

nº **197**
S E T | 2 0 2 6

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

Revista



minaspetro

PARCEIRAS OU CONCORRENTES?



Companhias distribuidoras adquirem TRRs e
acirram disputa no mercado de combustíveis





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



Uma pergunta necessária

Como se já não bastassem as incertezas que persistem no mercado mundial de combustíveis, a adoção de medidas, por vezes, inexplicáveis por parte dos órgãos de regulação e as apertadíssimas margens que obrigam o dono de posto a matar um leão por dia para se manter na atividade, um novo motivo de preocupação tem tirado o sono de muitos revendedores mineiros: a investida das distribuidoras sobre o mercado B2B.

Não que se trate propriamente de uma novidade – ao contrário, a prática remonta aos anos 1980, ou seja, há pelo menos quatro décadas. Ocorre, porém, que, de uns tempos para cá, a concorrência tem se acirrado, sobretudo no que diz respeito ao diesel, e feito com que muitos revendedores passem a perguntar a si mesmos: somos parceiros ou concorrentes?

O principal motivo para apreensão leva a assinatura da Vibra. São os chamados smart centers, iniciativa que pouco a

pouco começa a se espalhar pelo país. Não por acaso, é este o tema do episódio mais recente do nosso Minaspetro Cast, trazido à capa de mais esta edição da Revista Minaspetro.

Ao atraírem potenciais clientes de TRRs e postos, aos quais oferecem, além de espaço, preços muito mais competitivos, os smart centers têm, inclusive, atropelado a lei brasileira para satisfazer o próprio apetite por lucratividade.

Fato é que o Minaspetro se mantém atento e tem cobrado das companhias um posicionamento claro sobre as movimentações mais recentes, conforme você verá nas páginas seguintes.

Nosso intuito, como sempre, é o de preservar a saúde do mercado e contribuir com a manutenção de um ambiente de negócios que contemple as necessidades e os interesses de todos os elos da complexa cadeia de combustíveis.

Boa leitura!

“

Um novo motivo de preocupação tem tirado o sono de muitos revendedores mineiros: a investida das distribuidoras sobre o mercado B2B



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 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 Riebert
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

Rafael Assis
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 Edécio 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 Luíza 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)



18 |

Amigos, amigos
– negócios à
parte



6 |

Ouro puro



8 |

Futuro pós-MP



10 |

Revendedor
desabafa

13 |

Minaspetro
presente

14 |

Jovens em ação

24 |

Valeu, Triângulo

Insumo estratégico

Ainda que a Resolução 1.005 tenha perdido força, a gestão criteriosa de documentos veio para ficar

Magnific



6

A pesar de a Medida Provisória (MP) ter perdido a validade em agosto e, com isso, a Resolução 1.005/2026 da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) ter se fragilizado do ponto de vista jurídico, a Revenda não tem motivo para relaxar. Ao contrário, o episódio recente mostrou quão estratégica se tornou a gestão documental para os postos.

Vale refrescar a memória: a MP 1.349/2026, que instituiu o Regime Emergencial de Abastecimento Interno de Combustíveis, era a base legal que sustentava a Resolução 1.005, publicada em 1º de julho. Segundo esta, se a margem bruta de um posto variasse pelo menos 70% em determinado período, o motivo razoável para a oscilação deveria ser apresentado para o estabelecimento não estar sujeito a multa. Recebida com perplexi-

dade pelo setor, a determinação foi tema de um episódio especial do Minaspetro Cast e capa da edição de agosto da Revista Minaspetro. Já naquele número, o Minaspetro alertava para a necessidade de dar atenção à manutenção de documentos que salvaguardassem a Revenda da sanha arrecadatória da fiscalização.

Por cautela, o revendedor deve manter no posto todas as notas de compra de combustíveis, cupons fiscais (inclusive LMCs) e relatórios de venda. Também é fundamental ter planilhados todos os custos do negócio, até mesmo financeiros. As contabilidades, por sua vez, devem escriturar cada centavo movimentado. E, para a própria defesa, passa a ser essencial registrar promoções e descontos temporários, além de acompanhar volume e margem por produto.

