

nº **194**

M A I | 2 0 2 6

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

Revista



**minaspetro**



# A JUVENTUDE PEDE PASSAGEM

Minaspetro Jovem prepara  
geração futura para levar  
adiante a Revenda mineira

Página 12



Fechamento autorizado  
Pode ser aberto pela ECT



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



## MENSAGEM DO PRESIDENTE

# Vem aí a nova geração!

**D**esde quando iniciamos o processo da eleição, falo sobre essa minha ideia do Minaspetro Jovem. Já havia tido contato com iniciativas semelhantes promovidas por outras entidades, principalmente com a CDL Jovem.

O que mais me encantou foi o brilho nos olhos das pessoas que participam desses projetos. Há uma inquietude na juventude de que compartilho, embora eu não seja propriamente mais um deles. Sempre há uma nova ideia, uma nova forma de pensar, vontade e motivação necessárias para fazer diferente e a diferença.

Com essa gana nasceu o Minaspetro Jovem, que já está em seu segundo encontro, com muito conteúdo e networking. Para além da motivação inerente à ida-

de, pensamos em um conteúdo robusto e com um planejamento estratégico para treinar o futuro da Revenda.

Estão previstos quatro encontros com palestrantes sobre gestão empresarial, liderança, gestão de pessoas e, sobretudo, sucessão empresarial bem-planejada.

É compromisso do Minaspetro formar um mercado forte, com empresários responsáveis e com o mínimo de subsídio técnico para gerenciar um negócio complexo e dinâmico como é um posto de combustíveis.

O Minaspetro Jovem é apenas o primeiro passo do Sindicato pensando em um futuro sustentável e eficiente.

Boa leitura!

“

**Pensamos em um conteúdo robusto e com um planejamento estratégico para treinar o futuro da Revenda**



**Fábio Moreira**  
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:  
Fábio Vasconcellos Moreira  
1º Vice-Presidente:  
Rafael Milagres Bernardes Macedo  
2º Vice-Presidente:  
Ricardo Pires Lage  
1º Secretário:  
Paulo Miranda Soares  
2º Secretário:  
Gildeon Gonçalves Durães  
1º Tesoureiro:  
Flávio Augusto Diniz Pereira  
2º Tesoureiro:  
Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior

### DIRETORES DE ÁREAS ESPECÍFICAS

Diretor de Relações Trabalhistas:  
Maurício da Silva Vieira  
Diretor Posto de Rodovias:  
Pedro Henrique Cardoso Furtado  
Diretor Postos Próprios de Distribuidoras:  
Paulo Eduardo Rocha Machado  
Diretor de Relações Ambientais:  
Thailor Berchmans Fonseca Teixeira

### DIRETORES REGIONAIS

Caratinga: Dimitry Lopes de Lima  
Contagem: Wagner Carvalho Villanueva  
Divinópolis: Diogo Valadão dos Santos  
Governador Valadares: Aurélio Costa Souza  
Ipatinga: Marco Antônio Alves de Magalhães  
João Monlevade: Pedro Moreira Guedes  
Juiz de Fora: Leonardo Assis Mascarenhas  
Lavras: Sérgio Augusto Pedroso  
Montes Claros: Gustavo Xavier Ferreira  
Paracatu: Daniel Almeida Kilson  
Passos: Breno Vieira de Carvalho  
Patos de Minas: Moisés Elmo Pinheiro  
Poços de Caldas: Renato Infante  
Pouso Alegre: Luiz Anselmo Rigotti

Sete Lagoas: Pedro Duarte Filgueiras  
Teófilo Otoni: Belimar Amador da Silva  
Ubá: Waltenir Fagundes Lima  
Uberaba: Jairo Ferreira de Freitas  
Uberlândia: Davi Bittar do Carmo  
Varginha: Ronaldo Rezende

### CONSELHO FISCAL

**Membros Efetivos**  
Fernando Antônio de Azevedo Ramos  
Humberto Carvalho Riegert  
Fábio Croso Soares

### Membros Suplentes

Flávio Marcus Pereira Lala  
Felipe Campos Bretas  
Leonardo Lemos Silveira

### DIRETORES ADJUNTOS

Túlio Coelho Alves  
Agatha Souza Perim  
Dayzelle Angellica Dias Alves

### GERENTE ADMINISTRATIVA

Márcia Viviane Nascimento

### DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

Adriana Soares  
Élcia Maria de Oliveira  
Gislaine Carvalho  
Laís Gomes Barbosa  
Luciana Franca Martins

### DEPARTAMENTO DE EXPANSÃO E APOIO AO REVENDEDOR

João Márcio Cayres  
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  
Luisa Ferreira

### TRABALHISTA

André Luis Filomano  
Bruno Abras Rajão  
Fabiana Saade Malaquias  
Luciana Reis  
Rommel Fonseca

### TRIBUTÁRIO

BMM Advocacia Empresarial

### AMBIENTAL

Bernardo Souto  
Lígia Macedo

### ADVOGADOS REGIONAIS

Governador Valadares: Natécia Pereira Barroso  
Montes Claros: Hércules H. Costa Silva  
Poços de Caldas: Matheus Siqueira de Alvarenga  
Juiz de Fora: Moreira Braga e Neto Advogados Associados  
Uberlândia: Lira Pontes e Advogados Associados  
Uberaba: Lira Pontes e Advogados Associados  
Ipatinga: José Edélcio Drumond Alves Advogados Associados  
Varginha: Eduardo Caselato Dantas  
Divinópolis: Luciana Cristina Santos  
Teófilo Otoni: Eliene Alves Souza



minaspetro

## EXPEDIENTE

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

**PRODUÇÃO:** Prefácio Comunicação  
Rua Dr. Sette Câmara, 75 • CEP: 30380-360 • Tel.: (31) 3292-8660 • [www.prefacio.com.br](http://www.prefacio.com.br)  
**Jornalista responsável:** Ana Luiza Purri (MG 05523 JP) • **Edição:** Cristina Mota  
**Redação:** Alexandre Magalhães • **Projeto gráfico:** Rebeca Zoccratto • **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)



