

nº **195**
JUL | 2026

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

Revista



minaspetro

ELES ESTÃO COM TUDO



Efeitos da guerra, nacionalização
crescente e incentivo à compra do carro
zero tornam elétricos a bola da vez

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



@LBCsistemas



A mudança chegou

No dia 25 de junho, a imprensa noticiou amplamente a chegada de um gigantesco navio da BYD ao porto de Itajaí, em Santa Catarina. Além do tamanho da embarcação, a carga também impressionou: 7,2 mil carros elétricos. Não é de hoje que os chineses vêm mostrando apetite para entrar no mercado automotivo brasileiro. A agressividade comercial pode ser ilustrada por números: se comparadas a 2025, as vendas de eletrificados em abril deste ano aumentaram 109%.

Além dos veículos terem caído no gosto do consumidor brasileiro (pelo menos por enquanto), as condições comerciais se tornaram mais atrativas, com o governo federal renovando privilégios

tributários para importação de carros elétricos por mais seis meses, a despeito da ameaça da Associação Nacional das Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) de judicializar a questão.

O terreno parece cada vez mais fértil para a consolidação do carro elétrico/híbrido no mercado nacional. Esse é um fato irrefutável. Como comerciantes que somos, cabe a nós traçarmos estratégias para que a transição energética seja encarada como uma oportunidade – e não vejamos esta afirmação como um mero clichê.

Sobretudo os revendedores mais experientes sabem o quanto o mercado de combustíveis é dinâmico, marcado por mudanças regulatórias bruscas, modernização de legislações, novos ru-

mos econômicos etc. Acreditamos estar diante de mais um movimento disruptivo do nosso negócio – talvez o mais relevante da história. Movimento este que requer criatividade e monitoramento técnico do cenário, para que o empresário tome decisões certas.

Podem ter certeza de que o Minaspetro está se especializando cada vez mais em transição energética para municiar o revendedor de informações isentas e qualificadas. Continuem a contar conosco.

Boa leitura!

“

Como comerciantes que somos,
cabe a nós traçarmos estratégias para que a
transição energética seja encarada como
uma oportunidade



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



EXPEDIENTE

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

PRODUÇÃO: Prefácio Comunicação
Rua Dr. Sette Câmara, 75 • CEP: 30380-360 • Tel.: (31) 3292-8660 • www.prefacio.com.br
Jornalista responsável: Ana Luiza Purri (MG 05523 JP) • **Edição:** 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

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



12 |

Elétricos
disparam



6 |

STF vai
decidir



8 |

Linha com a
Justiça



10 |

Portas
abertas ao
diálogo

16 |

Mão na
massa

18 |

De olho no
Zap

20 |

Socorro na
hora certa

STF vai decidir

Derrotada no STJ, tese que defende direito da Revenda a créditos tributários segue para a Corte Suprema



Fernando Frazão/Agência Brasil

6

Em junho, a 1ª seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ) decidiu por unanimidade que revendedores de combustíveis sujeitos ao regime monofásico do PIS/Pasep e da Cofins não têm direito à obtenção nem à manutenção de créditos vinculados à aquisição de óleo diesel, mesmo após a edição das leis complementares 192/22 e 194/22 e da Medida Provisória (MP) 1.118/22.

“Tínhamos a expectativa de que o STJ decidisse favoravelmente à Revenda, como ocorreu na jurisdição da Delegacia Fiscal de Belo Horizonte, mas o viés político-econômico prevaleceu e a tentativa de estender o benefício a toda Minas Gerais foi derrotada, apesar do empenho com que, do ponto de vista jurídico, buscamos apresentar a viabilidade da tese”, diz o advogado Bruno Tourino, do departamento jurídico Tributário do Minaspetro.

Segundo ele, o próximo passo será levar a discussão ao Supremo Tribunal Federal (STF) e esperar que nela seja identificada matéria constitucional a ser revista. “Se isso ocorrer, estará aberta uma oportunidade de se validar ou não a decisão do STJ.

Por outro lado, se o STF optar por não analisar o que foi decidido pelo STJ, o assunto estará encerrado”, explica o advogado.

DECISÃO NÃO AFETA POSTOS NA JURISDIÇÃO DA DF-BH

Ainda de acordo com Bruno Tourino, os postos de combustíveis localizados nos 180 municípios abrangidos pela DF-BH, que foram beneficiados pela Justiça, não precisam se preocupar daqui para frente. “Para esses revendedores o direito ficará mantido, pois a ação transitou em julgado em 2023. A partir daí, a União passou a dispor de um prazo de dois anos para ajuizar uma nova ação rescisória destinada a questionar a decisão, o que não foi feito”, detalha.

No caso destes postos, a cada 100 mil litros de óleo diesel adquirido, o revendedor passou a ter um crédito aproximado de R\$ 54 mil. O valor não foi restituído em espécie, mas convertido em créditos a ser utilizados como compensação no pagamento de qualquer tributo federal (IRPJ, CSLL, PIS, Cofins ou contribuição ao INSS).

RELEMBRE O CASO

Em 2023, após ter sido provocada pelo Minaspetro, a Justiça reconheceu o direito ao creditamento do que havia sido recolhido a título de PIS/Pasep e Cofins na compra de diesel entre os dias 11 de março e 14 de agosto de 2022, conforme facultado pela edição da Medida Provisória (MP) 1.118/22, uma vez que esta teria eliminado um benefício fiscal assegurado anteriormente pela Lei Complementar (LC) 192/2022 – o que, na prática, configuraria aumento indireto da carga tributária.

