

nº **192**  
M A R | 2 0 2 6

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

Revista



**minaspetro**



# O TRABALHO CONTINUA POR VOCÊ

Participação expressiva da Revenda  
mineira elege Fábio Moreira para o  
quadriênio 2026-2030

Página 14



Fechamento autorizado  
Pode ser aberto pela ECT

# Proteção completa para quem movimentam o Brasil

**Seu posto não pode parar**  
**A segurança** da sua operação **também não**

**Na Interweg,** você encontra soluções sob medida para o setor de combustíveis:



## **Seguros Operacionais**

Patrimonial • Poluição Ambiental • Transporte



## **Proteção para frotas e terceiros**



## **Benefícios para pessoas**

Vida • Saúde • Odonto

## **Interweg Seguros e Benefícios**

Especialista na proteção de postos de combustíveis em Minas Gerais

✉ [contato@interweg.com.br](mailto:contato@interweg.com.br)

🌐 [www.interwegseguros.com.br](http://www.interwegseguros.com.br)



**Aponte a  
câmera  
e faça sua  
cotação!**

# O básico bem-feito

**É** a primeira vez que me dirijo a você como presidente do Minaspetro. Para mim, é uma honra poder liderar o maior e mais bem organizado Sindicato do segmento no país, especialmente com a votação recorde de 83% dos votos válidos. Isso mostra que estamos no caminho certo e que temos conseguido entender as dores da Revenda e transformar demandas em ações práticas.

Acompanhei de perto a gestão do Rafa, sendo seu braço direito como diretor Financeiro. Observei com atenção os avanços tecnológicos implantados no Sindicato, trabalho forte em pautas institucionais, como roubo de carga, mercado irregular e correção volumétrica por temperatura. Foi uma gestão ousada e eficiente. Informo que o trabalho continua por você.

Criamos este slogan que irá nos acompanhar em 2026 pelo simples fato de ele ser

a mais pura verdade. O objetivo da continuidade é a consciência de que a chapa da situação está fazendo um bom trabalho e ele precisa seguir firme e forte.

Não queremos “inventar a roda”. O Minaspetro já é uma referência e a premissa da minha gestão será fazer o básico bem-feito, com os revendedores sendo bem atendidos pelo Jurídico, com uma boa assessoria de campo, dando visibilidade a pautas que de fato trazem mais economia e lucratividade para o negócio e criação de produtos que possam fazer a diferença no dia a dia operacional.

Você terá inúmeras oportunidades de me conhecer pelos Congressos do interior e o Presidente na Estrada. O trabalho continua e o diálogo próximo com a Revenda mineira também, em um mandato que será marcado por transparência e muito networking.

Boa leitura!

“

**Para mim, é uma honra poder liderar o maior e mais bem organizado Sindicato do segmento no país**



**Fábio Moreira**  
Presidente do Minaspetro

Comunicação 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  
Paula Rocha

### 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



## 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](http://www.prefacio.com.br)

**Jornalista responsável:** Ana Luiza Purri (MG 05523 JP) • **Edição:** Cristina Mota

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

Camila Janaina

### IMPRESSÃO:

ARW Editora  
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](mailto:ascom@minaspetro.com.br)

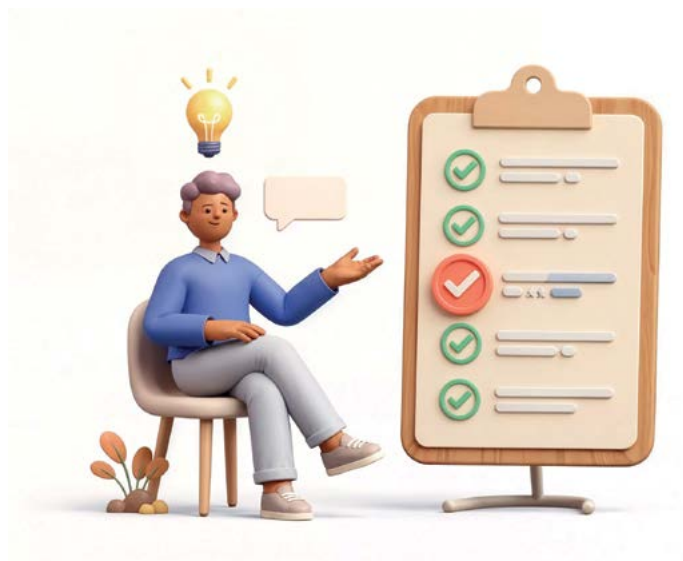
**Sede Minaspetro:** (31) 2108-6500 e 0800-005-6500 (interior)



## NOVOS PRODUTOS

# Duas novas opções

Pista Digital e Monitoramento de Riscos Psicossociais são os mais novos produtos oferecidos pelo Minaspetro



6

A partir de agora, estarão disponíveis para a Revenda dois novos serviços criados pelo Minaspetro. O primeiro é uma plataforma que vai auxiliar os postos a divulgarem seus serviços; o segundo, um monitoramento de riscos psicossociais, para que os estabelecimentos possam cumprir o que determina a legislação e previnam autuações.

Pista Digital é o nome da plataforma que oferece ao revendedor campanhas e peças prontas que podem ser baixadas de forma prática e rápida, além de um gerador automático de legendas para o momento de publicar o conteúdo nas redes sociais. Cada campanha corresponde a um volume de créditos – a grande maioria, a um crédito apenas.

Inicialmente, associados podem usufruir gratuitamente de três créditos para testar as funcionalidades existentes. Além disso, todas as campanhas exclusivas do Minaspetro que es-

tiverem disponíveis na plataforma terão custo zero. Por fim, sócios terão direito a determinada quantidade de créditos gratuitos mensais para usar a ferramenta.

Para não-associados são oferecidos diferentes planos – o inicial custa R\$ 49,90 mensais – que condicionam a quantidade de créditos para uso ao longo do mês. Também é possível adquirir créditos adicionais quando necessário.