**12** |  
Combustível  
para o futuro



**6** |  
Compromisso  
com a saúde



**8** |  
O que mudou no  
Frete Mínimo



**17** |  
Até agosto,  
Uberlândia

**18** |  
DLI chega  
aos 20

**20** |  
Diesel em  
alerta

**22** |  
Agora já vale

# Aliados da saúde

**Revenda tem um novo compromisso com seus colaboradores: informá-los sobre campanhas de vacinação e doenças graves**



Magnific

6

**O** mês de abril trouxe uma nova obrigação para a Revenda de combustíveis: informar os colaboradores sobre campanhas de vacinação realizadas e incentivar a adoção de cuidados para prevenir os cânceres de mama, colo do útero e próstata.

O repasse das informações pode se dar por e-mail ou por meio de comunicados internos afixados em locais visíveis a todas as pessoas. Importante é que os postos tenham como comprovar o cumprimento da obrigação mediante fiscalização do Ministério do Trabalho.

### AÇÕES SIMPLES

Em um vídeo veiculado no Instagram, a advogada Luciana Madeira, do departamento jurídico Trabalhista do Minaspetro, frisa que não se trata de uma recomendação, mas de uma ação obrigatória para a Revenda. Por esse motivo, para facilitar a transmissão do conteúdo, o departamento de Comunicação do Minaspetro produziu um material que pode ser baixado gratuitamente por meio do QR Code disponível ao lado.

O conteúdo destaca a importância de os empregados se imunizarem contra doenças como gripe, Covid-19 e HPV e se manterem atentos a outras vacinas indicadas pelas autoridades de saúde. “Lembramos a todos a importância de manter o cartão de vacina atualizado, seguindo as diretrizes do Ministério da Saúde, especialmente quanto à vacinação contra o HPV. A prevenção é o caminho mais eficaz para evitar complicações futuras”, alerta o cartaz.

O material lembra, ainda, que, conforme prevê a legislação trabalhista, a cada 12 meses, o empregado pode se ausentar do trabalho por até três dias para a realização de exames preventivos de câncer, sempre mediante comprovação.

**UTILIZE ESTE QR CODE  
PARA BAIXAR O MATERIAL  
INFORMATIVO**



## COMPROMISSO COM A PREVENÇÃO

“Apoiamos ativamente as campanhas de diagnóstico precoce dos cânceres de mama, colo do útero e próstata, (pois) o diagnóstico rápido aumenta drasticamente as chances de cura”, salienta o cartaz produzido pelo Minaspetro para ser afixado nos postos. “(Por esse motivo), recomendamos que todos busquem orientação médica e utilizem os serviços de diagnóstico disponíveis no SUS ou em nossa rede de saúde suplementar”, acrescenta o material.

Além de destacar que a saúde dos empregados é prioridade para a Revenda, o Minaspetro lembra que a iniciativa atende ao previsto na Lei nº 15.377/2026, que estabelece a obrigação dos empregadores de incentivar a prevenção e a conscientização sobre doenças graves.



## INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

### Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.

**RTI!**  
soluções  
inteligentes

+55 (31) 3037 8592  
contato@rtisolutions.com.br  
[www.rtisolutions.com.br](http://www.rtisolutions.com.br)



**SMART SHOWER  
WIFI**

**SMART SHOWER**  
INOVAÇÃO unindo  
INTERATIVIDADE,  
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



### Serviços Diversos

Inovação, Versatilidade e Rentabilidade.



**MINI SMART**  
A solução compacta  
e versátil para gestão  
otimizada dos serviços.



**MOEDEIRO SMART**  
Revitalize a  
experiência de  
calibração com a  
tecnologia do futuro!



# Frete Mínimo e CIOT: saiba o que mudou

Alterações passaram a valer a partir do dia 28 de maio e preveem sanções consideráveis para quem descumpri-las



AdobeStock

8

**A** partir do dia 28 de maio, entraram em vigor duas importantes mudanças relativas ao transporte de cargas no país. A primeira delas diz respeito ao Frete Mínimo e trata da documentação exigida pela ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres) durante fiscalização. A segunda se refere ao CIOT, código que registra previamente a operação de transporte remunerado de cargas, que, até então, só era emitido para contratado ou subcontratado por Transportador Autônomo de Cargas (TAC) ou TAC Agregado (empresa que possui até três automotores em sua frota), e passou a ser exigido em todas as operações – a exceção só é válida para transporte de carga própria, ou seja, sem contratação de frete.

As mudanças buscam fazer com que o Frete Mínimo seja cumprido e visam contribuir com o aperfeiçoamento da fiscalização da ANTT. Por outro lado, têm imposto uma revisão de todas as operações, sempre considerando se o frete é realizado por ETC (de forma direta ou por subcontratado) ou por TAC; se o frete é de carga fracionada (mais de um contratante); ou se é de carga lotação (apenas um contratante) e, neste caso, se há um ou mais locais de entrega das mercadorias.

## RECOMENDAÇÕES

A Revenda de combustíveis deve manter-se atenta à necessidade de respeitar o Frete Mínimo. Além disso, deve ter máximo cuidado para com a documentação exigida, pois, do contrário, estará sujeita a multas significativas e até mesmo ficar impedida de contratar fretes.