Passa a ser essencial registrar promoções e descontos temporários, além de acompanhar volume e margem por produto

MANDADO DE SEGURANÇA DO SULPETRO INDEFERIDO

Em julho, a Justiça gaúcha indeferiu o Mandado de Segurança impetrado pelo Sindicato Intermunicipal do Comércio Varejista de Combustíveis e Lubrificantes do Estado do Rio Grande do Sul (Sulpetro) que visava suspender os efeitos da Resolução 1.005/2026. A decisão não surpreendeu o departamento Jurídico Cível do Minaspetro, que, no fechamento desta edição, estudava duas possibilidades de lidar com o assunto.

A primeira alternativa seria adotar junto à Justiça mineira a mesma estratégia dos colegas gaúchos, já que a interpretação pode variar. A segunda possibilidade buscava a suspensão imediata da norma para os postos associados ao Minaspetro, por meio de uma Ação Ordinária.



Tecnologia que automatiza, controla e escala o seu negócio.

Conheça soluções inteligentes para serviços e operações que exigem eficiência e gestão.



MINI SMART

Central inteligente compacta para liberação de serviços com pagamento via PIX, voucher e apps.



SMART SHOWER

Sistema inteligente para controle de banhos com pagamento digital e gestão remota.



GOTAS CONTROL

Solução dedicada para liberação de água e serviços para controle de acessos.



RTI Online:

Gestão completa, de onde quiser.



Centralize dados, controle e gestão em tempo real, garantindo eficiência e tomada de decisão com estratégia.



+ EFICIÊNCIA

Mais produtividade com menos esforço.



+ RECEITA

Soluções que aumentam seu faturamento.



- OPERAÇÃO MANUAL

Menos retrabalho, mais controle e inteligência.

Transforme sua operação com **tecnologia de ponta.**



BELO HORIZONTE - MG



(31) 3037-8592



contato@rtisolutions.com.br

Conheça mais em nosso site:

www.rtisolutions.com.br





Tânia Régio/Agência Brasil

8

MP 1.349 caducou

É fundamental, no entanto, não perder de vista que os postos notificados ainda terão que responder à ANP

Nos primeiros dias de agosto, a Medida Provisória (MP) 1.349/2026 perdeu a validade por não ter sido analisada no tempo previsto. Portanto, a infração de elevação abusiva de preços já não consta do ordenamento jurídico brasileiro.

Embora a notícia tenha sido recebida com alívio pela Revenda, uma vez que a MP sustentava legalmente a Resolução 1.005/2026 da ANP – que impôs um teto para a variação da margem de preços nas bombas –, isso não significa que o revende-

dor já possa dormir tranquilo. A realidade é bem diferente.

É fato que, extinta a infração legal, a Resolução 1.005 se tornou inaplicável, mesmo não tendo sido revogada. Qualquer auto de infração por preço abusivo lavrado pela ANP após a perda de eficácia da MP será, portanto, nulo por ausência de base legal. Porém, se um posto foi notificado antes do último dia 4 de agosto, caso a Justiça não aceite extinguir os processos ainda não julgados, as penalidades continuam a ser consideradas se um decreto legislativo não for editado em 60 dias.



