exploradas.

“Em primeiro lugar porque vivemos um processo de substituição energética e, daqui a 10, 15 anos, o sistema de produção de energia do mundo terá avançado. Em segundo, porque, além de o petróleo venezuelano não ser o melhor, por ser muito pesado, se fosse explorado, haveria um aumento da oferta mundial, o que faria cair o preço global, algo que não interessa aos produtores norte-americanos. E o que não vier a ser retirado nos próximos 20 anos, provavelmente, não será explorado depois, com raras exceções, como o petróleo destinado à produção de plásticos”, conclui.

“Parte das reservas permanecerá inexplorada”, aposta especialista

Ainda que a crise institucional venezuelana se dissolva, o país retorne à normalidade e a produção petrolífera seja retomada em larga escala, para o professor Paulo Vicente Alves, apenas parte das maiores reservas do mundo serão exploradas.

“Em primeiro lugar, porque vivemos um processo de substituição energética e, daqui a 10, 15 anos, o sistema de produção de energia do mundo terá avançado. Em segundo, porque, além de o petróleo venezuelano não ser o melhor, por ser muito pesado, se fosse explorado, haveria um aumento da oferta mundial, o que faria cair o preço global, algo que não interessa aos produtores norte-americanos. E o que não vier a ser retirado nos próximos 20 anos, provavelmente, não será explorado depois, com raras exceções, como o petróleo destinado à produção de plásticos”, conclui.

Paulo Vicente: “Só transição institucional será capaz de reabrir apetite de investidores”



Arquivo pessoal

Tendência, ainda que tardia

Embora os números sejam expressivos, infraestrutura de abastecimento ainda trava expansão de eletrificados no país

A despeito da disparada dos eletrificados, os veículos movidos a combustão ainda terão vida longa no Brasil. O futuro, no entanto, pertence mesmo à eletricidade.

A análise é do jornalista especializado em veículos Boris Feldman, um dos convidados da edição de dezembro do MinaspetroCast, que debateu o mercado de eletrificados no país. A escolha do tema se deu em razão dos números registrados ao longo do ano, que, mês a mês, são acompanhados e divulgados pelo Minaspetro por meio do “Painel Elétrico”, espaço dedicado ao segmento nas redes sociais da entidade.

Em 2025, as vendas de eletrificados leves no Brasil bateram em 223.912, número 26% maior do que o apurado em 2024 e que resultou em um novo recorde da série histórica da ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico). Em dezembro, os emplacamentos foram 60% superiores a novembro e 57% maiores do que o contabilizado em dezembro do ano anterior. “Foi, por larga margem, o melhor mês da história da eletromobilidade no país, com participação de 13% sobre

as vendas totais de veículos leves no mercado doméstico”, apontou a ABVE em texto veiculado em seu site.

Outro dado que chama a atenção é a entrada de Minas Gerais na lista dos cinco estados em que mais foram vendidos eletrificados no país em 2025. Enquanto, em 2024, Minas sequer figurava entre os cinco maiores compradores, no ano passado, o estado chegou ao terceiro lugar, com 15.155 unidades comercializadas e 6,8% de market share. Belo Horizonte, por sua vez, foi o terceiro município que mais movimentou o mercado: foram 9.372 unidades vendidas e 4,2% de participação.

Para 2026, a expectativa divulgada em caráter preliminar pelo presidente da ABVE, Ricardo Bastos, aponta para um crescimento de 25% do mercado de eletrificados leves, que resultaria em aproximadamente 280 mil emplacamentos no ano.

ENTRAVES

Boris Feldman, que tratará do tema nas quatro edições já agendadas do 15º Ciclo de Congressos Regionais do Minaspetro 2026 (leia mais nas págs. 8 e 9), não tem dúvida em afirmar que o

futuro do automóvel é elétrico. Ao mesmo tempo, ele crê que o abandono do carro a combustão se dará em um prazo muito longo. “Vejo (o eletrificado) como uma ‘ameaça’ de muito longo prazo, pois temos centenas de milhões de automóveis a combustão rodando no mundo inteiro”, disse. “No Brasil, temos 45 milhões, que não deixarão de rodar amanhã”, acrescentou.