Ou seja, ficou entendido que todos os revendedores optantes do regime de Lucro Real que adquiriram diesel nesse intervalo tinham direito ao crédito.

Dos seis mandados de segurança coletivos ajuizados na época pelo Minaspetro, um foi acatado e beneficiou os



postos situados na jurisdição da Delegacia Fiscal (DF) de Belo Horizonte.

Na decisão tomada em junho, o STJ concluiu, entretanto, que os varejistas de combustíveis permaneceram submetidos ao regime monofásico durante todo o período discutido e, por isso, não adquiriram direito ao creditamento pretendido. Segundo o entendimento firmado, a MP 1.118/22 não suprimiu um direito já incorporado ao patrimônio dos contribuintes nem provocou aumento indireto de tributos.



MINASPETRO CAST

Sérgio Araújo

Impactos da guerra na importação de diesel



Linha com a Justiça

Alterações passaram a valer a partir do dia 28 de maio e preveem sanções com Você já ouviu falar do Domicílio Judicial eletrônico? sideráveis para quem descumpri-las



Adobe Stock

8

Tem se tornado cada vez mais comum empresas só tomarem conhecimento de uma ação trabalhista contra si quando o prazo para a apresentação de defesa terminou. Isso porque a Justiça não recorre mais a cartas ou outros tipos de notificação física para informar o empresário de que ele está sendo chamado a se manifestar. Tudo agora é feito por meio do Domicílio Judicial eletrônico (DJe).

O DJe nada mais é do que uma caixa postal digital de caráter oficial, que os tribunais utilizam para encaminhar citações, intimações e outras comunicações processuais. Ou seja, trata-se de um sistema criado para centralizar a troca de informações entre a Justiça e as empresas. Por esse motivo, entender como ele funciona se tornou essencial à proteção do negócio.

E como o setor de combustíveis está frequentemente exposto a ações trabalhistas, previdenciárias, tributárias e a outros tipos de demanda judicial, deixar de acompanhar o DJe pode levar o dono de posto a perder prazos processuais, deixar de

apresentar defesa, estar sujeito a algum tipo de condenação à revelia e amargar prejuízos financeiros evitáveis. “A falta de monitoramento pode gerar consequências graves para os postos”, alerta a advogada trabalhista Natécia Barroso.

ERRO GRAVE

Um dos principais equívocos que o empresário desavisado pode cometer é acreditar que basta não acessar o DJe para que os prazos deixem de ser contados. A depender do tipo de comunicação enviada pelo sistema, após determinado período, a ciência pode ser automaticamente considerada, assim como os efeitos jurídicos dela decorrentes.

Ainda conforme a advogada, o DJe veio para modernizar a comunicação entre a Justiça e as empresas e, assim como tem sido com outras obrigações digitais, exige adaptação e rotina de acompanhamento. “O maior risco não é o processo em si – é não saber dele”, frisa.

Como saber se sua empresa está cadastrada no DJe

Uma das dúvidas mais comuns dentre as mencionadas pelos empresários é se a empresa está ou não cadastrada no DJe. O motivo é que muitos negócios foram cadastrados a partir das informações existentes nos bancos de dados dos governos, embora eles sequer saibam disso. Por isso, não é recomendável presumir que alguém na empresa esteja acompanhando as notificações.

O ideal é que o responsável legal o faça pessoalmente, utilizando sua conta Gov.br ou o certificado digital (e-CNPJ) da empresa. Após o acesso, é possível verificar a existência de cadastro, consultar comunicações recebidas e atualizar informações. E, se precisar de ajuda, a dica é recorrer à contabilidade. **“Os escritórios costumam estar familiarizados com os sistemas governamentais utilizados pelas empresas”**, lembra a advogada.



Arquivo pessoal



Natécia Barroso,
advogada trabalhista

5 providências que o dono de posto deve tomar



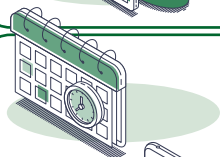
1 Verifique se sua empresa está cadastrada no Domicílio Judicial eletrônico (DJe)



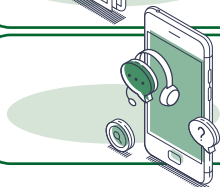
2 Confira se os dados cadastrais estão atualizados



3 Defina um responsável interno pelo acompanhamento



4 Estabeleça uma rotina para conferência (uma vez por semana, pelo menos)



5 Entre imediatamente em contato com a contabilidade se houver dúvidas sobre acesso ou cadastro

Portas abertas ao diálogo

Edição Sul de Minas do projeto Presidente na Estrada movimentando região

Arquivo Minaspetro

10



Presidente participou de inauguração de posto na cidade de Paraguaçu



Homenagens a postos associados há muitos anos foram entregues

Os temas que mais despertam a atenção da Revenda na atualidade movimentaram a edição Sul de Minas do projeto Presidente na Estrada. Seis municípios foram visitados (Varginha, Paraguaçu, Fama, Machado, Poços de Caldas e Ipiúna) antes de Pouso Alegre, terceira sede do 15º Ciclo de Congressos Regionais em 2026.