A boa notícia é que a Revenda tem fundamentos para questionar as sanções

Flávia Lobato, advogada do jurídico Cível do Minaspetro

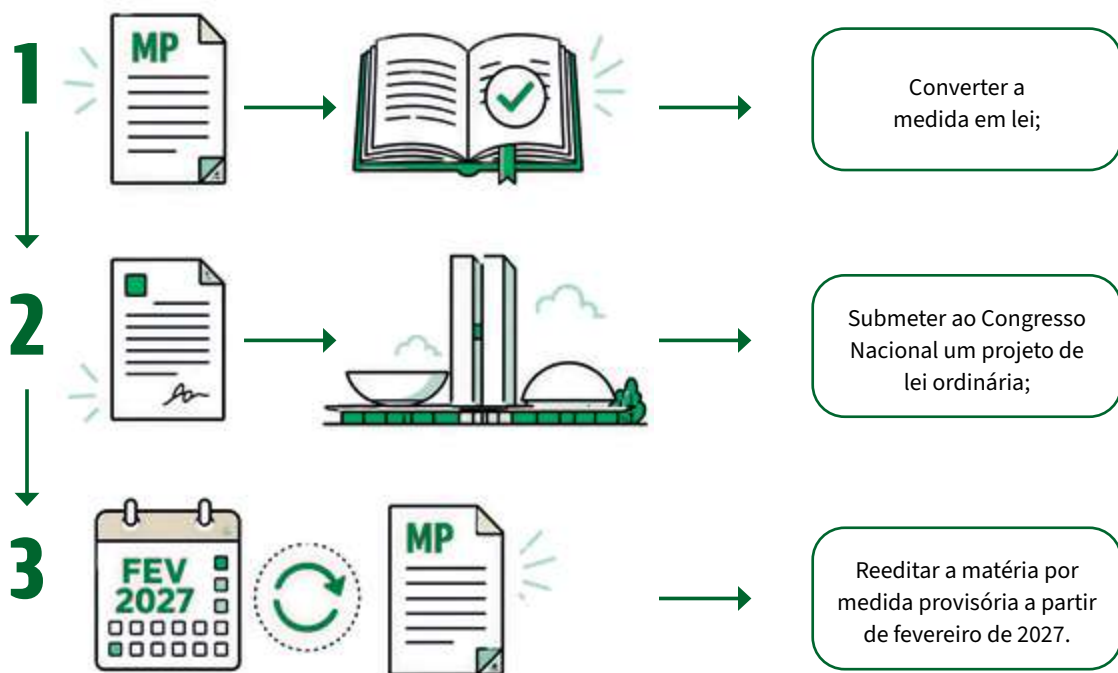
MINASPETRO SOLICITOU REVOGAÇÃO DA 1.005

Confirmada a caducidade da MP 1.349, o Minaspetro enviou um ofício à ANP para solicitar a revogação da Resolução nº 1.005/2026 e a suspensão automática das autuações e notificações em curso. À Revenda, continua a ser prudente documentar toda a composição de custos e a evolução das margens, de modo a justificar eventuais aumentos e a instruir defesa (*leia a matéria das páginas 6 e 7*).



O QUE RESTOU AO GOVERNO FEDERAL

Com a perda de eficácia da MP 1.349, restaram ao Governo Federal três possibilidades:



Neste último caso, outra boa notícia para a Revenda: se a medida não vier a ser convertida, a infração não poderá ser restabelecida por simples reedição, por exigir deliberação legislativa plena.

Relação preocupa

Termômetro de Satisfação revela: enquanto abastecimento vai bem, condições comerciais seguem aquém

O relacionamento comercial com as distribuidoras continua a ser um dos principais motivos de queixa para a Revenda mineira. É o que acaba de indicar o 3º Termômetro de Satisfação com as Distribuidoras, consulta realizada pelo Minaspetro, que mostra um contraste importante: enquanto a operação segue bem avaliada de forma geral, aspectos econômicos e contratuais concentram as críticas dos revendedores. Tal percepção é idêntica à que foi observada em 2025, embora os números não devam ser interpretados como uma série estatística diretamente comparável, uma vez que, em 2026, uma nova metodologia foi utilizada.

Abastecimento/logística foi a dimensão mais bem avaliada: 68,5% de respostas positivas e apenas 9% negativas. A Shell liderou esse quesito, com 83,9% de menções positivas, seguida e perto pela Ipiranga (82,4%). Já a Vibra registrou 59,8% e a ALE, 43,3%. Regularidade do abastecimento (78,4%), disponibilidade de produtos (74,7%), cumprimento dos prazos (70,9%) e agilidade no carregamento e entrega (68,4%) são os pontos fortes identificados pelos revendedores.

Já o ambiente comercial segue em sentido oposto. Entre os itens com maior índice de avaliações negativas estão con-

dições comerciais (52,7%), flexibilidade comercial (52%), transparência na formação e comunicação dos preços (50%), equilíbrio entre direitos e obrigações (44,7%) e previsibilidade das condições comerciais (40,3%). Ou seja, a insatisfação dos postos não está na chegada do combustível ao estabelecimento, mas nas condições sob as quais a relação comercial vem sendo construída.