Soma-se a isso, a disposição dos diversos países de continuar a utilizar combustíveis fósseis. O jornalista observou que a própria COP30 mostrou um recuo dos países em relação a metas anteriormente fixadas para o controle de emissões. “A transição energética é necessária, desde que não prejudique

o desenvolvimento econômico e não gere inflação”. E, ao lembrar a vocação brasileira para a produção de biocombustíveis, alertou para um problema recorrente: os problemas mecânicos enfrentados pelos postos e proprietários de veículos. “Queremos biodiesel e etanol, sim, mas dentro da viabilidade técnica, não da via política. É preciso ter uma atenção maior com revendedores e consumidores”, concluiu.

O fato de a estrutura de abastecimento não oferecer a autonomia necessária a uma expansão ainda maior dos eletrificados e seu baixo valor de revenda são outros dois fatores que pesam a favor dos automóveis convencionais.

Eficiência energética

A favor do carro eletrificado joga a eficiência energética que ele possui. Ainda de acordo com Boris Feldman, de toda a energia injetada no tanque, aproveita-se na roda algo em torno de 30% a 40%, sendo o restante consumido em outras funções que ajudam o carro funcionar. Já no caso dos eletrificados, o índice alcança 95%.

Outra vantagem do elétrico está no gasto com manutenção, que é muito inferior ao de um veículo a combustão. Isso porque o motor, por exemplo, possui apenas uma peça móvel. “Até o freio gasta menos”, ilustra o jornalista.

ROTA ASCENDENTE vendas de eletrificados no Brasil

2016

1.091
unidades

2025

223.912
unidades

Fonte: ABVE

Última chamada

Se ainda não enviou o voto, não perca o prazo

Arquivo Minaspetro



20

A eleição da futura diretoria e do novo Conselho Fiscal do Minaspetro está cada vez mais próxima e, se você mora no interior do estado e ainda não enviou o seu voto, deve fazê-lo o mais rapidamente possível. A votação presencial está marcada para o dia 2 de março, das 8h às 18h, na sede da entidade, em Belo Horizonte, onde os eleitores da capital e Região Metropolitana deverão comparecer para participarem do pleito.

Liderada por Fábio Vasconcellos Moreira, Ricardo Pires e Rafael Macedo, apenas uma chapa se candidatou à disputa. Isso não significa, entretanto, que os revendedores que têm direito a voto – a participação é facultada àqueles que exercem a atividade há pelo menos dois anos e possuem, no mínimo, seis meses de filiação – devem deixar de votar.

Afinal é o voto que referendará o grupo que se propôs a estar à frente da entidade nos próximos três anos. E a melhor maneira de legitimá-lo e, mais que isso, fortalecê-lo, se dará por meio da participação expressiva no processo eleitoral. “Disso dependerá não apenas a validação do processo eleitoral, mas o fortalecimento institucional do Minaspetro”, salienta o atual presidente, Rafael Macedo.

VOTO POR CORRESPONDÊNCIA

Conforme informamos anteriormente, os eleitores que residem no interior receberam, em novembro, a ficha de identificação, a cédula de votação, um envelope (amarelo) para acondicioná-la e outro envelope selado (branco) para envio pelos Correios, cujos serviços foram normalizados após paralisação encerrada em 31 de dezembro.

REVENDEDOR DO INTERIOR

Se tiver alguma dúvida quanto ao preenchimento da ficha de identificação e da cédula de votação e ao envio do voto, entre em contato com o Assessor Comercial do Minaspetro que atende a sua região. Importante é não deixar de participar do processo eleitoral.



Arquivo Minaspetro

INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.



SMART SHOWER
WIFI

SMART SHOWER
INOVAÇÃO unindo
INTERATIVIDADE,
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



RTI
soluções
inteligentes

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

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!



Mudou a regra

Instrução Normativa do Ibama amplia rigor para obtenção do Certificado de Regularidade

Em 24 de fevereiro deste ano, entrará em vigor a Instrução Normativa 23/2025, do Ibama (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis), que tornará mais detalhadas e rigorosas as regras para a inscrição e manutenção do Cadastro Técnico Federal (CTF/APP).

A nova norma atualiza definições, competências e procedimentos relativos à gestão do CTF/APP, visando fortalecer o controle das informações e a segurança jurídica sobre os dados informados pelos empreendimentos, e tornar mais objetivos os critérios para obtenção do Certificado de Regularidade.

