

nº **196**
A G O | 2 0 2 6

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

Revista



minaspetro

LIBERDADE AMEAÇADA



Incompreensível do ponto de vista lógico,
resolução da ANP prejudica postos –
sobretudo os menores – e consumidores



Pix na pista, sem complicação! Recebimento rápido e controle em tempo real.

Venda mais com um Pix totalmente integrado ao seu sistema e acompanhe toda a operação em tempo real, em um monitor exclusivo da LBC.

-  PIX integrado ao Ecossistema LBC
-  Confirmação automática
-  Monitoramento em tempo real
-  Mais segurança contra fraudes
-  Rastreabilidade total
-  Integração com LBC PDV, LBC POS e Gas Station



Quero vender mais com o LBC Pix



Escaneie e fale
com a gente
pelo WhatsApp.

0800 760 0305

Lbc.com.br

@lbcistemas

Olho no olho

O trabalho sindical é feito de proximidade. É impossível representar bem um associado sem olhar em seus olhos, entender suas dores e ouvi-lo. E tal iniciativa não deve partir apenas do presidente ou dos consultores comerciais que atendem aos donos de postos.

É para ter capilaridade que o Minaspetro possui 40 diretores no seu quadro. Sabemos da imensidão geográfica do estado, por isso, o papel do diretor regional é justamente o de ser um ponto focal das demandas dos vizinhos, para entender seus problemas e acionar os setores competentes da entidade sempre que necessário, para que a máquina do Minaspetro consiga trabalhar em prol das solicitações locais.

Criado este ano, o projeto Diretor na Estrada aglutina todos os pontos necessários ao bom trabalho associativista: proximidade física com o representante, disposição para ouvir os problemas

regionais e filtrá-los e disposição para fazer com que a instituição trabalhe em favor de todos, sem distinção de bandeira, tamanho ou perfil do negócio.

Este tema é destacado em nossa revista porque queremos deixar claro para os associados que onde houver um posto haverá um ouvido atento do Minaspetro pronto para escutá-lo. E mais que isso: disposto e preparado para resolver seus problemas.

Não por acaso, também, reservamos a capa dessa edição para tratar da absurda Resolução 1.005/2026 da ANP, que, ao querer agradar o consumidor em tempo de eleição, fez com que o país recuasse quatro décadas, época em que o governo federal lançou mão de um malfadado tabelamento de preços na tentativa de controlar a inflação – sem sucesso, diga-se.

Boa leitura!

“

Sabemos da imensidão geográfica do estado, por isso, o papel do diretor regional é justamente o de ser um ponto focal das demandas dos vizinhos



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:
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 Pedrosa
Montes Claros: Gustavo Xavier Ferreira
Paracatu: Daniel Almeida Kílson
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
Márcio Oliveira

DEPARTAMENTO DE EXPANSÃO E

APOIO AO REVENDEDOR

João Márcio Cayres
Luiz Henrique Nobli
Marcelo Silva
Rodrigo Loureiro Araújo
Jackson Pereira
Walter Luiz
Maurício Lessa

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
Luísa 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

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

PRODUÇÃO:

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



14 |
À procura da
lógica



6 |
Atenção à
NR-1



10 |
O futuro já
começou



18 |
Quando o
cansaço bate

22 |
Diretores pegam
a estrada

24 |
Quer economizar e
ter mais eficiência?

26 |
Contra o E32

Hora de ouvir

Dar atenção ao que o trabalhador tem a dizer é essencial para identificar (e tratar) riscos psicossociais

Magnific



6

Em razão das dúvidas trazidas pela nova Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), que associou aos riscos ergonômicos os chamados riscos psicossociais existentes no trabalho, o Ministério do Trabalho prorrogou por 90 dias – até 24 de agosto, portanto – o prazo para que empresas e instituições identifiquem a existência de possíveis ameaças e elaborem planos de ação para gerenciá-las. Isso significa que até essa data as atuações permanecerão suspensas.

O fato de o prazo ter sido estendido não significa, no entanto, que os postos de combustíveis possam cruzar os braços. Muito pelo contrário, a hora é de ouvir o que os empregados têm a dizer e, se for necessário, montar equipes multidisciplinares para lidar com o assunto, de forma a assegurar que o ambiente de trabalho esteja livre de riscos e os negócios estejam protegidos de possíveis sanções.

Convidada a participar do episódio do Minaspetro Cast que, no início de julho, tratou do tema, a advogada do departamento Jurídico Trabalhista da entidade, Fabiana Saade, observou que as dúvidas decorreram do grau de subjetividade que caracterizou a norma. “Fato é que o mercado ainda não conseguiu precisar o que é necessário fazer para avaliar os riscos, ou seja, que metodologia deve ser utilizada no diagnóstico dos riscos”, completou o também advogado Bernardo Souto, do Jurídico Ambiental do Minaspetro, que é pós-graduado em

Higiene Ocupacional, uma especialização da área de Engenharia de Segurança do Trabalho.

“Ao publicar a nova NR-1, foi como se o Ministério do Trabalho dissesse aos gestores: virem-se”, disse Bernardo. Em seguida, na tentativa de conter as ações judiciais que passaram a pipocar por conta das indefinições contidas no regramento, foi publicado um Q&A (perguntas e respostas, em português), que, segundo o advogado, chamou a atenção para duas questões, além da extensão do prazo: a necessidade de que a metodologia seja coerente e de que o trabalhador seja chamado a contribuir de forma efetiva com a avaliação. “É por isso que tenho dito que a NR-1 demanda uma nova postura dos gestores”, salienta.