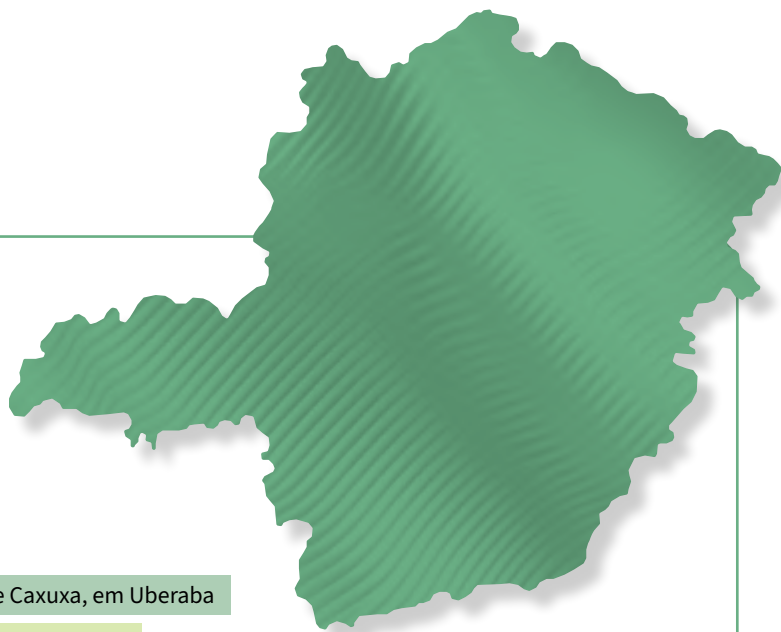
Em Varginha e Poços de Caldas, foram realizadas reuniões com grupos de revendedores. Nas demais cidades, foram visitados postos, fornecedores e associados. “Foi uma viagem muito proveitosa, especialmente em razão da receptividade e do interesse demonstrado pelos assuntos dos quais tratamos no Sul de Minas”, diz o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, que calcula ter encontrado cerca de 100 revendedores.

Ainda de acordo com ele, temas como a possibilidade de extinção da escala 6x1 e a autorização para que os postos adotem o self-service como forma de lidar com a escassez de mão de obra estiveram em evidência, assim como os impactos do conflito no Oriente Médio e do ano eleitoral brasileiro sobre o mercado de combustíveis.

“Encontros como esse são importantes para estreitarmos o contato com o Minaspetro e nos mantermos alinhados às alterações na legislação, que mantém influência direta nos resultados do negócio. Também foi valioso ter conhecido o Fábio, um jovem determinado e dinâmico, interessado em ajudar”, diz Alex César de Assis Mendonça, proprietário do posto Mendonça, em Bom Jesus da Penha.

Próxima parada: Triângulo Mineiro

A próxima edição do projeto Presidente na Estrada vai percorrer o Triângulo Mineiro, entre os dias 4 e 7 de agosto. Confira o roteiro previsto para a região:



04/08
terça-feira

- 10:30 – Visita à Rede Caxuxa, em Uberaba
- 12:00 – Almoço com convidados
- 14:00 – Visita ao Posto BV, em Uberaba
- 15:00 – Visita ao Posto Farol, em Uberaba
- 16:00 – Visita à Central Auto Posto, em Uberaba
- 19:00 – Reunião com revendedores da região de Uberaba (Churrascaria Zebu)



05/08
quarta-feira

- 08:00 – Visita ao Garimpo Auto Posto, em Conceição das Alagoas
- 10:30 – Visita à Bela Vista Petro, em Frutal
- 11:30 – Visita ao Posto JB, em Frutal
- 12:00 – Almoço com revendedores (Restaurante Maria Fumaça, em Frutal)
- 14:00 – Visita ao Posto VIP, em Itapagipe
- 15:00 – Visita ao Auto Posto Mutima, em São Francisco Sales
- 19:00 – Reunião com revendedores de Iturama (Restaurante Avenida Park Hotel)



06/08
quinta-feira

- 08:00 – Visita à Cooperativa Agropecuária Vale do Rio Verde, em Campina Verde
- 10:30 – Visita ao Posto Cooprata, em Prata
- 12:00 – Almoço com revendedores (Restaurante Posto Pratão)
- 14:00 – Visita ao Auto Posto Biguá, em Uberlândia
- 15:00 – Visita ao Posto Espigão, em Uberlândia
- 16:00 – Visita ao Décio Auto Posto, em Uberlândia
- 19:00 – Reunião com revendedores da região de Uberlândia



07/08
sexta-feira

- 08:00 – 15º Ciclo de Congressos Regionais em Uberlândia

Elétricos disparam

Nacionalização crescente, investimentos em infraestrutura de abastecimento e incerteza em torno de combustíveis fósseis alteram perfil do mercado

Em abril, foram emplacados no país 38.516 veículos elétricos, número que estabeleceu um novo recorde na série história da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE). O volume alcançado foi 9% superior ao apurado em março e 161% maior do que o registrado há um ano. Já no primeiro quadrimestre, o crescimento foi de 124% quando comparado a igual período de 2025.

Fato é que o mercado de elétricos tem praticamente dobrado de tamanho a cada dois anos, tendência que, segundo a ABVE, deverá se consolidar em 2026 com um novo recorde de vendas.

A aceleração dos híbridos e elétricos, que, até meados de maio, haviam alcançado 20% do total das vendas de veículos no país, tem sido impulsionado não somente pela incerteza que ainda cerca os combustíveis fósseis, a despeito do recente acordo de paz que deu fim ao conflito armado no Oriente Médio e pode sinalizar a retomada da normalidade do abastecimento mundial e, em consequência, uma queda no preço do barril de petróleo. Diversos fatores, ligados especificamente aos elétricos, ajudam a compreender a disparada.