Para cumprir a norma, a Revenda deverá adotar uma gestão ativa de seus dados cadastrais e atentar-se para alguns pontos essenciais (*veja na página seguinte*).

“É fundamental ter claro que estamos diante de um novo paradigma, que fez com que o CTF/APP deixasse de ser um procedimento meramente burocrático para se tornar um efetivo atestado de regularidade ambiental e fiscal”, orienta o advogado Bernardo Souto, do departamento jurídico Ambiental do Minaspetro.



Freepik

O QUE A INSTRUÇÃO NORMATIVA 23 PREVÊ

- Define competências quanto à gestão do Cadastro Técnico Federal (CTF/APP).
- Integra áreas técnicas e aprimora a fiscalização, com aumento dos atentes habilitados a apurar irregularidades.
- Estabelece data de início e término das atividades, para fins de cadastro, com impacto na arrecadação – emissão de guias de pagamento da Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental (TCFA).
- Traz esclarecimentos quanto à emissão, validade e cancelamento do certificado de regularidade da inscrição da empresa no CTF/APP.
- Atualiza e altera o porte dos empreendimentos, com impacto no valor do TCFA.

O QUE O REVENDEDOR DE COMBUSTÍVEIS DEVE FAZER

- Declarar ou reconhecer o porte da empresa, pois a falta dessa informação pode impedir a emissão do Certificado de Regularidade. Como o sistema cruza dados fiscais, é necessário ser coerente.
- Ao registrar o início ou fim de atividades, utilizar documentos oficiais. Para o início, por exemplo, valem datas de contrato social, inscrição estadual ou primeira nota fiscal. Para o término, exige-se baixa no CNPJ, distrato social ou data da última nota fiscal.
- É preciso garantir que não haja impedimentos cadastrais, como falta de relatórios ou bloqueios no sistema, pois a existência de irregularidades impede a emissão do Certificado de Regularidade.
- O Minaspetro orienta que a empresa declare o porte de acordo com o faturamento bruto.



O QUE O REVENDEDOR DE COMBUSTÍVEIS DEVE FAZER

- Declarar ou reconhecer o porte da empresa, pois a falta dessa informação pode impedir a emissão do Certificado de Regularidade. Como o sistema cruza dados fiscais, é necessário ser coerente.
- Ao registrar o início ou fim de atividades, utilizar documentos oficiais. Para o início, por exemplo, valem datas de contrato social, inscrição estadual ou primeira nota fiscal. Para o término, exige-se baixa no CNPJ, distrato social ou data da última nota fiscal.
- É preciso garantir que não haja impedimentos cadastrais, como falta de relatórios ou bloqueios no sistema, pois a existência de irregularidades impede a emissão do Certificado de Regularidade.
- O Minaspetro orienta que a empresa declare o porte de acordo com o faturamento bruto.

ARTIGO

Hora do Empreendedor



por **Thailor Berchmans**
Diretor do Minaspetro

Boas práticas nas contratações

Contratar é uma das decisões mais caras — e mais subestimadas — dentro de uma empresa. Não pelo salário em si, mas pelo efeito dominó: produtividade, clima, retrabalho, risco operacional e até reputação. No nosso setor, isso ganha peso extra. Em combustíveis, “gente certa” não é só performance: é segurança, conformidade, rotina bem executada e confiança diária.

A boa notícia é que contratação boa não depende de “feeling”. Depende de método. A seguir, deixo um modelo prático, aplicável para postos, lojas de conveniência e qualquer operação que precise de gente madura, responsável e consistente.

1. Comece pelo que quase ninguém faz: defina a vaga com precisão

A maioria das contratações dá errado antes mesmo do anúncio, quando a vaga nasce vaga. Antes de divulgar, responda com objetividade:

- Qual problema essa pessoa vai resolver?
- O que é sucesso em 30/60/90 dias? (indicadores simples e observáveis)
- Quais são as 5 atividades essenciais da função?
- Quais comportamentos são inegociáveis? (pontualidade, disciplina, atenção a procedimentos, postura com cliente)
- O que não pode acontecer? (quebra de caixa, descumprimento de rotina, imprevisto em segurança)

Esse passo reduz “contratação por esperança” (aquela em que a gente contrata torcendo para dar certo).