“Sabemos que a rotina da pista é intensa e que muitas vezes falta tempo para planejar campanhas e manter constância nas redes sociais. O Pista Digital foi criado justamente para simplificar esse processo, oferecendo materiais prontos e organizados para que o revendedor possa divulgar seu posto com mais rapidez e consistência”, afirma Heitor de Paula Rosa, responsável pela plataforma na ClubPetro, empresa especializada em serviços para postos de combustíveis.

Para tirar dúvidas sobre o Pista Digital, acesse @pista.digitalcp no Instagram ou ligue para 31 8459-0356.



“

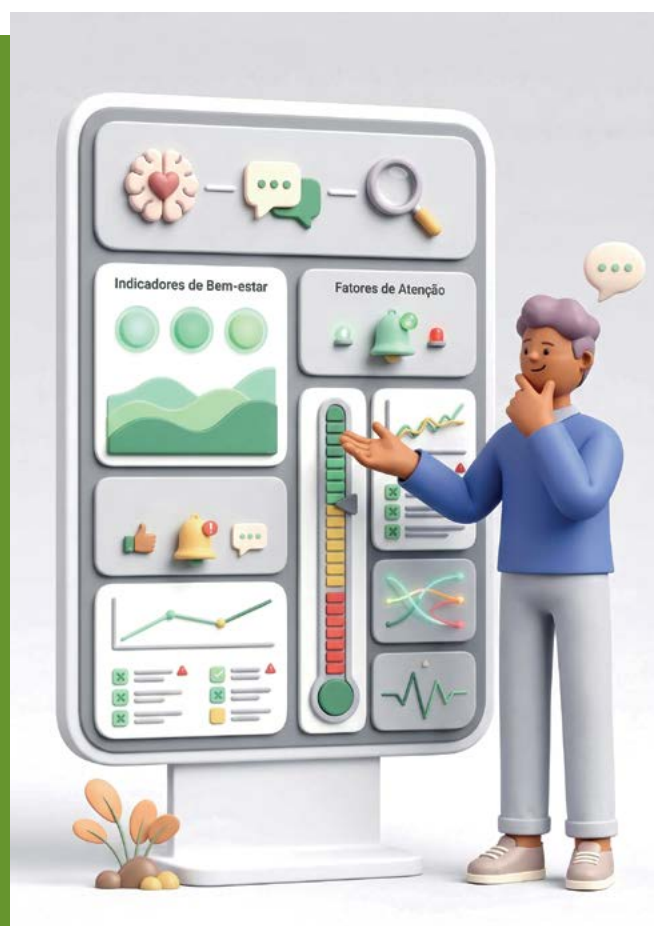
**“Por se tratar de uma imposição legal, futuramente, trabalhadores poderão alegar que empresas foram negligentes ao não gerenciarem algum tipo de risco, para pleitear indenizações. Por isso, os postos devem atender o quanto antes ao que NR-01 exige”**

## Questionário ajuda a identificar riscos

A atualização da NR-01 obrigou as empresas a incluírem riscos psicossociais no PGR (Programa de Monitoramento de Riscos). E o prazo dado para a realização de possíveis ajustes termina em 30 de abril deste ano, ou seja, a partir desta data, os estabelecimentos estarão sujeitos à fiscalização e autuação, se for o caso. Por esse motivo, o advogado Bernardo Souto, do departamento jurídico Ambiental do Minaspetro, desenvolveu um novo produto que permite à Revista avaliar o próprio ambiente de trabalho e ter acesso a medidas que eventualmente sejam necessárias para cumprir o que a norma prevê.

Para isso, colaboradores de postos deverão responder a um questionário que apontará as condições em que trabalham. Não será necessário se identificar, uma vez que o objetivo não é analisar caso a caso, mas o todo. Há três tipos de questionário: longo, com 128 questões; médio: 87; e curto, com 40 – na Europa, para empresas com até 30 funcionários, usa-se o curto.

Até a conclusão desta edição, mais de 130 mil trabalhadores já responderam à avaliação, que tem se mostrado eficaz para apontar situações que podem gerar risco jurídico grave, como insultos, provocações, assédio moral e sexual e ameaças de violência física e psíquica. O Minaspetro utilizará uma versão simplificada para efetuar a varredura, que resultará dados estatísticos que dirão se o quadro encontrado é aceitável (verde), desperta atenção (amarelo) ou envolve risco (vermelho). A depender do retrato apontado, será sugerido um plano



de ação, que conterà providências a ser tomadas com urgência ou em curto/médio prazo.

“Por se tratar de uma imposição legal, futuramente, trabalhadores poderão alegar que empresas foram negligentes ao não gerenciarem algum tipo de risco, para pleitear indenizações. Por isso, os postos devem atender o quanto antes ao que NR-01 exige”, orienta o advogado.



# Brincadeira séria

Charges veiculadas no Instagram abordam com humor temas sensíveis para a Revenda

O Minaspetro inaugurou em fevereiro, em sua página no Instagram, uma seção destinada a tratar de forma bem humorada temas sensíveis para a Revenda de combustíveis, como carga tributária, qualidade de combustíveis, relacionamento com distribuidoras e formação de preços. A novidade agradou em cheio a audiência – a charge alusiva à adulteração do diesel, por exemplo, havia alcançado um recorde de 30 mil visualizações registradas até a conclusão desta edição.

“O objetivo é tratar com leveza de temas que digam respeito ao cotidiano da Revenda, até como forma de esclarecer os consumidores sobre questões que também os afetam diretamente”, afirma o gerente institucional do Minaspetro, Guilherme Barbosa.

Confira algumas das situações já retratadas na nova seção e acompanhe o Instagram do Minaspetro para se manter atualizado sobre o posicionamento da Revenda frente aos mais diversos temas relacionados ao negócio.



6 de fevereiro

A charge que inaugurou a série tratou da carga tributária incidente sobre os combustíveis e chamou a atenção para o fato de que, após o reajuste do ICMS, em janeiro, donos de postos e consumidores passam a pagar R\$ 2,25 de imposto por litro de gasolina. E lembrou, mais uma vez: a culpa (pelo preço elevado) não é do posto, é do imposto.