Ainda de acordo com ele, uma boa maneira de abrir espaço à manifestação dos empregados é criar um canal de comunicação (via e-mail, por exemplo), por meio do qual eles possam relatar suas dores sem a necessidade de se identificarem, para não se sentirem inibidos. A partir daí, caso se verifique a existência de problemas de natureza psicossocial, será a hora de, de forma orientada, o revendedor ter em mãos um plano de ação para lidar com eles, pois é exatamente isso que interessará à fiscalização. “O Ministério do Trabalho vai querer saber se as medidas necessárias estão sendo de fato implementadas”, acrescenta o advogado.



NOVO PRODUTO AUXILIA DONOS DE POSTOS

Para auxiliar a Revenda a identificar possíveis riscos psicossociais e elaborar um plano de ação para mitigá-los, Bernardo Souto elaborou um questionário a ser preenchido pelos empregados que indica as condições em que o trabalho é realizado. Por meio dele, é possível produzir dados estatísticos que indicam se o quadro encontrado é aceitável (verde), merece atenção (amarelo) ou é grave (vermelho). A depender do retrato apontado, são sugeridas providências a serem tomadas de imediato ou em curto ou médio prazo.

É importante ter em mente, no entanto, que o produto disponibilizado pelo Minaspetro apenas recomenda as medidas necessárias se for constatada a existência de riscos. “Ou seja, as providências práticas cabem aos próprios estabelecimentos”, adverte o advogado.



CONHEÇA A SOLUÇÃO

Use o QRCode para acessar



TELEMED

MEDIÇÃO ELETRÔNICA E MONITORAMENTO DE VAZAMENTO

ATENDE MINISTÉRIO DO TRABALHO

MODELO MTVI-T



produtos no



MODELO MTVI



certificação
Segurança
NEEx
INMETRO - DCP 0004

Cartão
BNDES
até 48 vezes

LC+
DESDE 1971 AO SEU LADO

CONSULTE REPRESENTANTE
comercial@telemed.com.br

113674 7790 | 1198348 6480

www.telemed.com.br

Fôlego renovado

Regionais Norte e Centro-Oeste contam com novos assessores comerciais

A equipe de assessores comerciais do Minaspetro acaba de ser oxigenada com a chegada de dois novos integrantes: Walter Luiz Guimarães de Oliveira já está percorrendo os municípios situados no raio de ação da Regional Norte, enquanto Maurício Lessa dos Reis foi o escolhido para atender aos postos da Regional Centro-Oeste.

Entre os dias 22 e 26 de junho, eles participaram de uma imersão capitaneada pelo gerente comercial Esdras Costa Reis na sede do Minaspetro. Realizado a cada seis meses,

o treinamento tem o objetivo de capacitar a equipe de consultores em temas como negociação, habilidade de argumentação e manejo de objeções.

“Durante cinco dias, realizamos uma série de atividades. Foi muito proveitoso”, avalia o gerente comercial. Ele observa que os assessores comerciais são orientadores de negócios e, portanto, precisam estar instrumentalizados a tratar dos temas presentes no dia a dia da Revenda. “E, para isso, eles devem se preparar continuamente, já que o cenário muda a toda hora”, completa.



Em junho, evento semestral capacitou assessores comerciais a atuarem em campo

TUDO PARA O SEU POSTO

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

ANUNCIE NA REVISTA MINASPETRO

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

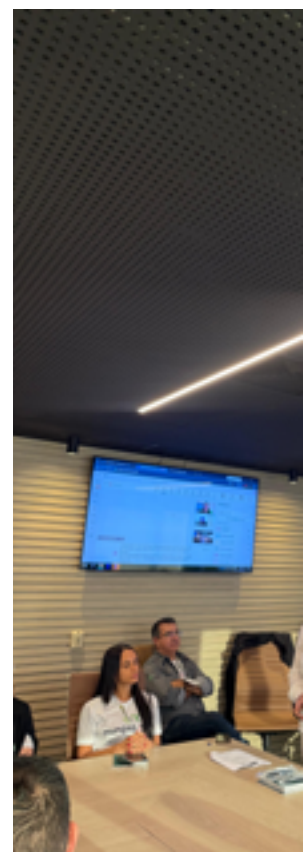


**Entre em contato
e faça um orçamento
(31) 99632-7544**



Prontos para o desafio

Concluídas as etapas de capacitação e escolha de sua primeira diretoria, Minaspetro Jovem será oficialmente lançado em outubro



Na data em que esta edição foi fechada, o Minaspetro Jovem já havia concluído o ciclo de quatro reuniões introdutórias, destinadas à familiarização dos participantes com os temas gestão, liderança e sucessão, ao engajamento em torno do projeto e à elaboração de propostas para levar à prática a futura entidade. Ainda nesta etapa, alguns de seus componentes foram sabatinados pela diretoria do Minaspetro, momento em que tiveram a oportunidade de dizer a que vieram e o que pretendem realizar nos próximos dois anos, além de terem sido questionados sobre como pretendem tirar do papel o planejamento traçado.