Neste quesito, a mais bem avaliada foi a Ipiranga, que obteve 44% de avaliações positivas, seguida pela Vibra (33,9%), ALE (30,1%) e Shell (14,1%). Já em relação ao item contrato e relacionamento, nenhuma das quatro atingiu 40% de aprovação, enquanto ALE e Shell trocaram de lugar no ranking: Ipiranga (38,9%), Vibra (32,8%), Shell (26,1%) e ALE (8,5%).

Em atendimento, a ALE aparece na liderança, com 62,2% de avaliações positivas, seguida pela Vibra (56,8%), Shell (56,4) e Ipiranga (35,5%). Uma mostra de que o desempenho das companhias varia conforme o aspecto analisado.

“A partir de agora, com o cenário bem desenhado, estaremos instrumentalizados para orientar a Revenda de forma mais assertiva e ágil”, afirma o gerente institucional e de marketing do Minaspetro, Guilherme Barbosa.

REVENDEDOR HESITA EM RECOMENDAR DISTRIBUIDORA

Outro dado que chama a atenção está na disposição dos entrevistados de recomendar a companhia com a qual trabalham. Apenas 31,2% deles disseram que as indicariam, enquanto 36,4% responderam não e 32,4% mantiveram-se neutros. Quando perguntados se renovariam a parceria, somente 34,7% admitiram a possibilidade.



TERMÔMETRO DA PESQUISA

3ª PESQUISA DE SATISFAÇÃO COM AS DISTRIBUIDORAS



Percentual de avaliações positivas entre as quatro distribuidoras com maior participação.



Contrato e Relacionamento

1º	VIBRA		38,9%
2º	IPIRANGA		32,8%
3º	SHELL		26,1%
4º	ALE		8,5%



Vibra lidera, mas nenhuma distribuidora supera 40% de avaliações positivas.



Abastecimento e logística

1º	SHELL		83,9%
2º	IPIRANGA		82,4%
3º	VIBRA		59,8%
4º	ALE		43,3%



Shell e Ipiranga aparecem próximas na liderança da dimensão mais bem avaliada.



Atendimento

1º	ALE		62,2%
2º	VIBRA		56,8%
3º	SHELL		56,4%
4º	IPIRANGA		35,5%



ALE lidera o atendimento; Vibra e Shell apresentam resultados praticamente iguais.



Satisfação geral por distribuidora

1º	IPIRANGA		40,0%
2º	VIBRA		34,2%
3º	SHELL		30,8%
4º	ALE		4,2%



Ipiranga lidera a proporção de avaliações positivas em satisfação geral.

3ª PESQUISA DE SATISFAÇÃO COM AS DISTRIBUIDORAS



Visão geral da pesquisa

Resultados ponderados por faixa de pontos

POSITIVAS

NEUTRAS

NEGATIVAS

Satisfação geral

36,3% 39,9% 23,8%

Recomendaria a distribuidora

31,2% 32,4% 36,4%

Renovaria/ampliaria

34,7% 34,0% 31,3%



Satisfação razoável, mas recomendação ainda sem maioria positiva.



Condições comerciais

- 1° **VIBRA** 44,0%
- 2° **IPIRANGA** 33,9%
- 3° **SHELL** 30,1%
- 4° **ALE** 14,1%



Nenhuma distribuidora alcança maioria positiva nas condições comerciais.



Principais pontos fortes

- 1° **Regularidade de abastecimento** 78,4%
- 2° **Disponibilidade de produtos** 74,7%
- 3° **Cumprimento dos prazos** 70,9%
- 4° **Agilidade no carregamento/entrega** 68,4%
- 5° **Atendimento financeiro e administrativo** 62,7%



A logística aparece como o principal trunfo percebido pelos revendedores.