2. Separe “competência técnica” de “comportamento”

No dia a dia, técnica se ensina. Comportamento é bem mais caro para corrigir. No varejo e na operação, alguns comportamentos valem ouro:

- Responsabilidade com rotina (faz o básico bem feito, todos os dias)
- Atenção a detalhes (procedimento é procedimento)
- Postura e cordialidade (cliente sente em 10 segundos)
- Autocontrole (pressão, fila, meta, conflito)

Um bom filtro é perguntar menos “o que você sabe?” e mais “como você age quando...”

3. Recrute com canal certo e mensagem certa

Quem você atrai depende do que você comunica. Um anúncio eficiente tem:

- Função + jornada + faixa de remuneração/benefícios
- Rotina real
- Critérios claros de comportamento
- O que a empresa valoriza (segurança, padrão, respeito, crescimento)

E atenção: indicação é ótima — desde que você mantenha o mesmo rigor do processo. Indicação não substitui critério.

4. Entrevista não é conversa: é diagnóstico

Entrevista boa tem roteiro e evidências. Use perguntas situacionais (o famoso “me conte um caso real”):

- “Conte uma situação em que você errou e como resolveu.”
- “Quando você teve que seguir um procedimento chato, como lidou?”
- “Descreva um dia de pressão com cliente. O que você fez?”
- “Como você reage quando alguém da equipe não cumpre a rotina?”

E um detalhe poderoso: peça exemplos com detalhes (quando, onde, com quem, qual resultado). Quem inventa história costuma travar na hora do detalhe.

5. Faça testes simples — e observe o óbvio

Você não precisa transformar a contratação em um concurso. Mas precisa ver a pessoa em ação. Exemplos práticos:

- Operação/atendimento: simulação curta com cliente difícil e fila.
- Caixa/rotina: exercício simples de conferência/atenção (erros propositalmente para checar foco).
- Gestão/liderança: estudo de caso de 15 minutos: “o time atrasou, o caixa divergiu, e o cliente reclamou. Priorize e faça.”

E observe o óbvio: pontualidade no processo, educação com recepção, clareza ao responder, energia, coerência.

6. Referências e checagens: não pule essa etapa

Aqui mora uma economia invisível. Boas práticas:

- Fale com pelo menos duas referências (um líder e um par, se possível).
- Pergunte o que quase ninguém pergunta:
 - “Se você pudesse, recontrataria essa pessoa? Por quê?”
 - “Qual o principal ponto de atenção para liderar essa pessoa?”
- Em funções sensíveis, faça checagens compatíveis com a legislação e com sua política interna, sempre com transparência e respeito.

7. Onboarding é parte da contratação

A contratação só “vira” quando a pessoa entra no ritmo e entende o padrão. Um onboarding simples e eficiente para operação:

Dia 1: cultura, regras do jogo, segurança, padrão de atendimento, tour e responsáveis.

Semana 1: checklist de rotinas + acompanhamento diário (10 min) + correções rápidas.

30 dias: avaliação objetiva (rotina, comportamento, indicadores, aderência ao padrão).

60/90 dias: consolidação e plano de evolução.

O segredo aqui é um só: **expectativa clara + feedback rápido**. Onde não tem clareza, cresce fofoca, imprevisto e frustração.

Três erros que custam caro

1. Contratar com pressa e demitir com culpa
2. Confundir “boa pessoa” com “pessoa certa para a função”
3. Não treinar, não acompanhar e depois culpar o contratado

Um checklist rápido para usar já

Antes de bater o martelo, confirme:

- Vaga definida com “sucesso em 30/60/90 dias”
- Critérios comportamentais inegociáveis listados
- Entrevista com perguntas situacionais e exemplos reais
- Teste prático simples aplicado
- Referências checadas
- Plano de onboarding definido (primeiros 7 dias e 30 dias)

No fim, contratar bem é proteger a empresa: o caixa, o cliente, a rotina, a segurança, a cultura e o padrão. É menos glamour e mais método. Menos sorte e mais processo.

E uma última verdade: empresa que tem padrão claro atrai gente melhor. Porque gente boa gosta de organização, meritocracia e previsibilidade. O resto é ruído — e ruído, no nosso setor, custa caro.