20 de fevereiro

Em agosto passado, a mistura do biodiesel no diesel passou a 15%, o que tem provocado travamento de bombas e reclamações por parte de clientes sobre os efeitos causados aos veículos. Além disso, o aumento do percentual eleva o custo operacional dos postos e tem impactado o preço do combustível, outro motivo de queixa para quem abastece.

26 de fevereiro

A charge à direita abordou uma prática que tem se mostrado comum: a injeção de produto proveniente de distribuidoras que não são as exibidas nas testeiras dos postos, movimento incentivado pelas próprias companhias, por razões comerciais. Ao comentar o assunto, o Minaspetro deixou claro que não apoia tal procedimento.



março

Desde que o Ministério de Minas e Energia anunciou o aumento do percentual de etanol anidro na gasolina, o preço do litro do combustível de cana aumentou mais de 10%. De junho pra cá, a alta alcançou R\$ 0,31, embora o próprio governo tenha projetado uma queda de R\$ 0,10 na bomba. Ou seja, esqueceu-se de combinar antes com os usineiros.

ACOMPANHE!

Use o QRCode para ver as novas charges no Instagram do Minaspetro





JURÍDICO



## Informação que faz diferença

Quinto volume lançado pela Editora Minaspetro aborda qualidade de combustíveis



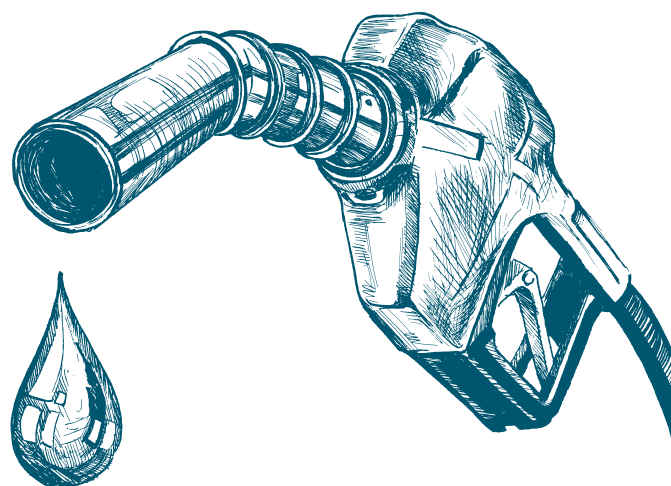
inaugurada há dois anos para atender a uma antiga demanda da Revenda por informação qualificada, a Editora Minaspetro acaba de lançar seu quinto volume, que tem como tema a qualidade do principal produto comercializado pelos postos. Intitulado “Manual de Qualidade de Combustíveis – Procedimentos para manutenção da conformidade dos produtos, processos de descarregamento, análise e segurança jurídica”, o e-book, fruto de uma parceria com a consultoria Aspetro, já está disponível no site do Minaspetro.

Estruturada em nove capítulos, a publicação detalha o que envolve o controle de combustíveis; informa qual é a responsabilidade do revendedor em caso de desconformidade; aponta a finalidade das amostras-testemunha, quando elas devem ser armazenadas, a maneira correta de coletá-las e sua importância para a elaboração de prova administrativa e/ou judicial; lista os procedimentos preliminares de carregamento dos combustíveis nas bases de distribuição; descreve os procedimentos para descarregamento nos postos; diz quais são os instrumentos necessários para a realização de análise de combustíveis; aborda a drenagem dos tanques de diesel e traz recomendações aos postos.

“A intenção foi produzir um material bastante didático sobre os principais itens a que o revendedor deve estar atento para ter a garantia da qualidade do produto comercializado e evitar autuações. Com esse objetivo, trazemos detalhes sobre os equipamentos necessários e o que deve ser testado e analisado antes do descarregamento, a importância da amostra-testemunha para a garantia da idoneidade dos empreendimentos, entre outras questões, já que os postos se encontram muito sujeitos às características de conformidade advindas das distribuidoras. Ou seja, apresentamos os cuidados básicos obrigatórios que o revendedor deve observar, além de outros que, ainda que não se tratem de exigências, podem ajudar no controle da qualidade”, comenta a advogada do departamento Jurídico Metrológico do Minaspetro Simone Marçoni, que atuou como consultora da publicação.

Ainda segundo ela, a publicação levou em conta as normas em vigor e não tem a pretensão de esgotar o assunto. “Como lidamos com um setor que é dinâmico por natureza, é possível que futuras decisões legislativas venham a revogar normas e resoluções nas quais nos baseamos para produzir o conteúdo”, ressalva. O Manual está disponível no site do Minaspetro na aba “Área do Associado” >>> “Manuais”.

**“Como lidamos com um setor que é dinâmico por natureza, é possível que futuras decisões legislativas venham a revogar normas e resoluções nas quais nos baseamos para produzir o conteúdo**



## Fazendo o que é certo

A Editora Minaspetro foi criada para orientar a operação dos postos de combustíveis. Por se tratar de um dos setores da economia mais fiscalizados pelos órgãos de controle, o intuito é o de auxiliar a Revenda a atuar conforme as normas existentes e prevenir autuações. Confira aqui outros produtos já lançados:



Manual de Boas práticas de segurança



Guia Marca Própria



Manual Metrológico



## MERCADO

Reunião com representantes do Grupo Raízen, na sede do Minaspetro

# Sinal de alerta

**Em visita ao Minaspetro, representantes do Grupo Raízen tranquilizaram revendedores Shell que atuam no estado**

**D**iretor de Negócios Varejo da Raízen, Leonardo Ozório esteve no Minaspetro nos primeiros dias de março para tranquilizar a Revenda sobre o futuro da empresa. Acompanhado do Gerente de Vendas Regional, Gustavo Carnevalli Parreiras, ele garantiu que, a despeito da crise financeira que envolve o grupo, o segmento de combustíveis vai bem e a meta é crescer. O encontro foi acompanhado de forma presencial e remota por diversos revendedores Shell no estado e abordou temas como a instabilidade atual do mercado de petróleo, desafios logísticos e eletrificação de veículos, entre outros.