O primeiro deles é que os elétricos têm um custo por quilômetro rodado menor, o que tem chamado a atenção dos motoristas. O segundo é o desembarque no Brasil de novos modelos, que têm ampliado o leque de op-

ções disponíveis ao consumidor. O terceiro é a expansão crescente da infraestrutura de recarga, especialmente, em shoppings e supermercados – para se ter uma ideia, o número de eletropostos no país saltou de 500 unidades, em 2021, para pouco mais de 20 mil, em fevereiro deste ano. O quarto é a concorrência cada vez maior entre as marcas. E o quinto é o fato de, com base no que o balanço de vendas tem mostrado, diversas fabricantes chinesas estejam cada vez mais motivadas a investir no mercado nacional, o que, na prática, pode fazer com que o Brasil seja afetado cada vez menos por custos logísticos, fretes internacionais e exposição cambial, embora a expectativa para os próximos anos é de que componentes estratégicos como baterias e eletrônicos continuem a vir da China.

DE MUDANÇA PARA O BRASIL

Entre as chinesas, a BYD tende a nacionalizar cada vez mais a produção em Camaçari (BA). Ao mesmo tempo, a Geely já se prepara para fabricar localmente, enquanto grupos como GAC, Leapmotor, Caoa Changan, MG Motor e Omoda-Jacoo anunciam planos de desembarcar em território brasileiro entre este e o próximo ano. E, enquanto apostam na construção de suas marcas e em ganhar a preferência do consumidor, tudo indica que as fabricantes devem segurar os preços no futuro imediato, o que faz crer que os elétricos ganharão cada vez mais competitividade ante os modelos a combustão.



Aceleração também em Minas

Embora ocupe a quinta posição em disponibilidade de eletropostos no país, atrás de São Paulo (5.876), Rio Grande do Sul (1.770), Paraná (1.600) e Santa Catarina (1.587), Minas Gerais, com seus 1.564 pontos de abastecimento e 7,4% do *marketshare* nacional, segue também em ritmo de aceleração no que diz respeito à comercialização de elétricos e híbridos.

As vendas mais que triplicaram nos últimos 12 meses – sa-

íram de 843 emplacamentos em abril de 2025 para 2.836 em abril deste ano (avanço de 236%). Deste total, 1.735 unidades foram emplacadas em Belo Horizonte, que se consolidou como a terceira cidade do país em vendas.

Atualmente, a capital mineira detém 4,5% de participação nacional e responde por cerca de 60% das vendas estaduais, seguida por Uberlândia, no Triângulo Mineiro, e Juiz de Fora, na Zona da Mata.

Incentivo pode dar novo impulso a elétricos

Para Ricardo Pires Lage, 2º vice-presidente do Minaspetro, em maio, o mercado ganhou um novo motivo para crer que as vendas de veículos elétricos seguirão em ritmo acelerado: o anúncio da destinação de até R\$ 30 bilhões para que taxistas e motoristas de aplicativo financiem a compra de carros novos a juros mais baixos. “Com certeza, a venda de elétricos se beneficiará, pois quem roda muito, por óbvio, prefere veículos mais econômicos. Creio que principalmente os motoristas de aplicativo da categoria black aproveitarão a oportunidade para migrar”, avalia.

Parte do programa Move Brasil – Táxi e Aplicativos, que já oferece linhas de crédito especiais para a compra de caminhões, ônibus e implementos rodoviários, a nova facilidade está disponível a taxistas registrados e em atividade e motoristas de aplicativos com cadastro ativo há um ano ou mais, que tenham realizado pelo menos 100 corridas no período, pela mesma plataforma de mobilidade.

O financiamento vale para veículos novos de até R\$ 150 mil, que atendam critérios de sus-

tentabilidade (flex, híbridos flex, elétricos ou movidos exclusivamente a etanol), fabricadas por montadoras habilitadas pelo Programa Mobilidade Verde e Inovação (Mover). Para mulheres, são ainda oferecidos juros menores e prazos maiores, além de ser dada a permissão de financiar equipamentos adicionais de segurança.

Taxistas e motoristas de aplicativo, por sua vez, podem usar o FGI-PEAC (Programa Emergencial de Acesso a Crédito do Fundo Garantidor para Investimentos), modalidade disponibilizada pelo BNDES, que oferece cobertura de até 80% do risco de crédito das operações nesse tipo de transação. Como, para essa faixa de público, carros são instrumento de trabalho, a ideia é levar às ruas veículos mais eficientes, econômicos e seguros para transporte de passageiros.

Ainda de acordo com o dirigente sindical, a tendência é que os elétricos tenham vindo para ficar. “E não apenas em razão da economia, mas da redução do estresse ao dirigir, uma vez que o elétrico é mais suave. Por tudo isso, acredito que o bom momento vivido pelos elétricos tende a se alongar no tempo”, opina.



“

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2024, 1,9 milhão de pessoas trabalhavam como motoristas de automóvel no Brasil, com renda mensal média de R\$ 2,5 mil.