Antes disso, o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, principal incentivador da novidade, recebeu da coordenadora dos trabalhos, Paola Salgado, e dos quatro heads que estão apoiando o projeto – Márcia Viviane Nascimento, gerente ad-

ministrativa; Esdras Costa Reis, gerente comercial; Mariana Lamounier, gerente jurídica; e Guilherme Barbosa, gerente institucional/marketing –, as sugestões para composição da primeira diretoria da entidade.

“A escolha da primeira diretoria precisaria partir, necessariamente, da direção do Minaspetro. Mas, concluído o primeiro mandato, a próxima já será eleita por voto direto”, adianta Paola. As regras para a realização da futura eleição já estão, inclusive, indicadas.

Ainda de acordo com a coordenadora, a meta é que, em 29 de julho, a futura diretoria faça sua primeira reunião. A partir daí, outros encontros serão realizados até outubro, mês em que a Revenda mineira será oficialmente apresentada ao Minaspetro Jovem e a entidade passará, enfim, a caminhar com as próprias pernas.



Arquivo Minaspetro

11



ACESSE NO INSTAGRAM
@minaspetrojovem
Use o QRCode para acessar



Paola Salgado

“Cabe ao sucessor fazer diferente”

Responsável pela estruturação dos primeiros quatro encontros, Paola Salgado é proprietária da PS Contrata – Inteligência em Contratações Estratégicas e enxergou no projeto Minaspetro Jovem uma oportunidade de colocar em prática o que mais sabe fazer: recrutar pessoas e capacitá-las. No caso específico dos sucessores da Revenda mineira, prepará-los para assumir o papel de empresários do segmento.

“Por isso, a primeira coisa que fiz foi conversar com outras entidades jovens, para saber como elas trabalham. A partir daí, pude compreender qual era exatamente o poder de uma entidade desse tipo”, conta a empresária.

Daí em diante, ela buscou engajar aqueles que atenderam ao chamado do Minaspetro. “Foi, então, que me surpreendi com o grau de consciência da turma e de como havia ali pessoas dispostas e preparadas para levar adiante o projeto”, diz. Na entrevista a seguir, ela detalha o trabalho realizado nos últimos dois meses.

Que trabalho foi feito até o momento?

Nos dois primeiros encontros buscamos engajar as pessoas, enquanto nos dois últimos levantamos propostas e começamos a visualizar a primeira diretoria do Minaspetro Jovem. E estou muito empolgada não só com o envolvimento da turma, mas por ter identificado tantos talentos ali. Eles se sentiram à vontade para falar e mostraram muita maturidade para fazer diferente, que é o que interessa em sucessão. Os sucedidos já fazem muito bem feito e cabe aos sucessores inovar.

Quantos jovens participaram da primeira etapa?

Entre presenciais e online, em média, aproximadamente 60 pessoas estiveram presentes durante as seis horas de cada encontro. E tivemos o interior muito engajado. Pessoas que estavam próximas a Juiz de Fora, por exemplo, vieram a todos os encontros. E os que acompanharam virtualmente também se envolveram muito nas discussões.

O que foi tratado?

Discutimos pilar por pilar de uma instituição como a que pretendemos construir, o estatuto, como vamos nos relacionar com o Minaspetro e com a sociedade, como vamos nos diferenciar e que alternativas temos para trazer recursos para o projeto, por exemplo. Em resumo, já sabemos como serão os dois primeiros anos. Foram muitos os temas trabalhados.



Arquivo Pessoal

Vocês receberam empresários que trataram de assuntos como gestão, liderança e sucessão. O que de mais importante eles transmitiram?

Primeiro, eles lembraram que é muito importante que o jovem queira estar na Revenda. Em segundo lugar, precisa estar disposto. Terceiro, tem que trabalhar muito. E, quarto, fazer muito diferente do que foi feito até agora. Para isso, é preciso descobrir quais seus grandes diferenciais. E o Minaspetro jovem será o lugar de exercitar o protagonismo para que, quando se sentir preparado, o herdeiro possa bater à porta e se apresentar como sucessor.

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

CAPA

Perplexidade é a palavra

Interesses eleitorais levam ANP a intervir
no mercado de combustíveis, em prejuízo,
sobretudo, dos pequenos negócios



Interessado em votos, o atual governo acaba de mirar o controle de preços dos combustíveis e acertar em cheio a concorrência. E, se a intenção era a de fazer uma média com o consumidor, o tiro saiu pela culatra, pois pode ser justamente ele o principal prejudicado por uma regra estapafúrdia do ponto de vista lógico e nefasta à competitividade, que, em última instância, é o que possibilita o controle inflacionário.

O tema da capa desta edição é a Resolução 1.005/2026 da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), editada em 1º de julho para atender à Medida Provisória (MP) 1.349/2026, que criou o Regime Emergencial de Abastecimento Interno de Combustíveis. Em suma, a norma estabelece que, se a margem bruta variar pelo menos 70% em determinado período, caso a Revenda não comprove ter tido motivo para tanto, estará sujeita a multa.

Subserviente ao governo, a ANP desconsiderou a opinião de especialistas e do setor produtivo e causou perplexidade em todo o segmento – outra resolução submeteu também as distribuidoras a novas regras.