No que diz respeito especificamente à documentação, é necessário lembrar que cabe ao contratante arcar com o Vale Pedágio Obrigatório (a ser antecipado via FVPO na carga lotação ou, no caso de frete subcontratado, assumindo os custos). E mais: deve, ainda, observar se o contratado está de posse do RNTRC vigente e regular, inclusive, quanto aos seguros obrigatórios.

Para auxiliar os postos a cumprir as novas regras, os departamentos jurídicos do Minaspetro e do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas e Logística de Minas Gerais (Setcemg) firmaram um acordo que faculta aos donos de postos recorrerem a uma ou outra entidade se precisarem tirar dúvidas. Além disso, em breve a Escola 360 – iniciativa mantida pelo Minaspetro – oferecerá uma aula exclusiva sobre o assunto, que também será tratado no MinaspetroCast.

## Situações a que o Piso Mínimo não se aplica

- Transporte realizado por TAC Agregado (caminhoneiro) com contrato de exclusividade;
- Transporte internacional de cargas (salvo se realizado como trecho nacional por transportador não habilitado);
- Cargas fracionadas (aquelas com mais de um contratante/embarcador, devendo ser realizado rateio entre os vários embarcadores);
- Carga lotação que não se enquadre na Resolução 5.867/20 – a) um único contrato de transporte; b) utiliza veículo em exclusividade; c) um para origem e destino da carga e d) um único CTE ou NF).



## ABC DO FRETE E CIOT



**Frete Mínimo:** é o menor valor pago pelo serviço de transporte rodoviário de cargas no Brasil. Foi criado para cobrir os custos operacionais dos motoristas.



**Regulamentação:** é regulamentado pela Política Nacional de Pisos Mínimos do Transporte Rodoviário de Cargas (Lei nº 13.703/2018), periodicamente atualizada pela ANTT.



**Como é calculado:** o valor varia conforme a distância, a quantidade de eixos, o tipo de carga (geral, granel, perigosa etc.) e se a operação exige viagem de retorno vazia.



**Fiscalização:** o não cumprimento do piso sujeita as empresas a multas administrativas severas (regulamentadas por resoluções como a ANTT nº 6.076 e MP nº 1.343).

**CIOT** (Código Identificador da Operação de Transporte): código numérico obrigatório que substituiu a antiga “carta-frete” e regulamenta o pagamento de fretes rodoviários; deve ser obrigatoriamente vinculado ao MDF-e (Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais), antes da viagem, e é emitido gratuitamente por meio de Instituições de Pagamento Eletrônico de Frete (IPEF) homologadas pela ANTT ou diretamente por sistemas de emissão (TMS) integrados; contém os dados da carga, origem e destino, valor do frete, pedágios e a forma de pagamento eletrônico.



## ARTIGO

### Hora do Empreendedor



por **Thailor Berchmans**  
Diretor do Minaspetro

# A confiança que a Revenda constrói

10

**N**a Revenda de combustíveis, confiança não se constrói em um único atendimento. Ela nasce da repetição diária de boas escolhas: no cuidado com o produto, na atenção ao cliente, na preparação da equipe, na organização da pista, no cumprimento das normas e na seriedade com que cada detalhe da operação é conduzido.

Quem vive o dia a dia de um posto sabe que esse negócio vai muito além de abastecer veículos. Um posto é ponto de encontro, referência de caminho, apoio para quem trabalha, viaja, empreende e movimenta a cidade. É também uma empresa que gera empregos, paga impostos, forma pessoas, acompanha mudanças de mercado e precisa se reinventar constantemente sem perder aquilo que é essencial: a credibilidade.

O consumidor, muitas vezes, enxerga apenas o momento final da operação: a chegada à pista, o atendimento do frentista, o abastecimento, o pagamento e a partida. Mas, por trás desse instante, existe uma engrenagem complexa. Há gestão financeira, controle de estoque, treinamento, responsabilidade ambiental, obrigações fiscais, atendimento a normas regulatórias, relacionamento com fornecedores, manutenção de equipamentos e acompanhamento constante da qualidade.

É nos bastidores que um posto mostra o que realmente é. A excelência aparece para o cliente, mas nasce antes dele chegar. Está na disciplina que ninguém vê. Está na conferência feita corretamente, na equipe bem orientada, na limpeza, na comunicação clara, no respeito ao consumidor e na decisão de fazer o certo mesmo quando isso exige mais trabalho.

Por isso, administrar um posto de combustíveis é administrar confiança. E confiança, no nosso setor, é patrimônio. Ela não pode ser tratada como detalhe, porque é ela que sustenta a relação com o cliente, com a comunidade, com os colaboradores, com os órgãos reguladores e com o mercado.

Nos últimos anos, a Revenda tem enfrentado desafios cada vez maiores. As margens são pressionadas, os custos sobem, a concorrência se intensifica e as exigências legais e operacionais se tornam mais complexas. Ao mesmo tempo, o consumidor está mais atento, mais informado e mais exigente. Ele quer preço, mas também quer segurança. Quer praticidade, mas também quer respeito. Quer conveniência, mas não abre mão da qualidade.

Diante desse cenário, não basta abrir as portas todos os dias. É preciso ter padrão. Padrão de atendimento, padrão de limpeza, padrão de conduta, padrão de gestão e padrão de responsabilidade. Esse é o diferencial que separa uma operação comum de uma empresa que se torna referência.

Ter padrão não significa buscar a perfeição como discurso. Significa criar uma cultura de melhoria contínua. É olhar para a equipe e entender que cada colaborador representa a marca. É olhar para o cliente e reconhecer que cada atendimento pode fortalecer ou enfraquecer uma relação construída ao longo de anos. É olhar para a comunidade e compreender que o posto tem um papel importante na vida local.