Principais pontos críticos

Itens com maior percentual de avaliações negativas

- 1° **Condições comerciais** 78,4%
- 2° **Flexibilidade comercial** 74,7%
- 3° **Transparência na formação e comunicação dos preços** 70,9%
- 4° **Equilíbrio entre direitos e obrigações** 68,4%
- 5° **Previsibilidade das condições comerciais** 62,7%



As críticas se concentram! No campo econômico-comercial, não na logística.



Logística é o ponto forte

Comparativo por dimensão

POSITIVAS

NEUTRAS

NEGATIVAS

Condições comerciais

35,4% 26,4% 38,3%

Abastecimento e logística

68,5% 22,5% 9,0%

Atendimento

56,6% 20,9% 22,5%

Contato e relacionamento

31,8% 29,8% 38,4%



A operação física é bem avaliada! Porém, comercial e contrato concentram as maiores críticas.

NOTAS METODOLÓGICAS

Visão geral: 54 respostas válidas | 165 postos-equivalentes estimados | Peso por faixa: 1, 3, 7, 14,5 e 20.

“Não sei/não se aplica” excluído do denominador.

Pontos fortes/críticos: base ponderada; “Não se aplica” (e “Não sei”, nos críticos) excluído do denominador.

Comparativo: positivas = notas 4 e 5; neutras = nota 3; negativas = notas 0 a 2.

Presença e voz

Minaspetro terá assentos em duas unidades colegiadas do Copam

O Minaspetro terá assentos em duas unidades colegiadas do Conselho Estadual de Política Ambiental (Copam), órgão normativo, consultivo e deliberativo ligado à Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável (Semad). Serão elas: a Câmara de Atividades Industriais (CID) e Câmara Normativa e Recursal Central Metropolitana (CNR). A ocupação de espaços tem óbvia razão de ser: a Revenda de combustíveis continua a ser um dos segmentos mais sujeitos à fiscalização por parte dos órgãos de controle.

O Minaspetro terá o assento único de ambas as unidades, para as quais obteve quatro votos. O cargo de conselheira será ocupado pela advogada Lígia Macedo, integrante do departamento jurídico Ambiental da entidade. “É muito importante que o Minaspetro esteja presente em câmaras que julgam processos

de licenciamento e recursos administrativos, podendo opinar e votar de acordo com nossos princípios, para que excessos não estorvem as atividades”, diz. “Também é necessário que nos mantenhamos cientes das normas, procedimentos e linhas adotadas nos pareceres emitidos pelo órgão ambiental, uma vez que situações ali tratadas podem ser vivenciadas pelos postos”, acrescenta a advogada.

Ainda segundo ela, o Minaspetro quer contribuir com a desburocratização e a razoabilidade dos julgamentos, sem abdicar da proteção ao meio ambiente. “Nosso objetivo é zelar pela legalidade e proporcionalidade das medidas de controle, bem como defender posições jurídicas sólidas, sempre considerando as peculiaridades de cada caso nos recursos que forem julgados”, adianta.

SOLUÇÕES COMPLETAS

PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

Da peça individual ao kit completo para instalação e operação.

PRONTA ENTREGA
para quem não pode parar.

Lothar
EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

*Imagens ilustrativas



CONEXÕES GALVANIZADAS



MATERIAL ECOLÓGICO

ZEPPINI BT FLEX Contuflex



PEÇAS PARA REPOSIÇÃO DE BOMBAS



FILTRO PRENSA E FOGUETINHO



PRODUTOS DE QUALIDADE
Materiais resistentes e duráveis.



PRONTA ENTREGA
Agilidade no envio e no atendimento.



ATENDIMENTO ESPECIALIZADO
Equipe técnica pronta para ajudar.



SOLUÇÕES QUE EVITAM PARADAS
Segurança e eficiência para o seu posto.