Ranking dos Elétricos no País

ABRIL DE 2026

UNIDADES COMERCIALIZADAS

	São Paulo	11.009
	Distrito Federal	2.957
	Paraná	2.872
	Minas Gerais	2.836

Fonte: ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico)



Mão na massa

Após a realização de três encontros, Minaspetro Jovem começa a ganhar forma



Arquivo Minaspetro

16



Em junho, os jovens empresários que aderiram ao Minaspetro Jovem deram início à sistematização de ideias e à elaboração de propostas que, em breve, darão forma definitiva ao projeto. Para breve, está previsto o processo de escolha da primeira diretoria da instituição, que terá o objetivo de abrir espaço à colaboração daqueles que futuramente estarão responsáveis pelos postos de combustíveis e lojas de conveniência atualmente administradas por seus familiares.

“A ideia, conforme já indicamos, é oferecer aos jovens envolvidos no projeto uma espécie de pós-graduação em administração em liderança e gestão, para que eles se sintam preparados a assumir uma responsabilidade futura que os aguarda”, diz o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, entusiasta do

projeto, que tomou para si a tarefa de liderar a sua criação. Ainda em junho, reunidos sob o tema “Encontro de Movimentos Jovens – Construção de Legado”, membros de direção do CDL Jovem, Fiemg Jovem e ComJovem aceitaram o convite do Minaspetro para mostrar como suas entidades estão estruturadas atualmente e de que forma têm contribuído com a construção do futuro de suas respectivas categorias.

“Foi muito positivo, pois o encontro possibilitou uma troca de experiência muito proveitosa com as lideranças que aqui estiveram. Além de terem apresentado os projetos com os quais estão envolvidas, elas descreveram como lidam com as entidades-mães no dia a dia e como têm recorrido à inovação e à inventividade para levar adiante seus projetos”, acrescenta o gerente institucional do Minaspetro, Guilherme Barbosa.

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.



ACESSO NO INSTAGRAM
[@minaspetrojovem](https://www.instagram.com/minaspetrojovem)
Use o QRCode para acessar



De olho no Zap

Vedação de envio gratuito de grandes volumes de mensagens via WhatsApp leva Minaspetro a recorrer a nova forma de manter Revenda informada



Magnific

18

Em maio, um rumor que circulava já há algum tempo entre os profissionais de marketing digital se concretizou: a Meta, big tech que detém a propriedade do WhatsApp, vedou o disparo gratuito de grandes volumes de mensagens pelo aplicativo. Para o Minaspetro, a má notícia trouxe consequência imediata, uma vez que, até então, o departamento de Comunicação da entidade se valia de nove listas de transmissão, cada uma delas alimentada por 956 contatos, para manter a Revenda informada.

“Com isso, a solução foi criarmos grupos de WhatsApp para não perdermos o contato”, explica o gerente institucional e de Comunicação do Minaspetro, Guilherme Barbosa, que aproveita para endereçar uma orientação ao revendedor associado: “Ao receber um convite para entrar em um grupo, aceite de imediato, pois, por meio dos grupos, passaremos a veicular comunicados aos quais a Revenda deve se manter atenta, como mudanças regulatórias, lançamentos de produtos, problemas ocorridos na base de distribuição da Regap, entre outros. Por isso, é fundamental a adesão do revendedor”, recomenda. Vale ainda lembrar: é também por meio dos grupos de WhatsApp que a Revenda continuará a ter acesso à arbitragem, instrumento essencial ao bom andamento do negócio.

OUTRA POSSIBILIDADE

Uma segunda possibilidade de continuar a receber os comunicados e manter-se informado é entrar diariamente no Canal de Notícias do Minaspetro, localizado em uma das abas do WhatsApp – neste caso, o interessado não é notificado quando um novo conteúdo é disponibilizado.

“Importante é que o revendedor saiba que o Minaspetro continuará a municiá-lo de informações para facilitar o gerenciamento do posto e contribuir com a manutenção da lucratividade do negócio. Se a tecnologia muda, nos adaptamos para continuar a oferecer aos nossos associados o melhor serviço”, conclui Guilherme.

ACESSE

Use o QRCode para acessar



CONTEÚDO ESPECIALIZADO DE QUALIDADE

Inscreva-se no YouTube do Minaspetro e
recebe alertas quando há um novo
conteúdo disponível



clippingminaspetro



Entre em nosso grupo de
WhatsApp e fique por dentro



- Notícias geopolíticas
- Cotações
- Arbitragem
- Comunicados emergenciais
- Novas regras regulatórias



Socorro na hora certa

Alvo de um incêndio, Posto Podium encontrou na ALE a parceria de que precisava



Arquivo pessoal

20

“A impressão era de que o posto havia sido bombardeado”. Assim, Sebastião Victor de Sá Neto, proprietário do Posto Podium, em Justinópolis, distrito de Ribeirão das Neves, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, descreve a situação em que o estabelecimento se encontrava nas primeiras horas do dia 2 de maio, após um veículo ter se chocado contra uma bomba de abastecimento ao tentar escapar de uma abordagem da Polícia Militar, atingido uma motocicleta e provocado uma explosão que alcançou outra bomba e parte do teto. “Parecia uma cena de guerra”, ilustra.

Acionado, o Corpo de Bombeiros precisou usar 600 litros de água para controlar as chamas. Felizmente, ninguém ficou ferido e, após vistoria da Defesa Civil, não foi constatado risco estrutural no imóvel.