“A Resolução 1005 é claramente inconstitucional, pois fere a livre iniciativa, a concorrência e o direito de precificação. É ilegal, por ir de encontro à Lei do Petróleo (1997)”, diz Arthur Villamil, advogado da área Cível/Comercial do Minaspetro. E mais: contraria a própria destinação da ANP, que não foi criada para ser um órgão fiscalizador de preços ou margem, mas regulador do mercado. “Estamos diante de uma mudança radical de paradigma, de um regime jurídico-econômico de formação de preços para um controle indireto de preços e um controle direto de margem, que se assemelha a um congelamento”, ilustrou Villamil, durante episódio do Minaspetro Cast que tratou do assunto com a participação do presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, do vice Rafa Macedo e dos diretores Carlos Edu-

ardo Guimarães Jr. (Cadu), Daniel Kilson e Fábio Lara.

Um dos vários efeitos indesejáveis da nova regra é o fato de ela punir os agentes mais competitivos e premiar aqueles que se mostram resistentes a competir. Para chegar a essa conclusão, basta recorrer à matemática.

Imagine, por exemplo, um posto que vende o litro da gasolina a R\$ 1,10, tem margem de R\$ 0,10 e decide fazer uma promoção. Ao fixar o preço em R\$ 1,05, a margem se reduzirá a R\$ 0,05, certo? Suponha, agora, que, encerrada a campanha, seu dono resolva vender a mesma gasolina a R\$ 1,08 – neste caso, a margem passará de R\$ 0,05 para R\$ 0,08 e terá dado um salto de 60%. Resultado: o posto pensará duas vezes antes de recorrer a uma promoção para turbinar as vendas.

Um outro exemplo hipotético ajuda a explicar a perplexidade com que o setor recebeu a medida: uma margem que sobe de R\$ 0,02 para R\$ 0,04 aumenta 100%, enquanto outra, que passa de R\$ 0,20 para R\$ 0,22, cresce apenas 10%. Ou seja: embora, em ambos os casos, a mudança seja de R\$ 0,02 por litro, o posto mais competitivo é penalizado – um grave equívoco decorrente do uso da metodologia.

Isso ocorre porque não interessa à resolução se o preço está elevado, mas se a margem aumentou de forma abrupta. “Ao passo que o que se deveria punir é margem elevada e não variação de margem, como a ANP propõe”, acrescentou o advogado.

“Não se pode autuar alguém que tem uma margem inferior ao do seu vizinho. Como se premia alguém que mantém uma margem alta?”, perguntou Rafa Macedo. “O legislador não pensou no dano à competitividade e, com isso, quem perde é o consumidor”, observou Cadu. “Não há justificativa conceitual para essa regra”, emendou Daniel Kilson.

“

É uma medida incoerente, que, no entanto, tem apelo popular, ancorado em um falso moralismo e motivado pelo ano eleitoral

ARTHUR VILLAMIL

MULTA PODE CHEGAR A R\$ 500 MILHÕES

Na Resolução 1005/2026 está previsto que a multa por elevação abusiva de preços pode chegar a R\$ 500 milhões. E, se não apresentar contestação até a fase de execução fiscal, o revendedor terá que oferecer bens em garantia até que a discussão se conclua.

Por outro lado, caso o posto se antecipe e ajuíze uma ação ordinária, pode se livrar da obrigação de efetuar o depósito, exceto se a ANP entrar com um pedido de execução em paralelo.

Não resta dúvida, no entanto, que a medida trouxe não apenas preocupação, mas certeza de que, daqui por diante, a Revenda terá que tomar uma série de providências que resultarão em novos custos para um setor já penalizado por margens ínfimas. E, se isso ocorre em um momento em que o posto se encontra pressionado a segurar os preços, evidentemente, a conta pesa mais para os pequenos.