FALTOU UM ITEM NO SEU POSTO?

A LOTHAR TEM PRONTA ENTREGA!

(31) 4101-3336 | (31) 99211-6963 | vendas@lotharequipamentos.com.br



CONEXÕES
GALVANIZADAS



MATERIAIS
ELÉTRICOS



PEÇAS PARA
CAMINHÃO TANQUE



EPI's



MATERIAIS
ECOLÓGICOS



Escaneie o QR code
para falar com um
consultor.



www.lotharequipamentos.com.br

Lothar
EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

Agenda ambiental

Confira quais são as obrigações que a Revenda deverá cumprir nos primeiros três meses do ano

Freepik



26

Em um episódio do “Jurídico no Ar”, veiculado no Instagram, a advogada Lígia Macedo, do departamento jurídico Ambiental do Minaspetro, lembrou quais são as primeiras quatro obrigações devem ser cumpridas pelos revendedores no começo do ano. São elas:

1. Lançamento da DMR (Declaração de Movimentação de Resíduos) no site do MTR da FEAM (Fundação Estadual do Meio Ambiente), até o dia 27 de fevereiro.
2. Lançamento da DARUH (Declaração Anual de Recursos Hídricos) no site do IGAM (Instituto Mineiro de Gestão das Águas), até o dia 31 de março – aqueles que usam postes tubulares e têm outorga devem ainda pagar uma taxa; quem tem Certidão de Uso Insignificante é isento.
3. Declaração de Carga Poluidora, relacionada a resíduos, obrigatória para postos com capacidade de armazenamento superior a 90 mil litros, também no site da FEAM, até o dia 31 de março.

4. Relatório Anual de Atividades Potencialmente Poluidoras (RAPP), no site do IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis), também até o dia 31 de março, e quitação de taxa trimestral – este serviço é oferecido a preços módicos aos associados do Minaspetro, que se mantém à disposição da Revenda para esclarecer quaisquer dúvidas relacionadas ao tema.

Vale ainda lembrar que o IBAMA comunicou, em 2025, que também fiscalizará o CTF/AINDA (Cadastro Técnico Federal de Atividades e Instrumentos de Defesa Ambiental), por meio do qual o posto informa quem é o responsável técnico pela gestão de resíduos – este não prevê pagamento de taxas.

SUGESTÃO:

acesse o Instagram do Minaspetro, envie o conteúdo acima para o seu consultor ambiental e atenda aos prazos para não correr risco de ser autuado.

Reforma Tributária 2026: O que muda no seu negócio?

A Reforma Tributária, aprovada em 2023 e com implementação gradual a partir de 2026, promete simplificar o complexo sistema de impostos no país.

Mas o que isso significa na prática para empresas, especialmente no varejo? Vamos descomplicar os pontos-chave de forma clara.

Principais mudanças:

- Alíquotas Unificadas: IBS + CBS podem chegar a 26,5% em média, mas com créditos mais amplos para evitar cumulatividade.
- Regimes Específicos: O varejo de combustíveis terá regras diferenciadas para manter a competitividade e evitar onerar o consumidor final.
- Desafios Iniciais: Empresas precisam atualizar sistemas fiscais para calcular impostos em tempo real.



Esteja preparado
com a ajuda do
Gestor Tributário
da **LBC Sistemas**

O Gestor Tributário da LBC mantém sua operação sempre alinhada às regras fiscais, reduzindo o trabalho manual e garantindo conformidade. Com ele, sua empresa opera com segurança jurídica e preparada para as mudanças de 2026.



Reduza seu tempo gasto



Gestão inteligente e simplificada de produtos



Tributação sempre atualizada



Pronto para a Reforma Tributária

Esteja pronto para a Reforma Tributária. Conte com a LBC Sistemas!

Escaneie o QR Code ao lado e veja como o **Gestor Tributário** pode transformar sua operação fiscal.



A gasolina com origem,

qualidade e alto
desempenho que
move o Brasil.

Gasolina Comum

Eficiência
essencial e
confiabilidade.

Gasolina Aditivada

Performance
e manutenção
preventiva.



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

- Origem controlada
- Testes laboratoriais constantes
- Certificações da ANP



royalfic



royalficoficial

royalfic.com.br