Em Minas Gerais, muitos postos carregam histórias familiares, trajetórias de trabalho e vínculos profundos com suas cidades. São negócios que cresceram junto com a comuni-

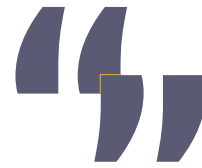
dade, que conhecem seus clientes pelo nome, que acompanham gerações e que ajudam a movimentar a economia regional. Essa proximidade é uma força da Revenda mineira e precisa ser valorizada.

Também é por isso que a representatividade do setor é tão importante. Entidades como o Minaspetro cumprem papel essencial ao orientar, informar e defender o revendedor em um ambiente de tantas mudanças. A união do setor fortalece cada empresário individualmente e contribui para uma Revenda mais preparada, mais respeitada e mais consciente do seu papel.

O futuro da Revenda certamente passará pela tecnologia, pela automação, por novos serviços e por modelos de conveniência cada vez mais completos. Mas nenhuma inovação substitui aquilo que sempre sustentou os bons negócios: confiança, presença e propósito.

A tecnologia pode melhorar processos. A gestão pode ampliar resultados. A estrutura pode impressionar. Mas é a cultura da empresa que permanece. É ela que define como a equipe atende, como os problemas são resolvidos, como as decisões são tomadas e como a marca é percebida pelas pessoas.

No fim das contas, um posto forte não é medido apenas pelo



## Um posto é ponto de encontro, referência de caminho, apoio para quem trabalha, viaja, empreende e movimenta a cidade

volume que vende. Ele é medido pela confiança que entrega, pela equipe que forma, pela seriedade com que opera e pela presença que mantém na vida das pessoas.

Mais do que abastecer veículos, a Revenda abastece caminhos, negócios, famílias e histórias. E quando existe compromisso verdadeiro com qualidade, atendimento e responsabilidade, o posto deixa de ser apenas mais um ponto na estrada. Ele se torna referência.



MINASPETRO CAST

### Sérgio Araújo

## Impactos da guerra na importação de diesel



CAPA

# Fôlego para o que virá

Sucessão, gestão e liderança estão na mira do Minaspetro Jovem





**T**ransição energética, carros elétricos, leis que surgem e se renovam a todo momento, além de um consumidor em constante mutação, são alguns dos elementos que mostram o quão dinâmico e desafiador é o mercado de combustíveis. Lidar com o dia a dia de um posto exige preparo e, por esse motivo, cerca de 100 pessoas de 18 a 35 anos atenderam ao chamado do Minaspetro e se reuniram presencialmente e à distância no dia 13 de maio, para tratar de sucessão, gestão e liderança.

Com o tema central “Assumir não é continuar – é decidir, estruturar e liderar”, o Minaspetro Jovem – Formando a próxima geração da Revenda disparou uma programação composta de quatro encontros, destinados a preparar os postos de combustíveis mineiros para o futuro, por meio da capacitação dos naturais sucessores dos atuais revendedores.

“Sempre flertei com as entidades jovens, inicialmente, a CDL Jovem, que cheguei a frequentar por um breve período. E, desde que transitei para a Revenda, sentia falta da presença dos mais jovens no Minaspetro. Daí surgiu a ideia de trazê-los para dentro da entidade”, diz Fábio Moreira, presidente do Minaspetro, de quem partiu a ideia de criar o Minaspetro Jovem.

O objetivo, segundo ele, é oferecer uma espécie de pós-graduação em administração à geração futura da Revenda, que terá contato com conteúdos ligados à sucessão e à direção dos postos. “É instrumentalizá-la para assumir uma responsabilidade futura e oxigenar o próprio Minaspetro”, acrescenta. Para isso, ao fim dos quatro encontros previstos, será eleita a primeira diretoria do Minaspetro Jovem, à qual serão dadas as rédeas da entidade parceira.

**INSTAGRAM**

Use o QRCode para acessar



## Convidados entusiasmaram o público

Os olhos e ouvidos dos participantes do Minaspetro Jovem Start se mantiveram o tempo todo atentos aos convidados do primeiro encontro, realizado no auditório do Minaspetro, que tratou de sucessão, gestão empresarial e liderança, entre outros assuntos. A programação incluiu, ainda, interações e dinâmicas e terminou com uma confraternização.

Ao final do encontro, o Minaspetro fez uma pesquisa de satisfação que resultou em 90% de avaliação positiva dos conteúdos abordados.

Confira o que está previsto para os próximos encontros:

### 2º Encontro (presencial e online)



10/06 - 14h às 19h



**Tema:** Encontro de Movimentos Jovens – Construção de Legado

Presidente e membros da CDL Jovem, Fiemg Jovem e ComJovem (Setcemg)

### 3º Encontro (presencial e online)



24/06 - 14h às 19h



**Tema:** Apresentação de Projetos

**Mediação:** Paola Salgado

### 4º Encontro (presencial e online)



24/06 - 14h às 19h



Juntos! – diretores do Minaspetro e candidatos à diretoria do Minaspetro Jovem

**Tema:** Apresentação de Projetos

**Obs.:** A participação nos encontros é gratuita.



Lançado em maio, Minaspetro Jovem fará outros três encontros, ao fim dos quais será eleita sua primeira diretoria



O evento contou com apresentação de cases de sucesso de sucessão, como a da Rede Mendonça

Membro do Grupo ParqueBrasil, o administrador de empresas André Jeha compartilhou conhecimentos sobre gestão empresarial, crescimento sustentável e formação de lideranças



Sócia da Kienbaum e da Escola da Família Empresária, Juliana Costa Gonçalves, que atua há mais de duas décadas em projetos de governança familiar, profissionalização da gestão e desenvolvimento de herdeiros e sucessores, mostrou o que acontece quando a sucessão realmente começa

Idealizador do Minaspetro Jovem, Fábio Moreira apresentou o projeto e destacou a importância da sucessão empresarial para o futuro da Revenda e o papel dos jovens no avanço do segmento e da entidade



Palestrantes abordaram temas essenciais à sucessão empresarial, gestão e formação de novas lideranças

# OBJETIVOS DO MINASPETRO JOVEM



## Desenvolvimento de Lideranças:

Formar e capacitar jovens empresários e futuros líderes do setor comercial, desenvolvendo habilidades de gestão, empreendedorismo e liderança.