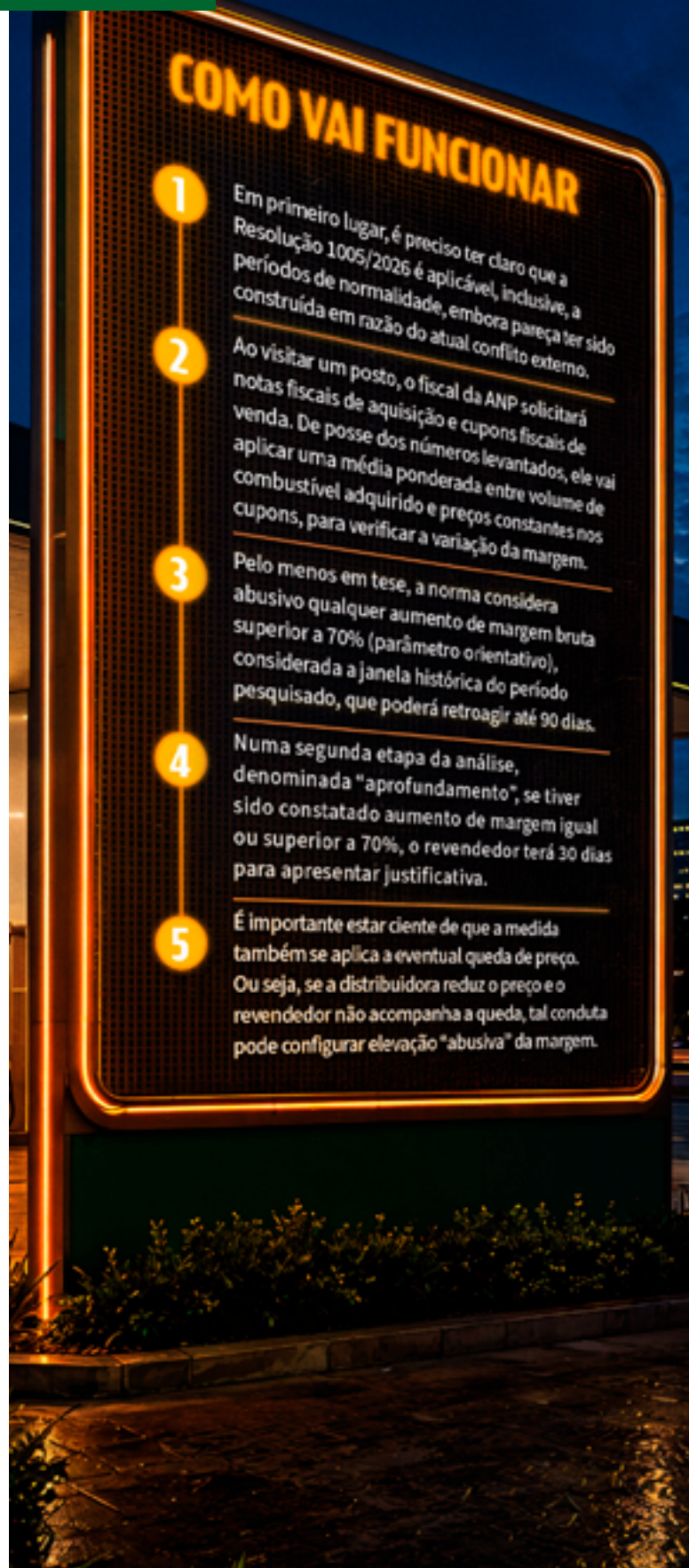
“O efeito é anticoncorrencial e favorece a concentração, porque é demasiado oneroso para o pequeno, que não tem estrutura jurídica, administrativa e contábil robusta o suficiente para se preparar e para se defender como o grande”, salientou Daniel Kilson, ao lembrar que a resolução também prevê a chamada inversão do ônus da prova – ou seja, não caberá à ANP provar que a Revenda elevou a margem em pelo menos 70%; o dono do posto é quem terá que demonstrar que teve motivo justo para aumentar os preços.

Ademais, como a ANP não possui capilaridade para fiscalizar os postos de forma justa, a tendência é que o mercado se desorganize para além do que se observa atualmente. “Não bastasse termos que disputar espaço com o mercado irregular, temos outro motivo de preocupação”, disse Flávio Lara.

Outro risco apontado no MinaspetroCast foi ao capital de giro dos postos, dada a rotação permanente de estoque a que a Revenda está sujeita. Se o preço de aquisição aumenta e o revendedor se vê forçado a elevar o custo na bomba, ele poderá incorrer em aumento “abusivo” de margem, o que, naturalmente, o levará a reduzir progressivamente o volume estocado, para não ver comprometido o “dia a dia”.

De quebra, também nesta situação, o consumidor é prejudicado, pois, se a oferta diminui, a tendência é que o preço suba. “É preciso levar em conta, também, que o custo de um posto envolve uma série de variáveis, ou seja, não é correto simplificar algo tão complexo”, concluiu Cadu. Tais variáveis incluem aluguel, energia elétrica, folha de pagamento, manutenção de tanques e bombas, licenças, seguros, sistemas, contabilidade, taxas de cartões, tributos, despesas financeiras, investimentos em segurança e meio ambiente e depreciação, entre outros.

Por tudo isso, o departamento Jurídico do Minaspetro segue inteiramente mobilizado para dar à questão o devido tratamento. “Nossos advogados estão debruçados sobre a resolução para, acima de tudo, agir em favor da manutenção da saúde dos negócios”, informou Fábio Moreira.



O QUE A REVENDA DEVE FAZER



Por cautela, o revendedor deve manter no posto todas as notas de aquisição de combustíveis, cupons fiscais de venda (inclusive LMCs) e relatórios de venda.



Ideal é que também mantenha planilhados todos os custos do posto, até os financeiros, o que exigirá das contabilidades a escrituração de cada centavo movimentado.



Para a própria defesa, também é importante registrar promoções e descontos temporários, acompanhar volume e margens por produto.



ASSISTA AO EPISÓDIO DO
MINASPETROCAST QUE
TRATOU DO TEMA

Use o QRCode para acessar



Cansei!

Relato de um empresário de posto de combustível cansado de ser perseguido



“ O modelo atual é um tabelamento envergonhado. Um controle de preços disfarçado de livre mercado”

Cansei. E escrevo isso sem drama, sem vitimismo. Escrevo porque alguém precisa dizer em voz alta o que milhares de revendedores de combustível deste país sentem todos os dias, quando abrem o posto às cinco da manhã e são tratados como criminosos antes do primeiro café.

Antes de qualquer coisa, que fique claro: eu quero competir. Sempre quis. É assim que trabalho e é isso que defendo. Esta carta não é contra a concorrência — é contra um modelo regulatório que diz acreditar nela, mas age como se não acreditasse.

Eu sempre acreditei no livre mercado. Não por ideologia de gabinete, mas por experiência de pista. Passei a vida defendendo a livre concorrência, o mercado regular, o combate à fraude e à adulteração, o respeito ao meio ambiente. Cumpri normas da ANP, do Inmetro, do Corpo de Bombeiros, do órgão ambiental, do fisco, da legislação trabalhista. Investi em tanque, em bomba, em segurança, em gente. Fiz tudo que o manual do bom empresário manda fazer.