Dias depois, a Raízen apresentou pedido de recuperação extrajudicial ancorado em uma proposta de renegociação de suas dívidas, que passam de R\$ 65 bilhões, já acordada com seus principais credores. Dado o volume do passivo, essa é a maior solicitação do tipo já registrada na história do país.

Em comunicado divulgado em 11 de março, a companhia afirmou que o objetivo é “assegurar um ambiente jurídico estável, protegido e adequado para a negociação e implementação da reestruturação das dívidas financeiras quirográficas do Grupo Raízen”. Dívidas quirográficas são créditos a receber não cobertos por uma garantia real, como uma hipoteca, e não sujeitos a preferência na ordem de pagamento. Isso significa

que, em caso de falência ou recuperação judicial, os credores quirográficos são os últimos a receber o que têm direito.

Diferentemente da recuperação judicial, por meio da qual todas as dívidas são renegociadas na Justiça, a extrajudicial possibilita que se escolha um grupo de credores para negociar e, em seguida, um acordo seja levado ao Judiciário, para ser aprovado.

### RAZÕES PARA A CRISE

Na petição inicial do processo, a Raízen afirma ter adotado uma estratégia de expansão com vistas a se consolidar como produtora global de combustíveis renováveis, o que implicou em investimentos expressivos em aquisições e na implantação de plantas de biocombustíveis avançados, em um “contexto macroeconômico substancialmente mais favorável do que o atual”.

“Desde então, verificou-se relevante deterioração das condições econômicas no Brasil e em outros países em que o Grupo Raízen atua, notadamente na Argentina, em meio à escalada nacional e global das taxas de juros e ao agravamento dos indicadores macroeconômicos”. No mesmo documento, a empresa também aponta a elevação da taxa básica de juros no Brasil como um dos motivos para a piora do quadro.



# RAIO X

Maior produtor mundial de etanol e biomassa de cana-de-açúcar, o Grupo Raízen emprega mais de **45 mil pessoas** e possui **15 mil** parceiros de negócios no Brasil.



Controla

**35 Usinas** de açúcar, etanol é bioenergia



**1,3 milhão** hectares de área agrícola cultivada



Safra 2024/2025

Receita Líquida  
**R\$ 255,3 bilhões**



A britânica Shell e a brasileira Cosan detêm 44% de seu capital cada uma



44%



cosan 44%

12%

os 12% restantes pertencem ao mercado, na forma de ações negociadas por investidores e acionistas minoritários.



Também integram o grupo

**8 mil** Postos com a bandeira **Shell** no Brasil.



# Um novo capítulo começa

Com votação expressiva, Fábio Moreira é eleito para presidir Minaspetro no quadriênio 2026-2030



**C**om participação superior a 80% do colégio eleitoral, a eleição da nova diretoria do Minaspetro transcorreu conforme o esperado. Proprietário da rede Monte Santo, Fábio Moreira, que ocupava a Diretoria Financeira da entidade, será o novo presidente no quadriênio 2026-2030 e terá como vices Rafael Macedo e Ricardo Pires. A posse dos eleitos está marcada para o dia 20 de março, em Belo Horizonte.

Logo após a apuração, o novo presidente endereçou uma mensagem à categoria para agradecer o apoio e sinalizar os próximos anos. “Agradeço a diretoria atual, que indicou meu nome, e sei da responsabilidade de comandar o sindicato

mais organizado e tradicional do país. Daremos continuidade ao trabalho que o Rafa vinha fazendo, com aproximação constante com a Revenda do interior e combatividade no trato das pautas regulatórias.

Ao todo, foram 1.482 votos, um recorde nos 67 anos de história do Minaspetro e um exemplo de que a Revenda mineira se encontra unida em torno de suas lideranças.

Rafa Macedo também utilizou as redes sociais da entidade para enviar uma mensagem aos colegas. “É hora de renovar, trazer ideias novas e energia renovada, mas seguirei acompanhando a nova diretoria, à disposição e ativo, encontrando vocês nos eventos no interior”.



“

**É hora de renovar, trazer ideias novas e energia renovada, mas seguirei acompanhando a nova diretoria, à disposição e ativo, encontrando vocês nos eventos no interior.**

**RAFA MACEDO**

15



## Resultado Eleitoral

TOTAL DE VOTOS

**1.482**

VOTOS DA CAPITAL:

VOTOS DO INTERIOR:

107

1.351

EM BRANCO: 19

NULOS: 5

% DE PARTICIPAÇÃO DA REVENDA

83%

# MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

## MODELO MTV1-T

Acesso remoto mobile



produzidos no



## MODELO MTV1



certificação  
**Segurança**  
**INEx**  
INMETRO OCP 0064

Cartão  
**BNDES**  
até 48 vezes



CONSULTE REPRESENTANTE  
comercial@telemmed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

[www.telemmed.com.br](http://www.telemmed.com.br)

## MERCADO

# Fora das quatro linhas

**Procon de Manhuaçu extrapola competência legal ao tentar regular preços de combustíveis em postos do município**



*Preços dos combustíveis não são determinados, condicionados ou orientados pela política de preços da Petrobras e tampouco pelo Governo Federal*

A recente atuação do Procon de Manhuaçu (MG) em redes sociais desconsidera os preceitos fundamentais da livre concorrência, estabelecidos pela Lei 12.529/2011. É imperativo ressaltar que os preços dos combustíveis não são determinados, condicionados ou orientados pela política de preços da Petrobras e tampouco pelo Governo Federal.

Tanto na Revenda quanto na distribuição, os preços dos combustíveis estão submetidos ao regime de livre mercado. Os revendedores são livres para formar seus preços de bomba de acordo com seus custos operacionais e estratégias mercadológicas.