## Integração e Networking:

Criar um espaço de conexão entre jovens empreendedores, promovendo troca de experiências, parcerias e relacionamento entre empresários da mesma geração.



## Representatividade:

Representar os interesses dos jovens empresários dentro do Minaspetro e junto a entidades do comércio de combustíveis e sociedade.



## Capacitação e Educação Empresarial

Oferecer cursos, palestras, eventos e programas de treinamento voltados para o desenvolvimento profissional e empresarial dos jovens.



## Inovação e Modernização:

Trazer uma visão mais inovadora e contemporânea para o comércio local, incentivando o uso de novas tecnologias e práticas modernas de gestão.



## Responsabilidade Social:

Engajar os jovens empresários em ações sociais e projetos que contribuam para o desenvolvimento da comunidade local.

# Uberlândia em agosto

Duas novas atrações já estão confirmadas para o evento

**A**pós uma passagem muito proveitosa por Pouso Alegre, o 15º Ciclo de Congressos Regionais do Minaspetro 2026 desembarcará em agosto em Uberlândia, com duas novas atrações: o chefe de fiscalização do Núcleo Regional da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), Eder Oliveira, e Marcelo Borja, referência nacional em capacitação de gerentes, frentistas e gestores de lojas de conveniência.

Ao lado da advogada Simone Marçoni, do departamento jurídico Metrológico do Minaspetro, Eder Oliveira vai atualizar a Revenda sobre a fiscalização. Marcelo Borja, por sua vez, fará uma apresentação voltada para a prática cotidiana dos postos de combustíveis, com vistas à conquista de resultados.

Além destas presenças, também estão confirmados o jornalista Boris Feldman, que indicará o futuro da mobilidade, com ênfase em veículos eletrificados; a economista Rita Mundim, que abordará as perspectivas econômicas para 2026 e os impactos do ano eleitoral sobre as finanças e os negócios; o administrador de empresas Jonathan Rocha, consultor de treinamentos da BR Distribuidora e da ALE Combustíveis e criador da plataforma de cursos Postoflix, que tratará de técnicas de vendas, liderança e gestão de postos de combustíveis, conveniência e lubrificação; o especialista em transformação comportamental, atendimento personalizado e gestão de equipes no setor de combustíveis Diogo Locatelli, criador do Programa Frentista 4.0, que tem auxiliado postos de combustíveis a melhorar seus resultados por meio de comunicação eficiente, vendas estratégicas e excelência em atendimento; e a psicóloga Carolina Silva, especialista em neurociência aplicada à liderança, que, na palestra “O cérebro do líder: como a neuroliderança pode melhorar a tomada de decisões e a gestão de equipes”, auxilia gestores a utilizarem estratégias eficazes para engajar equipes, ampliar a produtividade e reter talentos.

*Marcelo Borja participará do Congresso Regional em Uberlândia*



17



**CONFIRA**  
Acesse o QR Code e saiba mais

## DLI chega aos 20

Em sua 20ª edição, Dia Livre de Impostos comercializou gasolina a R\$ 3,64 e diesel a R\$ 5,62

**N**ada menos do que 38% do preço do litro da gasolina consumida no Brasil corresponde a tributos. Tal realidade levou a Revenda mineira a aderir, há duas décadas, ao Dia Livre de Impostos (DLI), data em que o combustível é comercializado sem a carga tributária que tanto onera o consumidor e faz com que, em muitos casos, ele acredite que a responsabilidade pelo preço exibido na bomba seja do posto – e não do imposto.

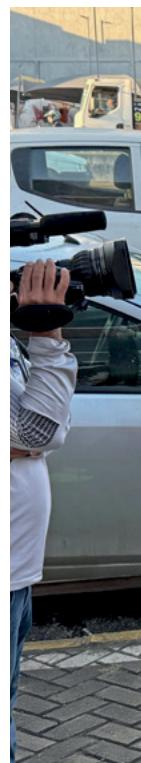
Para manter viva a denúncia, em 2026, a gasolina foi vendida a R\$ 3,64 o litro. O preço cheio (R\$ 5,89) levou em conta o valor médio em Belo Horizonte da semana de 3 a 9 de maio, de acordo com levantamento realizado pela ANP. E, pela primeira vez na história, dado o impacto do conflito no Oriente Médio, o

diesel foi comercializado com desconto de R\$ 1,44 por litro, a R\$ 5,62. Neste caso, foi considerado o preço médio na mesma semana, que, segundo a ANP, era de R\$ 7,06 o litro.

Em Belo Horizonte, foram vendidos cinco mil litros de gasolina, com limite de 32,9 litros por motorista, no valor de R\$ 120 por veículo. Ao todo, foram distribuídas 140 senhas por ordem de chegada. Já para as motocicletas, foram distribuídas 35 senhas e o limite de abastecimento foi de 11 litros (R\$ 40 por motociclista).

No caso do diesel, foram comercializados dez mil litros na capital, limitados a 97,8 litros por caminhão (R\$ 550). Foram distribuídas 102 senhas somente para caminhões de pequeno porte, para que fossem evitadas longas filas e fosse respeitada a limitação para circulação na área central.