31 99263-8767



www.lotharequipamentos.com.br

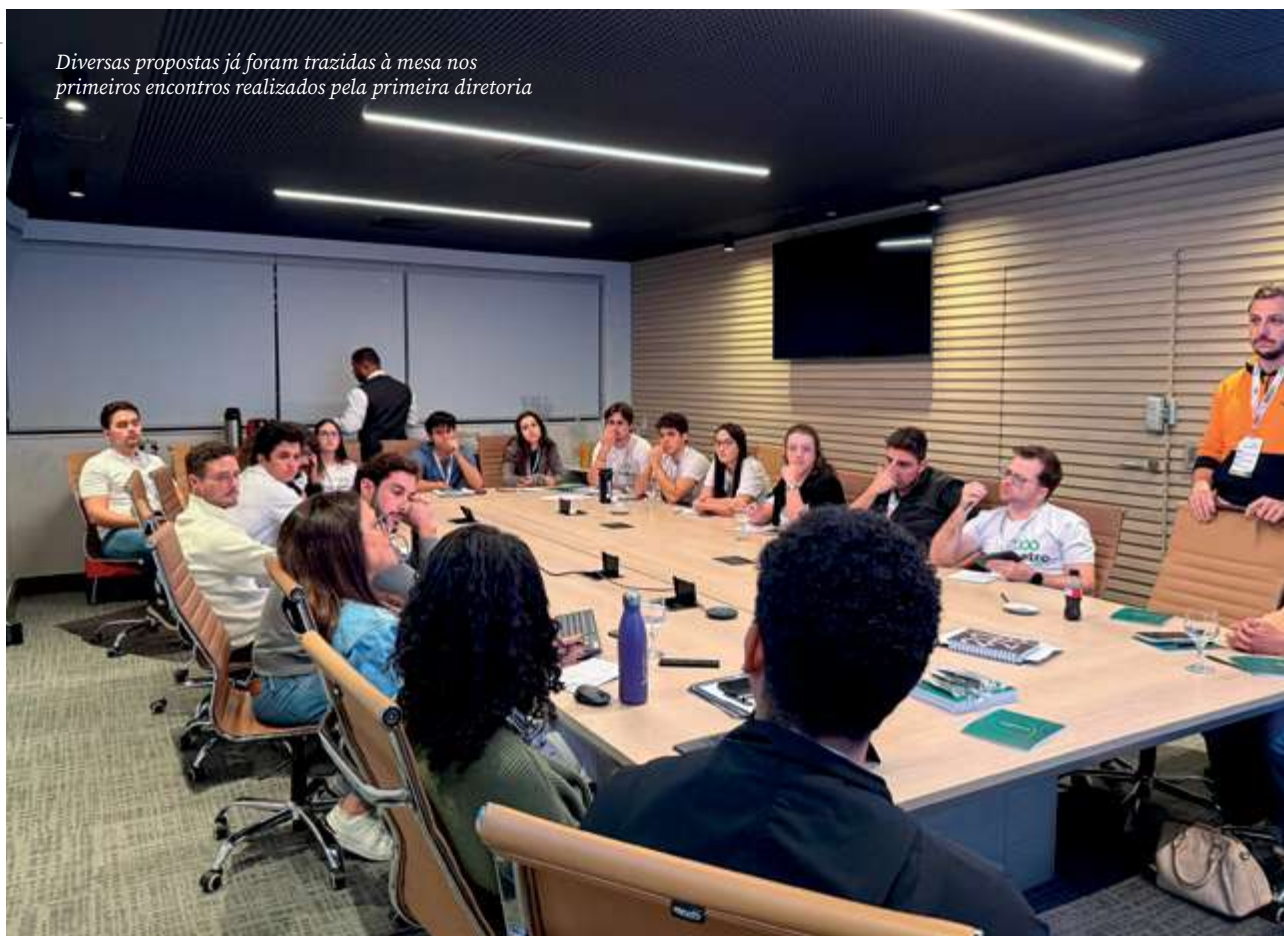


vendas@lotharequipamentos.com.br

Mão na massa

Primeira diretoria do Minaspetro Jovem já tem esboço de propostas para levar adiante a Revenda mineira

Diversas propostas já foram trazidas à mesa nos primeiros encontros realizados pela primeira diretoria



Até outubro, mês em que serão oficialmente apresentados à Revenda de Minas Gerais, os 21 integrantes da primeira diretoria do Minaspetro Jovem continuarão a se reunir para detalhar algumas propostas já colocadas na mesa e definir como elas poderão ser operacionalizadas para contribuírem de fato com a operação dos postos.