A postagem veiculada pelo órgão no final do ano passado demonstra ausência de fundamentação técnica e adota um tom populareresco que distorce a realidade do mercado. O conteúdo induz o consumidor ao erro, inflama a opinião pública contra os revendedores locais e compromete a imparcialidade esperada de um órgão de fiscalização. Trata-se de uma conduta com o objetivo de render cliques e que prejudica injustamente a imagem dos empresários de um setor essencial para a economia do município.



# Minaspetro reitera: mercado é livre

Diante do exposto, o Minaspetro explica:



■ No dia 01/01/26 entrou em vigor o novo reajuste do ICMS, que aumentou em R\$ 0,10 a gasolina e em R\$ 0,05 o diesel. É comum que distribuidoras antecipem repasses, uma estratégia comercial já conhecida por todos, mas que muitas vezes não é compreendida pelos órgãos de fiscalização e pela população;



■ Se há uma investigação em curso em Manhuaçu sobre aumento injustificado de preços, o Minaspetro orienta os revendedores a cooperarem e apresentarem documentação, caso seja solicitada;



■ Os combustíveis, em se tratando de *commodities*, pouco se diferenciam de um posto para outro. O simples paralelismo de preços em um mesmo mercado não configura ato ilícito do ponto de vista consumerista ou concorrencial, sendo um fenômeno natural em mercados competitivos;



■ O Procon não pode agir com presunção de culpa. A Lei 13.869/2019 veda expressamente a antecipação de culpa por meio de comunicação pública, inclusive em rede social, antes de concluídas as apurações;



■ O Minaspetro já solicitou extrajudicialmente que a postagem seja retirada do ar, a fim de preservar a imagem dos empresários e assegurar uma apuração isenta.



■ O Minaspetro reitera que o mercado de combustíveis é livre e continuará monitorando a situação para defender seus associados de pressões políticas desprovidas de subsídio técnico.

# Tsunami à vista

**Se aprovado pelo Congresso Nacional, fim da escala 6x1 ampliará custo com mão de obra e resultará em insegurança jurídica**

Marcelo Camargo/Agência Brasil



*Se nova escala for aprovada, postos terão que ampliar quadro em até 25%*

18

**U**ma matéria que tramita atualmente no Congresso Nacional deve merecer máxima atenção da Revenda de combustíveis, pois, se for aprovada nas duas casas legislativas e sancionada pelo presidente da República, forçará a contratação de pessoal em um momento em que a escassez de mão de obra e a rotatividade ameaçam a viabilidade do negócio. Mas não ficará por aí.

Além de ampliar o custo operacional dos postos, o possível fim da escala 6x1 abrirá espaço para a judicialização da questão, como se a Justiça do Trabalho brasileira já não estivesse assobada por um estoque inesgotável de ações – em 2025, foram 2,321 milhões de novos processos, frente a 2,134 milhões no ano anterior, segundo o Tribunal Superior do Trabalho (TST).

“O empresário deve ficar atento, pois talvez tenha que ampliar

o atual quadro de pessoal, mesmo com toda a dificuldade que tem enfrentado para contratar, e terá o custo operacional elevado”, advertiu Fábio Croso Soares, membro efetivo do Conselho Fiscal do Minaspetro, durante episódio do Minaspetro Cast levado ao ar em fevereiro, que contou ainda com as presenças da advogada do Jurídico Trabalhista da entidade Fabiana Saade e do advogado Conrado Di Mambro Oliveira, membro da Comissão de Direito Sindical da OAB Minas Gerais e diretor da Associação Mineira dos Advogados Trabalhistas.

Fábio Croso, a propósito, apresentou um cálculo para dimensionar o impacto da alteração da jornada para os postos de combustíveis (veja infográfico), que não será desprezível. Para se ter uma ideia, estabelecimentos que empregam 20 funcionários, terão que ampliar o quadro em até 25% para manter o padrão de atendimento ofertado atualmente ao cliente.



## EFEITO CONTRÁRIO

Conrado Di Mambro alertou os espectadores para outra questão importante: embora os autores das propostas aleguem mirar um período maior para descanso, contato com a família e lazer para quem deixará de trabalhar na escala 6x1, é muito provável que o trabalhador utilize o tempo livre que terá para ocupar-se de outras funções, a fim de aumentar a própria renda, o que tornaria a mudança da regra inócua. Ainda segundo ele, como a reforma trabalhista aprovada no governo Michel Temer (2016-2018) valorizou as negociações coletivas, ao estabelecer a primazia do negociado sobre o legislado, ideal seria que a discussão sobre duração da jornada se desse por ramo de atividade, até para que fossem consideradas as especificidades de cada setor. “Assim seria possível ter um ambiente de negócios saudável, além de desenvolvimento econômico e social”, pontuou.

Para Fábio Croso, o revendedor de combustíveis deve conversar com seus representantes legislativos para sensibilizá-los sobre os efeitos deletérios do fim da escala 6x1, pois, do contrário, estará sujeito a um autêntico tsunami. “Os efeitos não serão pequenos”, adverte. Por isso, ainda durante o Minaspetro Cast, ele destacou a pertinência de o país debater com profundidade a adoção do self-service nos postos de combustíveis.



19

## O QUE ESTÁ EM JOGO

Duas propostas relativas à redução da jornada de trabalho tramitam atualmente na Câmara dos Deputados. De autoria do deputado Reginaldo Lopes (PT-MG), a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 221/20219 estabelece que a duração da jornada não poderá ultrapassar oito horas diárias e 36 horas semanais. O texto estabelece período de transição de até dez anos após a promulgação da emenda para que as novas regras entrem plenamente em vigor.

Já a PEC 8/2025, apresentada pela deputada Érika Hilton (PSOL-SP), mantém o limite de oito horas diárias e 36 semanais, mas distribui a jornada por quatro dias por semana – daí a insegurança jurídica que pode causar, já que

oito horas diárias em quatro dias da semana resultaria em uma jornada semanal de 32 horas. A nova regra passaria a valer 360 dias após sua publicação.