18

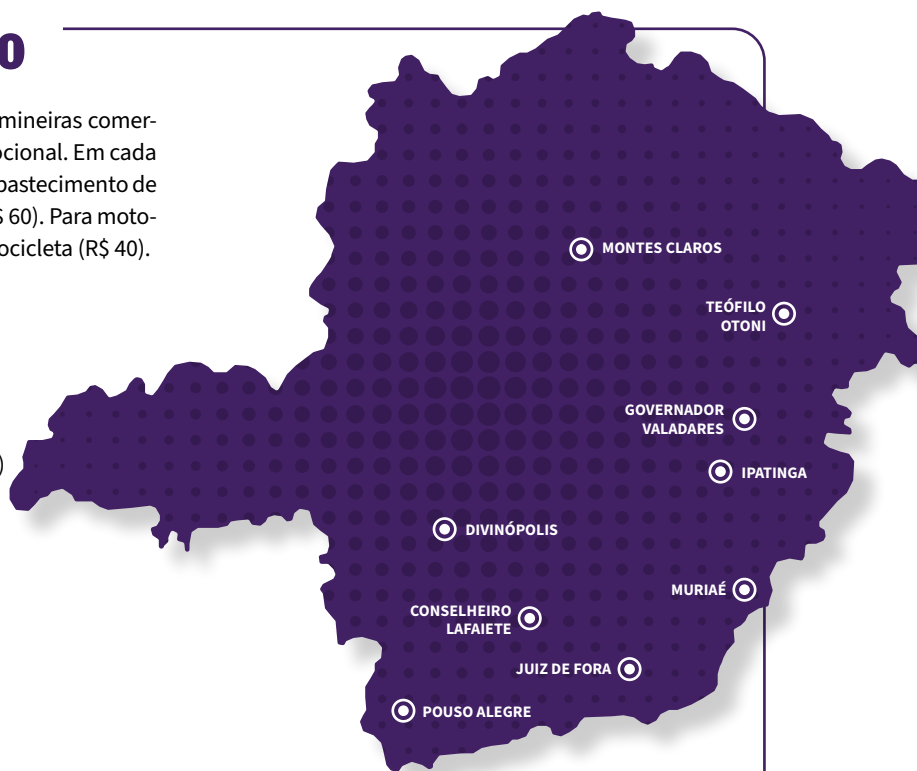


## Cidades do interior aderiram a protesto

Além de Belo Horizonte, outras nove cidades mineiras comercializaram mil litros de gasolina a preço promocional. Em cada uma delas foram distribuídas 55 senhas para abastecimento de gasolina, com limite de 16,4 litros por carro (R\$ 60). Para motociclistas, foram dez senhas, 10,9 litros por motocicleta (R\$ 40).

### CIDADES PARTICIPANTES

- **Conselheiro Lafaiete** (Posto NR)
- **Divinópolis** (Auto Posto Prime)
- **Governador Valadares** (Posto Kamaleão 1)
- **Ipatinga** (Posto Central 2)
- **Montes Claros** (Posto Varanda II)
- **Juiz de Fora** (Posto Ipê)
- **Muriaé** (Posto Minutus)
- **Pouso Alegre** (Posto Comendador)
- **Teófilo Otoni** (Posto Atalaia 2)



19



# Importação que importa

Com a presença do presidente da Abicom, Sérgio Moreira, Minaspetro Cast se debruça sobre os rumos do diesel



Adobestock

20

O efeito imediato da guerra no Oriente Médio se deu nos preços do petróleo e de seus derivados consumidos no Brasil. Atualmente, além de importar gasolina, o país depende da compra externa de diesel, nafta petroquímica, gás de cozinha e óleo básico lubrificante. Resultado: para que a inflação não disparasse, a Petrobras foi impedida de acompanhar os preços internacionais, o que levou a uma confusão no mercado interno de combustíveis. No caso do diesel, a diferença entre o preço cobrado pela Petrobras e o das refinarias (que, naturalmente, acompanham a cotação externa), além do produto importado, chegou a dois reais.

Para tratar do assunto e indicar tendências capazes de guiar a Revenda nas próximas semanas, o Minaspetro Cast recebeu, em maio, o presidente da Associação Brasileira de Importadores de Combustíveis (Abicom), Sérgio Araújo, os revendedores Daniel Kilson e Anselmo Rigotti, além do presidente do Minaspetro, Fábio Moreira. Em pouco mais de uma hora de conversa, o grupo abordou todas as angulações possíveis relativas ao mercado de diesel.

Intitulado “Diesel em Alerta”, o episódio buscou posicionar a Revenda diante do novo cenário trazido pelo conflito, dada a diversidade de narrativas que têm cercado o tema. “É muito importante trazer informações reais, para que a sociedade saiba de fato o que está acontecendo”, observou o presidente da Abicom. E informação, diga-se de passagem, não faltou ao podcast.

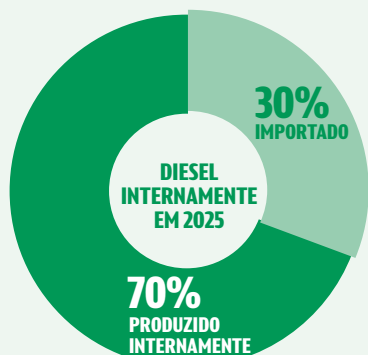
### ACOMODAÇÃO

Sérgio Araújo disse que, em março, a despeito de problemas pontuais, causados pela demora do produto importado e por dificuldades para fechar negócios, uma vez que a diferença de preços afeta distribuidoras, TRRs e revendedores, não faltou diesel. Já no mês seguinte, o mercado apresentou relativa acomodação e a própria Petrobras, nos leilões que realizou, alinhou seu preço ao importado. Com isso, sobraram 500 mil m<sup>3</sup> de diesel, que foram carregados para o mês de maio, quando se esperava uma produção de 2,5 milhões de m<sup>3</sup> e importação de 900 mil m<sup>3</sup>, no limite para atender à procura do mercado brasileiro.