Segundo o revendedor, sua sorte foi ter contado com a assessoria da ALE, que, além de ter disponibilizado uma equipe de engenharia para oferecer todo o suporte ao posto, emprestou duas bombas para que o atendimento fosse retomado e indicou uma empresa de engenharia responsável por calcular os prejuízos, elaborar os laudos encaminhados à seguradora e orçar a reconstrução do estabelecimento. “Foi importantíssimo ter contado com o apoio da ALE, pois tivemos que trocar duas bombas e seus sistemas de automação, forro, testeira, tubulação elétrica e usina de placa fotovoltaica”, conta.

O prejuízo foi calculado em R\$ 900 mil. E, ainda de acordo com o revendedor, foi necessário que o filho Gabriel negociasse com a seguradora para baixar de 25% para 20% o deságio relativo à depreciação. “No fim das contas, arcamos com R\$ 180 mil”. No total, o posto ficou fechado durante quatro dias e, por mais 11 dias, funcionou parcialmente.

Revendedor recomenda



Embora, evidentemente, espere que nenhum colega venha a experimentar algo semelhante, Sebastião faz duas recomendações para o caso de uma situação parecida ocorrer: “A primeira delas é contar com uma empresa parceira para fazer os orçamentos, como a que nos foi indicada pela ALE; a segunda é retirar do seguro a cláusula de depreciação, para ter direito ao ressarcimento integral e minimizar o prejuízo”, sugere.

ANUNCIE NA REVISTA MINASPETRO

Dê visibilidade à sua marca no mais tradicional veículo do setor de combustíveis do Brasil.



Entre em contato
e faça um orçamento
(31) 99632-7544



ARTIGO

Hora do Empreendedor



por Thailor Berchmans
Diretor do Minaspetro

Inteligência artificial na Revenda: tecnologia a serviço da gestão e da confiança

22

Falar em inteligência artificial ainda causa, para muitos empresários, uma mistura de curiosidade, entusiasmo e receio. Para alguns, parece algo distante, reservado às grandes empresas de tecnologia. Para outros, soa como uma ameaça ao trabalho humano. Mas, na prática, a inteligência artificial precisa ser entendida de uma forma mais simples e mais útil: como uma ferramenta de apoio à gestão.

No setor de combustíveis, onde cada centavo importa, cada detalhe pesa e cada decisão precisa ser tomada com responsabilidade, a tecnologia pode deixar de ser apenas uma tendência e se tornar uma aliada real do revendedor.

Administrar um posto nunca foi tarefa simples. O empresário da revenda lida diariamente com oscilação de preços, controle de estoque, custos operacionais, obrigações fiscais, normas ambientais, qualidade do produto, gestão de equipe, atendimento ao cliente, segurança, concorrência e relacionamento com fornecedores. É um negócio de margem pressionada, operação intensa e responsabilidade constante.

Nesse cenário, a inteligência artificial pode ajudar justamente onde muitos gestores mais precisam: transformar dados em decisões.

Todo posto produz informações todos os dias. Volume vendido por produto, horários de maior movimento, formas de pagamento, ticket médio, consumo por dia da semana, desempenho da loja de conveniência, histórico de compras, sazona-

lidade, custos, manutenção de equipamentos, reclamações e comportamento dos clientes. Muitas vezes, esses dados existem, mas ficam espalhados em sistemas, planilhas, relatórios ou apenas na experiência acumulada do gestor.

A IA entra para organizar, cruzar e interpretar essas informações com mais velocidade. Ela não substitui o olhar do empresário, mas amplia sua capacidade de enxergar o negócio.

Uma das aplicações mais importantes está na previsão de demanda. Com o apoio da inteligência artificial, é possível analisar o histórico de vendas, identificar padrões de consumo, prever períodos de maior ou menor movimento e planejar melhor as compras. Isso ajuda a evitar tanto a falta de produto quanto o excesso de estoque, dois problemas que afetam diretamente o caixa da empresa.

Também há espaço para avanços na gestão de margens. É importante deixar claro: tecnologia não deve ser usada para práticas que prejudiquem a livre concorrência ou desrespeitem regras do mercado. Mas, utilizada com responsabilidade, a IA pode ajudar o revendedor a simular cenários internos, considerando custos, tributos, frete, estoque, margem desejada e posicionamento comercial antes de tomar uma decisão.

Outro ponto importante é a manutenção preventiva. Bombas, tanques, sensores, sistemas de medição, equipamentos da pista e estruturas da loja precisam funcionar com segurança e regularidade. Com dados bem organizados, a tecnologia pode ajudar a identificar sinais de falha, programar manutenções, reduzir paradas inesperadas e evitar prejuízos. No futuro

da revenda, a gestão será cada vez menos reativa e cada vez mais preventiva.

A inteligência artificial também pode contribuir para a qualidade e a conformidade. Para o revendedor sério, qualidade não é discurso, é processo. A IA pode apoiar checklists, alertas de prazos, organização de documentos, controle de testes, acompanhamento de rotinas operacionais e treinamento de equipes.

Na área comercial, a tecnologia pode melhorar o relacionamento com o cliente. Um posto que conhece melhor seus consumidores consegue se comunicar melhor. Pode identificar perfis de compra, entender horários de maior frequência, criar campanhas mais inteligentes, valorizar clientes fiéis e melhorar a experiência na pista e na conveniência. A IA pode ajudar na criação de textos, campanhas, respostas, pesquisas de satisfação e conteúdos para redes sociais, mas o tom humano continua indispensável.