Em entrevista concedida em fevereiro ao programa Alô, Alô Brasil, da Rádio Nacional, o ministro Guilherme Boulos afirmou que acabar com a escala 6x1 é uma das principais prioridades do governo federal este ano. “A proposta que nós estamos defendendo, junto com o [presidente Luiz Inácio] Lula, é o fim da escala 6x1, ou seja, no máximo, 5x2. No mínimo, o trabalhador ter dois dias de descanso por semana livres e reduzir a jornada máxima para 40 horas semanais sem redução de salário”.

# Próxima parada: Ipatinga

15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro 2026 chega ao Vale do Aço em abril

Wikimedia Commons, foto de HVL



20

**A**pós a estreia em Montes Claros, a próxima parada do 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro 2026 será em Ipatinga, no dia 10 de abril. Lá estarão a economista Rita Mundim, o jornalista especializado em veículos Bóris Feldman, o consultor de treinamentos Jonathan Rocha, a psicóloga Carolina Silva e o especialista em transformação comportamental, atendimento personalizado e gestão de equipes Diogo Locatelli, nosso entrevistado desta edição.

Fundador da DL Consultoria, Diogo é o criador do Programa Frentista 4.0, que tem auxiliado postos de combustíveis a obter melhores resultados por meio de comunicação eficiente, vendas estratégicas e excelência em atendimento. Ele observa que o tempo em que os postos concorriam apenas por preço não existe mais e, atualmente, o que o cliente busca é experiência, palavra empregada para resumir três expectativas que envolvem o bom atendimento: confiança, agilidade e sensação de cuidado. “Não basta atender, precisa gerar percepção de valor em cada contato com o cliente”, orienta. Confira os principais trechos da entrevista.



**INSCREVA-SE NO CONGRESSO  
REGIONAL DE IPATINGA**

Use o QRCode para acessar







*Diogo Locatelli  
promete uma  
apresentação  
prática, direta e  
transformadora*

## ENTREVISTA: Diogo Locatelli

**EM UM AMBIENTE DE FORTE CONCORRÊNCIA COMO O NOSSO, A QUE FATORES GERENTES E FRENTISTAS DEVEM SE MANTER ATENTOS PARA MELHORAR O DESEMPENHO DOS POSTOS?**

Sempre digo que hoje o posto não concorre só por preço, ele concorre por experiência. E experiência é comportamento na pista. Gerentes e frentistas precisam estar atentos a três pontos principais: atitude, padrão e constância. Não basta atender, precisa gerar percepção de valor em cada contato com o cliente. O comportamento que gera resultado é o

comportamento intencional: olhar no olho, abordagem ativa, oferta consultiva e cuidado genuíno com o veículo e com a pessoa. Quando a equipe entende que cada atendimento é uma oportunidade de relacionamento e venda, o desempenho do posto muda. Posto forte é posto que tem gente preparada e, principalmente, consciente do impacto que causa.

**O QUE O CLIENTE BUSCA ATUALMENTE EM UM POSTO DE COMBUSTÍVEL?**

Busca confiança, agilidade e sensação de cuidado. Ele quer ter certeza de que está abastecendo em um lugar seguro, ser atendido sem demora e sentir que ali existe atenção de verdade, não apenas um abastecimento mecânico. O consumidor atual valoriza ser reconhecido, bem orientado e respeitado. Ele percebe quando o frentista está presente de verdade e quando está apenas executando tarefa. No fundo, o cliente busca tranquilidade: chegar, ser bem atendido e sair com a sensação de que fez a escolha certa, sair verdadeiramente satisfeito.

**O QUE DIFERENCIA UM TREINAMENTO CONVENCIONAL E UM MODELO DE TREINAMENTO COMPORTAMENTAL?**

No treinamento convencional, normalmente se ensina o que fazer. No treinamento comportamental, trabalha-se



**Quando a equipe entende que cada atendimento é uma oportunidade de relacionamento e venda, o desempenho do posto muda**

o por que fazer e o como fazer com intenção. A grande diferença é que não foco só na técnica, desenvolvo mentalidade, percepção e responsabilidade individual pelo resultado. Quando a pessoa entende o impacto do próprio comportamento, a mudança deixa de ser obrigação e passa a ser escolha. E quando vira escolha, vira hábito. É por isso que o treinamento comportamental gera transformação mais profunda e sustentável: ele muda a forma de pensar, não apenas a forma de executar.

**O QUE O PÚBLICO PODE ESPERAR DE SUA APRESENTAÇÃO?**

Quem estiver em Ipatinga pode esperar uma apresentação muito prática, direta e transformadora. Eu levo conteúdos da realidade da pista, os desafios do dia a dia do posto e, principalmente, caminhos claros de mudança de comportamento que geram resultado imediato. Não é teoria distante, é aplicação real: comunicação, atitude, vendas na pista, postura profissional e experiência do cliente. Meu objetivo é que cada pessoa saia com consciência, energia e ferramentas simples para atender melhor e gerar mais resultados.

# Mês movimentado

**Diretoria do Minaspetro se reúne com distribuidoras e recebe convidados para debater temas essenciais ao futuro da Revenda**