## Conheça os números do diesel

Em 2025, 30% do diesel consumido internamente foi importado; a Petrobras importou entre 40% e 50% – o restante foi trazido por importadores



### DO VOLUME IMPORTADO

40-50%  
Petrobras



60-50%  
Outros Importadores



Dos 70% produzidos internamente, a Petrobras respondeu por 55% – os outros 15% foram produzidos por refinarias privadas



### COMPOSIÇÃO DOS 70% PRODUZIDOS INTERNAMENTE

70%

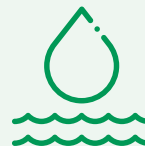
**55%**  
Petrobras



**15%**  
Refinarias Privadas

Do volume importado, 100% corresponde a S10 – não há registro de importação de S500 nos últimos anos

### COMPOSIÇÃO DO DIESEL IMPORTADO



**0% S500**

Sem registro de importação nos últimos anos

“O mercado está muito volátil, o que tem atrapalhado a realização de operações, dada a incerteza para quem importa”, acrescentou o presidente da Abicom. Soma-se a isso a infraestrutura desigual dos portos brasileiros, que provoca distorções internas.

Para Daniel Kilson, revendedor em João Pinheiro (MG), conhecido por vender grandes quantidades de diesel, “imprevisibilidade é a regra”. Segundo ele, os desequilíbrios regionais também se devem às diferentes distâncias entre os postos e as refinarias e ao fato de cada uma delas estar adaptada a um determinado tipo de refino.

“É praticamente impossível que alguém bem informado não esteja confuso”, comentou Anselmo Rigotti, revendedor em Pouso Alegre, para quem ainda faltam informações claras por parte da Petrobras. “Estamos há mais de 60 dias navegando com o GPS desligado”, critica. O presidente do Minaspetro, por sua vez, lembrou que a Revenda precisa estar capitalizada para lidar com aumentos repentinos de preço, o que nem sempre ocorre. Em um cenário de juros altos como o brasileiro, pior ainda.

### ESFORÇO

Ainda de acordo com o presidente da Abicom, até fevereiro deste ano, a Petrobras era responsável por metade do volume de diesel importado pelo Brasil. Como o governo passou a pressioná-la a baixar o preço, ela passou a importar menos e a diferença passou a ser suprida pelos importadores, que acabaram por ser acusados de desviar navios pela presidente da petroleira, Magda Chambriard. Nada mais injusto.

Fato é que as nuances do mercado fizeram com que as três maiores importadoras, que, até fevereiro, compravam 35% do diesel importado, passaram a responder por 50%.

Para Sérgio Araújo, não é errado que o governo adote políticas para aliviar o orçamento da sociedade, desde, contudo, que a subvenção não recaia sobre agentes privados. “Foi criado um imposto de exportação, que penaliza empresas que investiram para produzir petróleo. E isso não é necessário, pois, quando o barril sobe, aumentam as receitas da União. Ou seja, precisamos de mais clareza e menos politização”, defendeu o dirigente.

## Agora é para valer

Fiscalização já começou a verificar se postos estão avaliando riscos psicossociais

Rovena Rosa/Agência Brasil



22

O prazo dado para que as empresas incluam riscos psicossociais no PGR (Programa de Gerenciamento de Riscos) e atuem para preveni-los chegou ao fim em 26 de maio. A partir de agora, portanto, elas estarão sujeitas à fiscalização e, se for plausível, autuação pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

Todas as empresas devem realizar a Avaliação Ergonômica Preliminar (AEP) prevista na NR-17, a fim de proceder ao Gerenciamento de Riscos Ocupacionais (GRO) determinado pela NR-1, que inclui riscos psicossociais. “Em linhas gerais, isso

significa identificar perigos, avaliar riscos, adotar medidas de prevenção e realizar o acompanhamento de todo esse processo”, destaca o guia de perguntas e respostas produzido pelo Departamento de Segurança e Saúde do Trabalhador (DSST), vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

Ainda conforme o guia, cabe às próprias empresas, enquanto responsáveis legais pelo PGR e pela AEP, definir como irão proceder. Para isso, precisam dispor de conhecimento técnico para conduzir o trabalho. Não há na NR-1, no entanto, a exigência de contratação de profissional específico para cuidar do assunto.

## Revenda tem com quem contar

Para auxiliar a Revenda de combustíveis a cumprir a regra, o advogado e engenheiro Bernardo Souto, do departamento jurídico Ambiental do Minaspetro, criou um novo produto que permite avaliar o ambiente de trabalho e ter acesso a medidas eventualmente necessárias. A novidade ganhou forma por meio de uma avaliação quantitativa a ser preenchida pelos colaboradores dos postos, que indicará ou não a existência de riscos psicossociais no trabalho – por esse motivo, o anonimato deve ser assegurado. Para

tanto, está sendo utilizada a ferramenta COPSQ, a mais comum nesse tipo de avaliação de riscos.

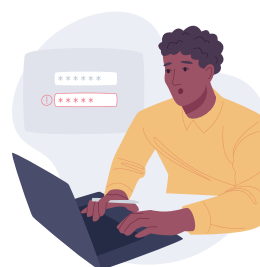
A varredura produzirá dados estatísticos que indicarão se o quadro encontrado é aceitável (verde), desperta atenção (amarelo) ou envolve risco (vermelho). A depender do que for apontado, um plano de ação, que conterà providências a serem tomadas com urgência ou em curto/médio prazo, será sugerido à Revenda.