“O que posso antecipar é que todos estão muito engajados e com brilho no olhar para fazer o melhor pela Revenda mineira”, afirma o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, idealizador e principal incentivador da iniciativa. Ele conta que não foi fácil escolher 21 jovens entre os quase 100 que participaram dos encontros preparatórios. Para isso, foram levados em con-

ta o perfil de cada um, a disponibilidade para abraçar a futura entidade e, sobretudo, a motivação para encarar o desafio e fazer bem feito.

E, ainda de acordo com Fábio, o Minaspetro Jovem já mostrou que chegou para ser diferente – e fazer diferença. “Temos, afinal, uma mulher à frente do grupo, além de outras quatro mulheres na primeira diretoria, o que não víamos até então nas entidades representativas do setor”, observa.

A partir de agora, o que ele espera é que o grupo traga novas ideias e colabore para oxigenar o Minaspetro. “E não tenho dúvida de que o Minaspetro Jovem terá muito a contribuir conosco. Certamente, muitas coisas positivas estão por vir”, acredita.

CONHEÇA OS INTEGRANTES DA PRIMEIRA DIRETORIA DO MINASPETRO JOVEM



DIRETORIA



PRESIDENTE
LÍVIA MELO ANDRADE
@liviameloa
@postomorvan



VICE-PRESIDENTE
GIOVANNI EGER
@giovannieger
@postosmegap



DIRETORA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING
FLÁVIA DIEGUEZ
@flaviadieuez
@posto_barramansa



DIRETOR FINANCEIRO E DE PROJETOS
BRENO CARVALHAIS
@brenocarvalhais
@postoquickltda



DIRETORA DE OPERAÇÕES
EMANUELLA FERNANDES
@manu_fernandes09
@redepostouai



DIRETORIA DE EXPANSÃO E RELACIONAMENTO
BERNARDO RIEGERT
@posto_ipirangacbq



DIRETORA DE COMPLIANCE E GOVERNANÇA
LUCIANA MARTINEZ
@lu_martinez
@postospedraforte

EMBAIXADORES REGIONAIS



EMBAIXADORA — NORTE DE MINAS
CAMILA MENEZES
@camilamenezes5
@postomirabela_ipiranga



EMBAIXADORA — ZONA DA MATA
FRANCIELE ALMEIDA
@almeidafraan
@posto_xopotoeperati



EMBAIXADORA — SUL DE MINAS
LUIZA CARMO
@_lumorac
@postocastelo71 e @postoexpresso71



EMBAIXADOR — LESTE DE MINAS
HENRIQUE BRUNAUER
@henriquebrunauer
@transportesnovaera



EMBAIXADOR — TRIÂNGULO MINEIRO
BRUNO RESENDE
@bruno.hr95
@postospetrolucks



EMBAIXADORA — BELO HORIZONTE
TÁRCILA SILVA
@filhatarci
@postogp



EMBAIXADOR — BELO HORIZONTE
GUILHERME EGER
@_guilhermeeeger
@postosmegap



EMBAIXADOR — NORTE DE MINAS
GUILHERME BRANT
@guilherme_nrant_
@redeboavista



EMBAIXADOR — ZONA DA MATA
VINÍCIUS LAGUNA ARAGÃO
@viniciuslagunaaragao
@postosrem



EMBAIXADOR — SUL DE MINAS
GUSTAVO SILVADO
@gustavo_silvado
@posto_ipirangacbq



EMBAIXADOR — LESTE DE MINAS
ENIO COELHO
@redeexata



EMBAIXADOR — TRIÂNGULO MINEIRO
PEDRO N. ROCHA
@pedroarturnaves
@federochacombustiveis



EMBAIXADOR — BELO HORIZONTE
MARCOS SEARA
@marcosjrds
@grupomarlin



EMBAIXADORA — BELO HORIZONTE
BRUNA MENDONÇA
@brunabarram
@redepostosmc

Lívia Melo Andrade

O novo rosto da Revenda mineira

Arquivo Pessoal

Se engana quem imagina que posto de combustível é lugar para homem. “É engraçado, pois, nos últimos cinco anos, em todos os congressos do Minaspetro e eventos da Petrobras de que participei, observava que a plateia era bem dividida entre homens e mulheres. Mas, quando olhávamos para o palco, só víamos homens”, afirma Lívia Melo Andrade, eleita por aclamação primeira presidente do Minaspetro Jovem.