Afinal, no nosso setor, confiança ainda se constrói olho no olho.

Por isso, a inteligência artificial não deve ser vista como substituta da equipe. Ela deve ser vista como ferramenta de capacitação. Pode ajudar a criar treinamentos, padronizar procedimentos, montar roteiros de atendimento, organizar orientações internas e facilitar a comunicação entre liderança e colaboradores. Um frentista bem treinado, um gerente com bons indicadores e uma equipe alinhada continuam sendo diferenciais que nenhuma máquina entrega sozinha.

O maior erro seria acreditar que a IA resolve sozinha aquilo que a gestão ainda não organizou. Tecnologia sem processo vira confusão mais rápida. Antes de pensar em grandes sistemas, o empresário precisa fazer o básico bem feito: organizar dados, padronizar rotinas, definir responsabilidades, acompanhar indicadores e criar uma cultura de melhoria contínua.

Em outras palavras, inteligência artificial exige inteligência empresarial.

Também é necessário cuidado com os dados. Quando a empresa utiliza informações de clientes, colaboradores ou terceiros, deve respeitar a legislação de proteção de dados e adotar critérios claros sobre finalidade, acesso, segurança e responsabilidade. Inovação precisa caminhar junto com prudência, especialmente em um setor que envolve responsabilidade técnica, fiscal, ambiental, concorrencial e operacional.

A boa notícia é que o revendedor não precisa começar de forma complexa. O primeiro passo pode ser simples: usar a IA para analisar relatórios de venda, resumir documentos, montar treinamentos, criar checklists, organizar ideias de campanha, comparar indicadores internos ou apoiar o planejamento semanal da gestão.

O importante é começar por problemas reais, não por modismo.

A pergunta certa não é: “como colocar inteligência artificial no posto?” A pergunta certa é: “qual problema da minha gestão a inteligência artificial pode me ajudar a resolver?”

Pode ser reduzir desperdício. Melhorar compras. Treinar equipe. Acompanhar margem. Organizar documentos. Entender clientes. Prever demanda. Aumentar produtividade. Ganhar tempo. Diminuir erros. Melhorar a tomada de decisão.

No fim, a inteligência artificial será mais útil para quem já entendeu que gestão é disciplina. Ela potencializa quem mede, quem acompanha, quem corrige e quem busca evolução. Ela não substitui o compromisso do empresário, mas pode fortalecer a operação de quem deseja crescer com responsabilidade.

Ser moderno não é abandonar os valores que trouxeram a revenda até aqui. É usar novas ferramentas para proteger aquilo que sempre sustentou os bons negócios: confiança, qualidade, presença e seriedade.

Na prática, o futuro da revenda não será feito apenas por tecnologia. Será feito por empresários que saibam unir inovação com experiência, dados com sensibilidade, eficiência com atendimento e inteligência artificial com inteligência humana.

Porque um posto forte não se constrói apenas com máquinas, sistemas ou relatórios. Ele se constrói com padrão.

E quando a tecnologia ajuda a melhorar esse padrão, ela deixa de ser novidade e passa a ser uma nova aliada na gestão estratégica.





GOTAS



Adobe Stock

Etanol na gasolina deve chegar a 32%

24

Na data em que essa edição foi concluída, estava previsto para os próximos semanas o anúncio de mais um aumento do percentual de etanol anidro na gasolina. A ideia era elevar a mistura de 30% (E30) para 32% (E32). De acordo com o vice-presidente da República, Geraldo Alckmin, o aumento tem potencial para reduzir em cerca de 500 milhões de litros mensais o volume importado de gasolina e elevar o Brasil ao patamar da autossuficiência no que diz respeito ao combustível. Outro ganho, segundo ele, seria a liberação de infraestrutura e a ampliação da eficiência na distribuição de derivados como o diesel.

Em abril, ao adiantar a possibilidade, o ministro de Minas e

Energia, Alexandre Silveira, havia dito que a medida teria caráter “excepcional e temporário”. Inicialmente, valeria por 180 dias, prorrogáveis ou não, conforme decisão do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE).

O etanol de milho tem sido um dos pilares da expansão dos biocombustíveis no Brasil. Atualmente, a capacidade de produção beira nove bilhões de litros por safra, mais de um quarto do volume do biocombustível fabricado no país, segundo a União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia (Unica). Mato Grosso lidera a produção, ao concentrar 70% de toda a oferta, seguido por Goiás e Mato Grosso do Sul.

Recuperação extrajudicial da Raízen avança

Atolada em dívidas que alcançam R\$ 65 bilhões, a Raízen segue em recuperação extrajudicial. Segundo Rubens Ometto, controlador da fabricante de açúcar e etanol e distribuidora de combustíveis Cosan, que detém o controle da rede de postos Shell, finalmente, foi possível chegar a um acordo com os credores mais representativos, que concentram 80,15% da inadimplência.

O plano prevê a conversão de 45% da dívida em ações. Atualmente, a Cosan e a Shell detêm, cada uma, 44% da Raízen – os 12% restantes pertencem a acionistas minoritários. Já os 55% restantes da dívida serão refinanciados como novos passivos.

Além disso, também está prevista a implementação de medidas estruturais adicionais, como segregação de ativos, desinvestimentos e reorganizações societárias. Ometto poderá aplicar diretamente mais R\$ 500 milhões, enquanto a Shell investirá outros R\$ 3,5 bilhões.