E o que eu ganhei em troca? Fui chamado de bandido. Não por um cliente irritado, não por um anônimo na internet. Por

um ministro de Estado, que classificou o comportamento da revenda como “banditismo” e “crime contra a economia popular” — e ainda avisou que donos de posto poderiam ser presos. Um ministro que nunca precisou fechar uma folha de pagamento, nunca negociou um contrato de galonagem, nunca perdeu o sono com margem de centavos, decidiu que o vilão da inflação sou eu — o elo mais fraco, mais fiscalizado e mais visível de toda a cadeia.

Porque é isso que o posto é: a vitrine. O preço está lá, na placa, iluminado, do tamanho de um outdoor. Ninguém vê o preço da refinaria, ninguém vê a margem da distribuidora, ninguém vê o peso do imposto dentro de cada litro. Todo mundo vê a minha placa. E aponta o dedo para ela.

O TABELAMENTO QUE VOLTOU SEM DIZER O NOME

Vamos chamar as coisas pelo nome. Por meio de medidas provisórias, o governo incluiu na lei a infração de “elevação abusiva de preços” de combustíveis, e a ANP publicou resoluções definindo, por critério de margem, o que considera abusivo — com multas que podem chegar a 500 milhões de reais.

Quinhentos milhões. Leia de novo. E agora me respondam com



“

Esta carta não é contra a concorrência — é contra um modelo regulatório que diz acreditar nela, mas age como se não acreditasse

franqueza: quando o Estado define qual margem é aceitável, julga cada movimento de preço com efeito retroativo e reserva para si uma multa de meio bilhão de reais como instrumento de convencimento — como se chama isso? No meu tempo de escola, isso tinha nome: tabelamento de preços. A diferença é que o tabelamento de hoje não assina a certidão de nascimento.

O Brasil já viveu o tabelamento explícito, e ele tinha ao menos uma virtude: era transparente. A regra era pública, o preço era conhecido, e a responsabilidade era de quem tabelava — o governo. Era injusto? Era. Era ineficiente? Absolutamente. Gerou desabastecimento, sucateamento e distorção? Gerou. Mas era honesto na sua pretensão: o Estado dizia “eu controlo o preço” e arcava com o ônus político dessa escolha.

O modelo atual é pior, porque é um tabelamento envergonhado. Um controle de preços disfarçado de livre mercado, onde:

- o Estado define, por norma infralegal, qual margem é “aceitável” — mas nega que esteja controlando preço;
- o movimento de preço é julgado depois do fato, por critérios que o empresário não consegue antecipar com segurança;
- a régua muda conforme a conveniência política do momento;

- e o ônus político do preço continua sendo empurrado para quem está na ponta — nunca para quem criou a regra.

É a perfeita isenção de responsabilidade: o governo fica com o bônus do controle e entrega ao revendedor o ônus da culpa. Controla quando convém, e quando a conta não fecha, aponta o dedo para o posto da esquina.

O ÁRBITRO QUE ENTROU EM CAMPO

Aqui reside o cerne da minha frustração: o livre mercado, no Brasil, está sendo aplicado apenas a quem não tem poder político.

O governo que deveria arbitrar o jogo está jogando ao mesmo tempo. Interfere quando quer — pela ANP, pela Petrobras, pela política de preços —, segura reajuste em ano difícil, zera imposto quando a manchete aperta. Grandes elos da cadeia parecem operar em outro mercado, com outras regras. Ao pequeno e médio revendedor sobra a fiscalização diária, a ameaça de multa milionária e a interpretação que muda conforme a pressão do momento.

O árbitro apita, joga e ainda escolhe quem leva o cartão. E o cartão, curiosamente, vem sempre para o mesmo lado.

ENTÃO TABELEM — MAS COM NOME E SOBRENOME

Não peço subsídio. Não peço proteção. Não peço favor. Peço coerência. O Brasil precisa fazer uma escolha clara e honesta:

- Ou aceita genuinamente o livre mercado — com preço variando livremente, com cada agente decidindo sua estratégia por conta própria, com risco e com concorrência de verdade — e deixa a competição funcionar, com menos regulação punitiva e menos interferência política;
- Ou assume o tabelamento com nome, sobrenome e responsabilidade — em toda a cadeia: refinaria, distribuição, revenda e imposto —, de forma transparente e previsível, publicando a tabela e arcando com as consequências econômicas e políticas dessa escolha, como se fez no passado.

Se a opção for a segunda, que ao menos seja feita às claras. Tabela publicada é discutível no Congresso, contestável na Justiça, avaliável pela sociedade. Tabelamento disfarçado não é discutível em lugar nenhum — ele simplesmente transfere o risco e a culpa para a ponta da cadeia, sem que ninguém assine por ele.

O que não dá mais é para viver nesse meio-termo covarde: fingir que existe livre mercado enquanto se controla o preço por via transversa, e culpar o revendedor pelos problemas que a própria falta de clareza regulatória cria.

QUE FIQUE REGISTRADO

Eu continuo aqui. Abrindo o posto todo dia, pagando salário em dia, recolhendo imposto, treinando frentista, cumprindo cada norma. Continuo querendo competir — em preço, em serviço, em qualidade — e continuo acreditando que trabalho honesto tem valor, mesmo quando quem deveria me representar me chama de bandido em rede nacional.