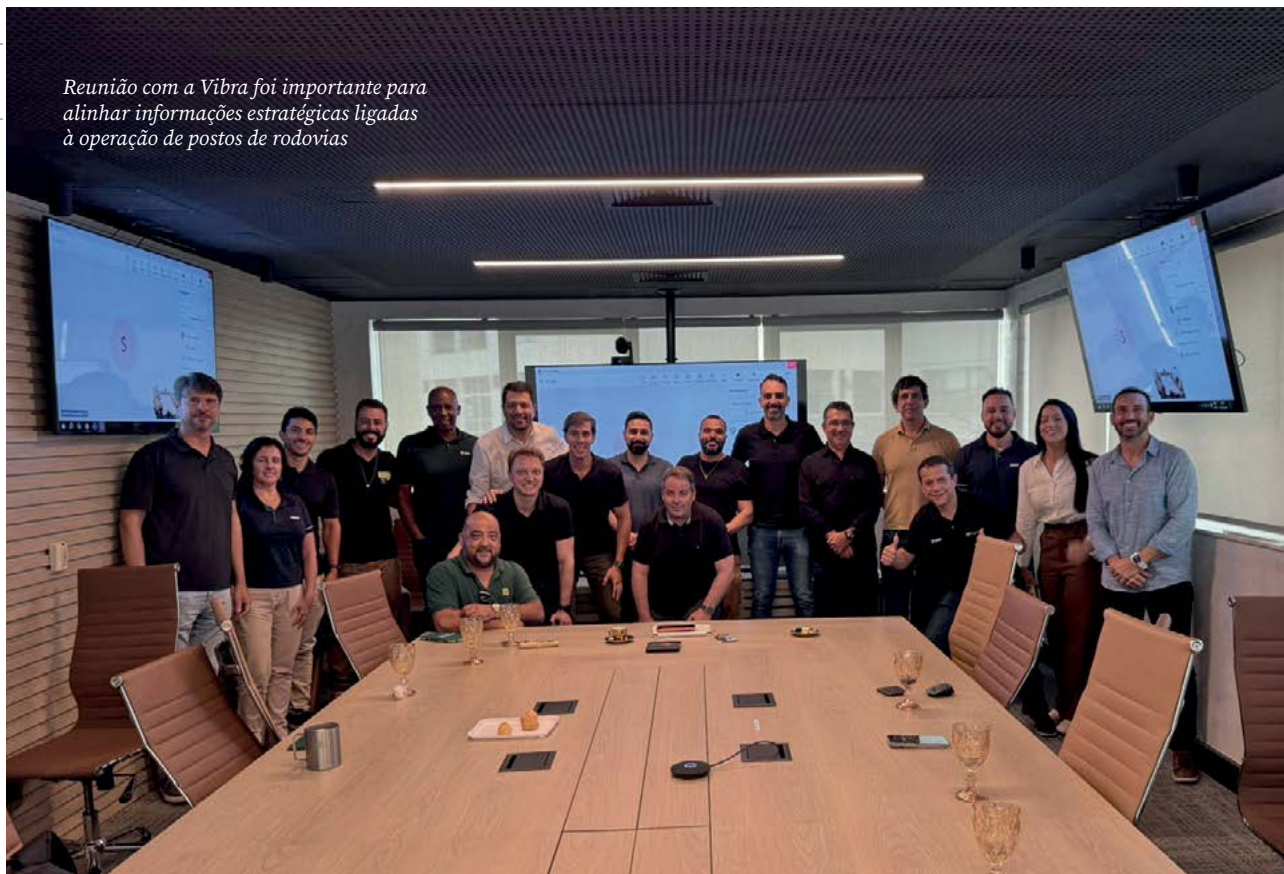
**F**evereiro foi um mês de muitas movimentações para o Minaspetro. Além de ter se reunido com representantes de duas grandes distribuidoras de combustíveis (Vibra e Petronas), os diretores Fábio Moreira (presidente eleito para o triênio 2026-2028), Flávio Lara e Fábio Croso Soares, receberam convidados no Minaspetro Cast para tratar de dois temas essenciais ao futuro da Revenda de combustíveis: o possível fim da escala 6x1 (leia mais nas páginas 18 e 19) e o que a política e a economia reservam ao país em mais um ano eleitoral.

Realizados na sede do Minaspetro, os encontros com a Vibra e a Raízen foram importantes para alinhar informações estratégicas e guiar a atuação dos postos em 2026. Com a Vibra foram abordados os desafios que cercam a operação em rodovia,

qualidade do biodiesel e preço do diesel, entre outros assuntos. “O posto de rodovia tem suas particularidades. Operar em estrada é muito diferente de atender ao consumidor urbano e a atenção à gestão financeira deve ser redobrada”, observa o gerente institucional do Minaspetro, Guilherme Barbosa.

Já o encontro com a Petronas serviu para que o representante da empresa detalhasse questões ligadas à logística de operação da transportadora, funcionamento de suas bases e atendimento aos revendedores. “Como se trata de uma marca nova, a Petronas também enfrenta desafios grandes, particularmente no que diz respeito a embandeiramento e venda para o mercado spot. Esta foi outra conversa bastante produtiva”, acrescenta o gerente institucional.

*Reunião com a Vibra foi importante para alinhar informações estratégicas ligadas à operação de postos de rodovias*



Arquivo Minaspetro



Representante da Petronas detalhou o que a Revenda pode esperar da distribuidora



Convidada do Minaspetro Cast, a economista Rita Mundim debateu com os diretores Fábio Moreira, Flávio Lara e Fábio Croso os desafios da política e da economia em 2026

## 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](http://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!



## ARTIGO

### Hora do Empreendedor



por Thaillor Berchmans  
Diretor do Minaspetro

# O Brasil produz petróleo. Mas ainda não produz tranquilidade

24

**E**xiste uma diferença importante — e pouco discutida com a seriedade que merece — entre ser autossuficiente em petróleo e ser autossuficiente em combustíveis. À primeira vista, pode parecer apenas uma distinção técnica. Mas não é. Trata-se, na verdade, de uma diferença estratégica. E, como quase tudo que é estratégico, ela afeta diretamente o bolso da população, a previsibilidade do setor e a segurança de abastecimento de um país inteiro.

O Brasil produz muito petróleo. Produz em volume suficiente para ocupar posição de destaque no cenário mundial e para sustentar o discurso de potência energética. Isso é fato. Mas há um detalhe que, por conveniência ou desconhecimento, muitas vezes fica em segundo plano: produzir petróleo não significa, automaticamente, produzir todos os combustíveis que a economia precisa consumir. E é justamente aí que mora o ponto central dessa discussão.

O país avançou na exploração, ganhou musculatura no óleo cru, consolidou sua relevância no pré-sal e ampliou sua presença no mercado internacional. No entanto, quando o assunto deixa de ser barril e passa a ser diesel, gasolina, GLP ou querosene de aviação, a realidade se impõe de forma menos triunfalista e muito mais pragmática: o Brasil ainda depende da importação de combustíveis refinados para complementar sua demanda interna.