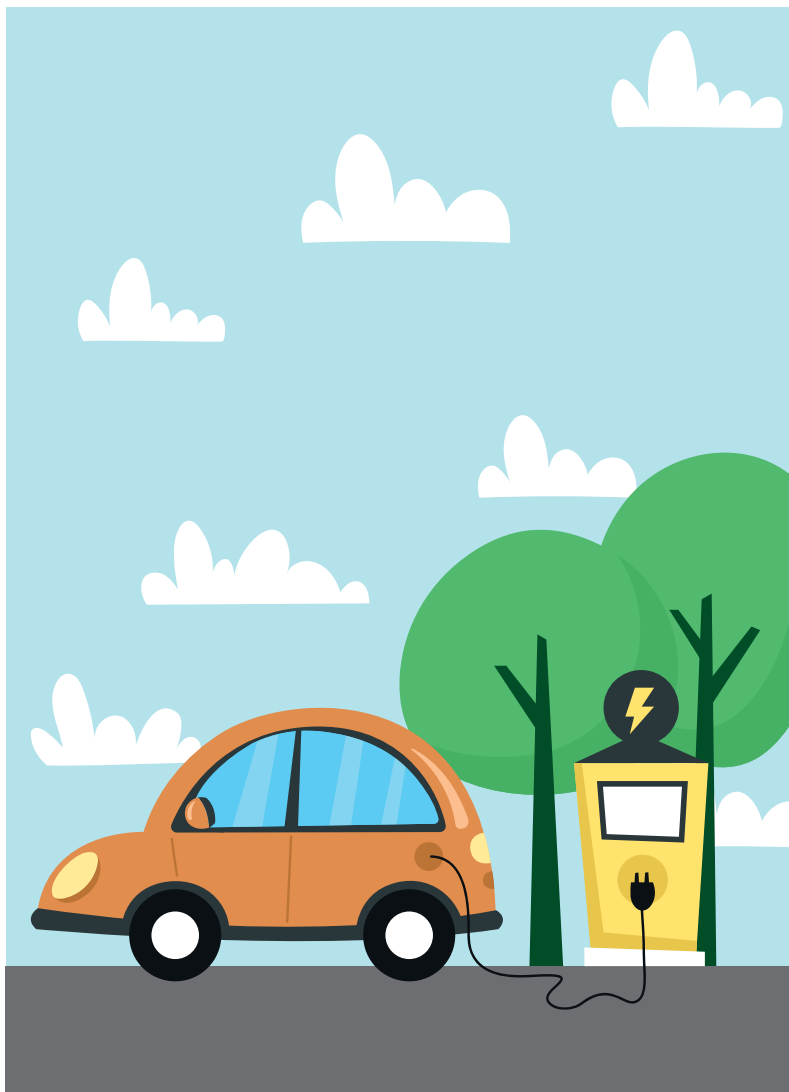
“A companhia é muito boa, muito forte, gera caixa, é organizada, não tem falcatrua nenhuma. Ela tem um problema de estrutura de capital que está sendo resolvido”, disse Ometto, durante evento comemorativo dos 74 anos do BNDES, realizado há poucos dias, momento em que ele confirmou que a reestruturação resultará em uma separação entre a fabricação de açúcar e etanol, de um lado, e a distribuição de combustíveis, de outro.

Cresce interesse do brasileiro por elétrico usado

Não são só os elétricos zero quilômetro que estão chamando a atenção dos brasileiros: segundo o Webmotors Autoinsights, ferramenta que reúne informações sobre comportamento de busca e tendências do mercado automotivo, de janeiro a abril, cresceu 71% a busca pelo termo “comprar carro elétrico usado” em plataformas como Google, Bing, YouTube, TikTok, X e Pinterest, na comparação com o intervalo de setembro a dezembro de 2025. Sinal de que a eletrificação começa a atrair também quem procura um veículo seminovo.

No mesmo período, as buscas por “carro elétrico usado” aumentaram 72%, enquanto “quanto vale um carro elétrico” subiram 35%. Para analistas de mercado, os índices indicam maior maturidade do mercado de usados eletrificados.

Para saber mais sobre elétricos, leia a matéria de capa desta edição.



TELEMED

MEDIÇÃO
ELETRÔNICA
E MONITORAMENTO
DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

MODELO MTVI-T



produtos no



MODELO MTVI



certificação
Segurança
NEX
IMMETRO OCP 6064

Cartão
BNDES
até 48 vezes



CONSULTE REPRESENTANTE
comercial@telemed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

www.telemed.com.br

INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

RT!

soluções
inteligentes

Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.

+55 (31) 3037 8592

contato@rtisolutions.com.br

www.rtisolutions.com.br



SMART SHOWER
WIFI

SMART SHOWER

INOVAÇÃO unindo
INTERATIVIDADE,
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



Serviços Diversos

Inovação, Versatilidade e Rentabilidade.



MINI SMART

A solução compacta
e versátil para gestão
otimizada dos serviços.



MOEDEIRO SMART

Revitalize a
experiência de
calibração com a
tecnologia do futuro!



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



CONEÇÕES
GALVANIZADAS



MATERIAL
ELÉTRICO



MATERIAL
ECOLÓGICO



Lothar
EQUIPAMENTOS PARA
POSTOS DE COMBUSTÍVEIS



FALE COM NOSSO COMERCIAL
31 99211-6963



www.lotharequipamentos.com.br

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

🌐 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