Os empresários que acreditam em livre mercado não são vilões. Muitas vezes, somos apenas realistas demais para continuar fingindo que as regras do jogo são o que dizem ser.

A pergunta que deixo é simples: livre mercado é para todos — ou só existe para quem tem poder de influenciar a política? Se a resposta for a segunda, sejam honestos. Publiquem a tabela. Mas parem de chamar de bandido quem só queria competir pelas regras que o próprio governo prometeu.

Cansei de pedir desculpa por ser empresário neste país.

Empresário do varejo de combustíveis — desses cuja placa todo mundo vê, mas cuja realidade ninguém quer enxergar.

**Nota do Minaspetro**

Este texto é um desafoio estritamente pessoal, escrito e assinado na condição de empresário individual. As opiniões aqui expressas são exclusivamente do autor e não representam, vinculam ou refletem a posição de nenhuma entidade, associação ou instituição da qual participe. Nada aqui constitui orientação, recomendação ou sugestão de conduta comercial a quem quer que seja: cada agente de mercado define seus preços e estratégias de forma livre, individual e independente — como deve ser.

O revendedor não quis se identificar por medo de represálias. O Minaspetro não se responsabiliza por opiniões pessoais



MINASPETRO CAST

Arthur Villamil &
Diretoria Minaspetro

Resolução 1.005 – ANP

(PREÇOS ABUSIVOS)

CONTEÚDO:

- ANÁLISE REGULATÓRIA
- ANÁLISE JURÍDICA
- ANÁLISE COMERCIAL
- EXEMPLOS EM QUE A RESOLUÇÃO NÃO SE APLICA
- CRITÉRIOS DE AUTUAÇÃO
- PRÓXIMOS PASSOS



ASSISTA AGORA!



Ainda mais próximo

Presidente na Estrada inspira diretores regionais em visitas aos colegas



Diretor Regional de Poços de Caldas, Renato Infante, em visita ao Posto Botelhense, em Botelhos



Revendedores do Triângulo se reuniram com Davi Bittar e Rodrigo Morato

“O projeto é interessante por aproximar o diretor regional daqueles que estão mais distantes da capital e enfrentam dificuldades para as quais o Minaspetro pode buscar soluções. É esse amparo institucional que possibilita à Revenda lidar com tantas exigências”. A avaliação é do diretor Regional de Teófilo Otoni, Belimar Amador da Silva, que aderiu de imediato ao programa Diretor na Estrada, que estreou em abril.

Inspirado pelo quase homônimo Presidente na Estrada, que, há cerca de três anos, tem levado os presidentes do Minaspetro ao interior de Minas, essa nova ação vem ganhando a adesão dos atuais 40 diretores regionais e tem tudo para fortalecer ainda mais o vínculo da entidade com a Revenda em todo o estado.

“Estamos sujeitos a um ambiente muito competitivo, que de-

pende da inovação. E a oportunidade de entender as dores e incertezas da Revenda e mostrar como é possível superá-las é o que pode unir e levar adiante a geração atual”, acrescenta Túlio Coelho Alves, diretor regional de Ouro Preto. Ele, que lamenta não ter aderido a um projeto de qualificação no momento em que decidiu criar uma rede de postos de combustíveis, crê que o Diretor na Estrada é uma oportunidade de aprendizado que não deve ser desperdiçada. “Trocar experiências é essencial”.

Moisés Elmo, diretor regional de Patos de Minas, pensa de modo semelhante. “A demonstração de interesse que o projeto traz consigo faz com que o colega do interior se sinta acolhido e fortalecido pelo Minaspetro. E, por meio dessas interações, nos chegam demandas, críticas construtivas e sugestões, que são muito válidas para que a capital saiba, de fato, o que se passa no interior”.

Abastecido de ideias

Idealizador do Diretor na Estrada, o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, conta ter convidado os colegas a também percorrerem os postos do interior do estado após ter participado de três edições do Presidente na Estrada, que lhe abriram as portas de Minas. “Minas é um país e a proximidade com o interior não só renova nosso ânimo como nos abastece de ideias novas. Rodar o estado tem sido fantástico”, conta.

Ele lembra que o pequeno revendedor, muitas vezes, não dispõe da assistência que merece por parte das companhias – e, por conta disso, não é incomum a caravana do Minaspetro se defrontar com lacunas básicas. Por acreditar que o associativismo é um meio de lidar com as dificuldades e buscar solucioná-las com a participação de todos, Fábio tem se mostrado animado com o projeto e o alcance que ele possibilita. “A proposta é rodar o máximo e alcançar todas as regiões de Minas”, adianta.



INOVAÇÃO e TECNOLOGIA, rentabilizando seu Negócio.

Soluções para Banho

Sustentabilidade aliada a gestão eficiente e rentabilidade.



SMART SHOWER
WIFI

SMART SHOWER
INOVAÇÃO unindo
INTERATIVIDADE,
EFICIÊNCIA e RENTABILIDADE.



RTI
soluções
inteligentes

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

Serviços Diversos

Inovação, Versatilidade e Rentabilidade.