Em outras palavras, exportamos parte da matéria-prima, mas seguimos importando parte do produto final que move caminhões, abastece carros, sustenta cadeias logísticas e mantém a economia girando. Essa contradição diz muito sobre o país.

Ela revela que riqueza natural, sozinha, não resolve equação de

abastecimento. Mostra que ter petróleo não é o mesmo que ter independência energética plena. E, acima de tudo, escancara uma lição que o empreendedor conhece bem: possuir recurso não basta. É preciso ter capacidade de transformação, estrutura, eficiência e estratégia.

No mundo dos negócios, isso seria como uma empresa que domina a produção de insumos, mas ainda precisa recorrer ao mercado externo para entregar parte essencial do que seus clientes consomem. Há valor nisso? Claro que há. Mas há também vulnerabilidade. Porque sempre que uma etapa decisiva da cadeia depende de fatores externos, o risco deixa de ser teórico e passa a fazer parte da operação.

No caso do Brasil, essa dependência fica ainda mais sensível quando falamos de diesel. E não por acaso. O diesel, no nosso país, não é apenas um combustível. Ele é uma engrenagem da economia. Está no transporte de cargas, no agronegócio, na circulação de mercadorias, na operação de máquinas e na sustentação de uma estrutura logística que ainda repousa fortemente sobre as rodovias.

Por isso, quando o Brasil depende de importações relevantes para suprir o consumo de diesel, não estamos falando apenas de comércio exterior. Estamos falando de exposição cambial, de sensibilidade a crises internacionais, de instabilidade logística e de impacto potencial sobre toda a cadeia produtiva. É aí que o debate precisa amadurecer.

Durante muitos anos, o país celebrou — e com razão — sua evolução na produção de petróleo. Mas talvez tenha faltado ao debate público a mesma franqueza para reconhecer que autossuficiência em óleo cru não equivale a soberania plena no abastecimento de combustíveis. São coisas diferentes. E confundir



essas duas ideias produz uma falsa sensação de segurança.

A boa gestão, seja no setor público, seja no ambiente empresarial, começa quando se enxerga a realidade como ela é, e não como seria conveniente que ela fosse.

Isso não significa ignorar os avanços do refino nacional. Eles existem. Houve melhora operacional, maior aproveitamento das refinarias e aumento da produção de derivados em anos recentes. Esses movimentos são importantes, positivos e necessários. Mas ainda insuficientes para eliminar uma dependência estrutural que acompanha o país há décadas. E talvez seja justamente aqui que esteja a reflexão mais valiosa para o nosso setor.

O mercado de combustíveis não pode ser analisado apenas sob a ótica da abundância de recurso natural. Ele precisa ser pensado como cadeia integrada. Produção, refino, logística, armazenagem, previsibilidade regulatória, investimentos e segurança energética fazem parte do mesmo tabuleiro. Quando uma dessas peças não acompanha o restante, o sistema inteiro sente.

No fundo, essa discussão vai além do petróleo.

Ela fala sobre planejamento. Sobre visão de longo prazo. Sobre a diferença entre crescer e amadurecer. O Brasil cresceu muito em produção. Mas ainda precisa amadurecer sua capacidade de converter essa força em maior estabilidade interna.

Porque produzir petróleo gera manchete. Mas produzir segurança de abastecimento gera confiança. E confiança, no fim das contas, é um dos ativos mais valiosos de qualquer setor.

Para quem empreende, a lição é clara: não basta ter potencial. É preciso transformar potencial em consistência. Não basta ter riqueza na origem. É preciso ter robustez na entrega. E não basta parecer forte. É preciso estar preparado para sustentar essa força quando o mercado for testado.

O Brasil produz petróleo. Isso é inegável. Mas o verdadeiro desafio ainda está em produzir algo talvez ainda mais importante: tranquilidade.

• CONEXÕES GALVANIZADAS • MATERIAIS PARA ANÁLISES • PEÇAS PARA CAMINHÃO TANQUE • MATERIAIS ECOLÓGICOS • EPI's

**Soluções de acordo com a sua necessidade**

**Agilidade e eficiência no serviço realizado**

**Equipe altamente qualificada no que faz**

**Qualidade comprovada por nossos clientes**

**Sothar**  
EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

[www.lotharequipamentos.com.br](http://www.lotharequipamentos.com.br)

# 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](http://www.congressominaspetro.com.br)

Anote as datas  
e participe.







Muito além do estande:

## Uma parceria focada para transformar a gestão do seu negócio!

Em um mercado tão dinâmico e desafiador, nós sabemos que o sucesso não se constrói à distância.

É preciso estar presente, entender **as dores do seu negócio** e ouvir quem realmente faz o setor girar.

É por isso que a LBC Sistemas tem um orgulho imenso da nossa parceria histórica com o Minaspetro. Ano após ano, evento após evento, nós fazemos questão de marcar presença nos congressos e encontros promovidos pelo Sindicato.

## Nós estamos lá por você!

A parceria com o Minaspetro nos enche de orgulho, mas é a confiança que depositam em nossa entrega que nos move todos os dias.

### Nos vemos no próximo congresso!

Até lá, seguimos juntos, potencializando os resultados do seu negócio.



### Para ouvir:

Cada conversa com o revendedor é uma oportunidade de gerar melhorias reais.

### Para inovar:

É ao lado das principais mentes do setor em Minas Gerais que mapeamos as tendências e antecipamos soluções.

### Para fortalecer:

Acreditamos que um sindicato forte e parceiros engajados criam um mercado mais seguro, tecnológico e eficiente.



0800-760-0305



[www.LBC.com.br](http://www.LBC.com.br)



@LBCsistemas



# Etanol

O combustível  
renovável que  
move o Brasil.



**Energia limpa,**  
controle rigoroso,  
distribuição  
segura.



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

 royalfic

  royalficoficial

[royalfic.com.br](http://royalfic.com.br)