23

## PROVIDÊNCIAS CABERÃO AOS POSTOS

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), nos primeiros 90 dias a fiscalização será preferencialmente educativa, mas Bernardo Souto orienta os postos a cumprirem o quanto antes a obrigação. Também é importante frisar: se forem identificados riscos, o Minaspetro apenas recomendará as medidas necessárias para eliminá-los. Ou seja, as providências práticas caberão aos postos.



**ACESSE O GUIA DE PERGUNTAS E RESPOSTAS**

Use o QRCode para acessar





GOTAS

## Minaspetro auxilia empresários a recuperar honorários de escritórios que agiram de má-fé

Em 2022, muitos donos de postos foram enganados por escritórios de advocacia que apresentaram uma tese ilegal de recuperação tributária sobre o Pis Cofins monofásico para combustíveis. Com a promessa de ganho de uma quantia vultosa e de fácil operacionalização, os empresários assinaram contratos com as empresas assumindo o risco — a despeito dos alertas do Minaspetro à época — e tiveram que devolver os valores à Receita Federal.

Para minimizar os prejuízos dos associados, o Minaspetro traz uma boa notícia: é possível reaver os honorários pagos aos escritórios que agiram de má-fé com os clientes. Desde o ano passado, o Sindicato tem estudado o caso e pode apresentar uma solução aos associados.



Se você é dono de posto e foi prejudicado por uma dessas empresas que prometeram restituição de Pis Cofins monofásico, entre em contato com o setor Jurídico Tributário que nós podemos ajudá-lo. O telefone de contato é o (31) 2108-6515 (falar com o time Cível/Comercial ou Mariana Lamounier).

24

# DO BICO AO TANQUE

Tudo o que seu posto precisa em um só lugar.



**NÃO DEIXE A PISTA PARAR!**

Peças de reposição com agilidade e condições exclusivas para associados Minaspetro.

LINHA COMPLETA DE PRODUTOS PARA SEU POSTO



ABASTECIMENTO E PISTA



ANÁLISE E MEDIÇÃO



CAMINHÃO TANQUE



CONEXÕES GALVANIZADAS



MATERIAL ELÉTRICO



MATERIAL ECOLÓGICO



**Lothar**  
EQUIPAMENTOS PARA  
POSTOS DE COMBUSTÍVEIS



FALE COM NOSSO COMERCIAL  
**31 99211-6963**



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

# ANP autoriza o uso do “zero” no display da bomba



Fernando Frazão/Agência Brasil

25

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) voltou a permitir que os postos de combustíveis utilizem o número “zero” na terceira casa decimal das bombas abastecedoras. A medida resolve um impasse enfrentado pelo setor desde a publicação da Resolução ANP nº 990/2025.

Com a nova regulamentação, que trata dos casos passíveis de Medida Reparadora de Conduta (MRC), havia sido retirada a possibilidade de manter o terceiro dígito zerado nas bombas, gerando preocupação entre revendedores em todo o país.

Após análises técnicas e consultas internas, incluindo avaliação da Procuradoria-Geral Federal junto à Agência, a ANP concluiu que não há prejuízo ao consumidor nem descumprimento da legislação permitir que o preço seja exibido com o terceiro dígito zerado e travado durante o abastecimento.

O entendimento beneficia especialmente postos que operam com bombas mais antigas, em perfeito estado de funcionamento, mas tecnicamente inviáveis para adaptação ao modelo com apenas duas casas decimais.

A Agência reforçou, no entanto, que a flexibilização vale exclusivamente para as bombas abastecedoras. Nos painéis de preços instalados na entrada dos postos, permanece obrigatória a exibição dos valores com apenas duas casas decimais após a vírgula.

Situação semelhante já havia ocorrido em 2021, durante a implementação da Resolução ANP nº 858, que alterou a forma de exibição dos preços dos combustíveis de três para duas casas decimais. Na época, a ANP também autorizou a manutenção do zero na terceira casa decimal em casos de impossibilidade técnica de adaptação dos equipamentos.

# MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

## MODELO MTV1-T

Acesso remoto mobile



produzidos no



## MODELO MTV1



CONSULTE REPRESENTANTE  
comercial@telemmed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

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



# GOTAS

## E32 e B16: carro padece, agro agradece



Fernando Frazão/Agência Brasil

Em maio, o governo federal anunciou a pretensão de ampliar as misturas de bio-combustíveis à gasolina e ao diesel. A ideia é elevar o etanol na gasolina de 30% para 32% (E32) e do biodiesel no diesel de 15% para 16% (B16). Segundo o presidente Luís Inácio Lula da Silva, o governo quer avançar gradualmente na troca de combustíveis fósseis por renováveis produzidos no país.

“De um por cento em um por cento, a gente vai convencer o mundo de que, se alguém quiser inventar combustível renovável, não precisa gastar em pesquisa. Venha ao Brasil, que nós faremos transferência de tecnologia”, disse. O setor de biodiesel agradeceu.

Falta apenas o presidente combinar com os veículos, dadas as já conhecidas consequências para os motores, que levam muitos consumidores a, desavisadamente, culparem os postos por problemas mecânicos e pela queda no desempenho dos carros, ambos causados pelo aumento da mistura.

# 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:

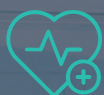


## Seguros Operacionais

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!

# Processo automatizado do começo ao fim da distribuição.

Entrega flexível, agilizada e segura em todas as nossas bases.



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

 royalfic

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