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



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



Mais eficiência e economia

Conheça 14 produtos a que o associado Minaspetro pode ter acesso em condições especiais

24



Nesta edição, listamos 14 serviços a que os associados do Minaspetro podem ter acesso em condição especial para tornar a operação do posto de combustível mais eficiente e economizar. As possibi-

dades abrangem a contratação de seguros, treinamentos para a pista de abastecimento, análise de combustíveis, planejamento financeiro, consultorias nas áreas jurídica e de saúde, apoio em comunicação e economia com gastos de energia.

Confira nestas páginas algumas das possibilidades disponíveis e entre em contato sempre que precisar de alguma delas.



SEGUROS

Parceria mantida com a Interweg oferece melhores taxas e condições para a contratação de seguros de carga, ambiental e responsabilidade civil.

INFORMAÇÕES: 31 9 8548 1514



ESCOLA 360

A Escola 360 oferece capacitações em gestão de lojas de conveniência, marketing para postos e troca de óleo on-line, entre outros temas do interesse da Revenda.

INFORMAÇÕES: 31 9 8459 0356



NR-20

Aula gratuita em formato on-line para equipes de postos associados, para capacitá-las a colocar em prática a mais eficiente gestão de saúde e segurança relacionada a inflamáveis e líquidos combustíveis.

INFORMAÇÕES: 31 9 9418 7164



RISCOS PSICOSSOCIAIS

Uma consultoria especializada que possibilita aos donos de postos identificar e tratar riscos a que as equipes podem estar expostas, para atender à NR-1.

INFORMAÇÕES: <https://forms.gle/cEsoFpEzQWtFHL8ZA>



CHECK-LIST DA PISTA

Equipe experiente, treinada e dotada de olhar clínico oferece consultoria in loco para identificar problemas ligados à operação.

INFORMAÇÕES: 31 9 8498 6860



CHECK-UP FINANCEIRO

Consultoria on-line com o especialista Carlos Bispo, que avalia os resultados do posto e orienta como impulsioná-los.

INFORMAÇÕES: 31 9 8459 0356



AUDITÓRIO

Ideal para a realização de treinamentos, comporta até 200 pessoas.

INFORMAÇÕES: 31 2108 6500



SALA MULTIMÍDIA

Ambiente apropriado à realização de teleconferências e reuniões, dotado de equipamentos de última geração.

INFORMAÇÕES: 31 9 2108 6500



SALA DE PODCAST

Estúdio equipado com tudo o que é necessário para gravar episódios com máxima qualidade.

INFORMAÇÕES: 31 9 9632 7544



PISTA DIGITAL

Ferramenta de IA que auxilia o dono de posto na criação de peças para redes sociais e gestão de mídias.

INFORMAÇÕES: 31 9 8459 0356



CONSULTORIA JURÍDICA

Consultoria gratuita nas especialidades Trabalhista, Metrológica, Cível-Comercial, Tributária e Ambiental.

INFORMAÇÕES: 31 2108 6515



JUIZADO ESPECIAL

Consultoria gratuita em ações de até R\$ 40 mil na Justiça comum e R\$ 60 mil na Justiça Federal.

INFORMAÇÕES: 31 2108 6515



ANÁLISE DE COMBUSTÍVEIS

Treinamento completo que orienta equipes a analisar a qualidade dos combustíveis, manipular equipamentos e realizar testes químicos, entre outras funcionalidades.

INFORMAÇÕES: 31 9 8498 6860



MINASPETRO ENERGIA

Postos associados podem se beneficiar de 30% de desconto na conta de luz.

INFORMAÇÕES: <https://nxaenergia.com.br/minaspetro/>



GOTAS

MPF vai à Justiça para pedir suspensão do E32

Para o órgão, não há estudos que demonstrem a compatibilidade da mistura com a frota brasileira

As vésperas da conclusão desta edição, o Ministério Público Federal (MPF) deu entrada em uma ação civil pública para solicitar a suspensão imediata da decisão do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) que aumentou de 30% para 32% o teor obrigatório de etanol anidro na gasolina. O órgão alega que não há estudos específicos que comprovem a segurança e a compatibilidade do E32 com a frota brasileira, dada sua diversidade.

Até que a questão seja julgada ou que o governo apresente documentação técnica que demonstre, sob contraditório judicial, que os estudos já realizados são suficientes, o MPF quer que o percentual atual da mistura (E30) seja mantido. E, caso a insuficiência venha a ser reconhecida, requer que os atos que autorizaram o E32 sejam automaticamente invalidados e que futuras alterações na composição dos combustíveis sejam precedidas de estudos específicos, análise de impacto regulatório e ambiental, consulta pública e divulgação integral dos dados.

Ainda de acordo com o órgão, o fato de os ensaios do E30 terem levado em conta uma margem de tolerância de dois pontos percentuais não autoriza a adoção automática do E32 como novo padrão obrigatório de uso contínuo. Por fim, o MPF argumenta que uma análise destinada a validar uma nova especificação exigiria metodologia própria e avaliações mais abrangentes.

Caso a Justiça não acate o pedido, é solicitado que o E32 não seja adotado para categorias de veículos cuja compatibilidade não esteja demonstrada.

A ação foi distribuída para a 4ª Vara Federal de Uberlândia (MG).



Até que a questão seja julgada ou que o governo comprove que os estudos já realizados são suficientes, o MPF requer que o percentual atual da mistura (E30) seja mantido

Proteção completa para quem movimenta 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!**



Há mais de 29 anos
abastecendo o Brasil
com confiança.



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

 royalfic

  royalficoficial
royalfic.com.br