“Só o fato de terem escolhido uma mulher, com apenas um posto, no interior de Minas, já mostra que o Minaspetro Jovem veio para acolher”, acrescenta. Formada em Direito, ela conta que, ao lado do pai, Morvan, está há cinco anos à frente da administração do Posto Congonhas, na cidade de mesmo nome, e atendeu ao chamado do Minaspetro pela possibilidade de aprender um pouco mais sobre a atividade e pelo tom amigável da iniciativa – não por acaso, segundo ela, entre os jovens que aderiram ao projeto, metade eram mulheres e metade eram homens. “E mais importante: a diretoria também ficou bem dividida. Então, acho que o Minaspetro Jovem ficou muito mais próximo da realidade do que de fato é o dia a dia”, diz.

Na conversa a seguir, ela fala das contribuições que as mulheres podem dar aos postos, diz porque decidiu se juntar ao Minaspetro Jovem, como recebeu o convite para liderar a nova entidade e o que a Revenda mineira pode esperar do grupo de jovens que aderiu à iniciativa.

Como se deu a sua chegada à administração do Posto Congonhas?

Foi muito aos poucos, embora, no início, eu tivesse muita pressa de fazer mais. Mas confiei no tempo, pois acho que o tempo resolve tudo. E, aos poucos, meu pai percebeu que eu estava levando aquilo a sério e passou a ter mais confiança no meu trabalho.

Após os primeiros cinco anos, como acredita que as mulheres podem contribuir com os postos?

De muitas maneiras. Por exemplo: o direcionamento que uma mulher pode dar ao trabalho dos frentistas. Queremos que todas as pessoas sejam bem tratadas e acho que as mulheres têm muito a contribuir com o atendimento nos postos. Também noto que os estabelecimentos que têm a presença da mulher são mais bem cuidados e a atmosfera é mais agradável. Além disso, o tratamento com quem trabalha é mais atencioso e se reflete na pista.

Faltam mulheres em cargos de liderança no setor de combustíveis?



Sim. É um meio muito mais masculino, mas acho que, quando começamos a ver mais mulheres, naturalmente, mais mulheres querem participar também. E o meu propósito no Minaspetro Jovem é abrir espaços e ajudar as pessoas.

Foi por isso que decidiu participar da criação do Minaspetro Jovem?

Um projeto dedicado a treinar jovens para assumir a Revenda de combustíveis é algo de que sempre senti falta. E, como todos que aderiram ao chamado querem aprender, acho que o ambiente vai nos ensinar muito. Vejo o Minaspetro Jovem como um espaço aberto para as pessoas que querem fazer melhor. Em que todos

são bem-vindos a aprender e crescer. Não tenho dúvida de que será uma escola, que nos dará segurança e nos fará sentir mais preparados e confortáveis para o dia a dia nos postos. E, quando você se sente parte de uma coisa, isso te faz se sentir mais forte.

Como o seu pai viu o seu envolvimento com essa ideia?

Muito empolgado, orgulhoso e feliz. Ele sempre foi associado do Minaspetro, que, por sua vez, sempre foi uma referência muito grande para a gente, de confiança.

Como recebeu o convite para estar à frente do Minaspetro Jovem?

Foi um susto. Eu não esperava ser escolhida presidente. Acho que isso aconteceu porque, quando os grupos se formaram para construir o projeto, como fui direcionada para o grupo do jurídico, me senti à vontade para propor. E torci muito para me chamarem para a diretoria jurídica, pois me animava a ideia de uma reaproximação com o Direito.

E o que o Minaspetro Jovem pode fazer concretamente pela Revenda de Minas Gerais?

Somos o futuro da Revenda e o principal objetivo é preparar as pessoas que estarão à frente dos postos. E o que temos em men-

te é uma administração correta, justa. Uma Revenda ética, como o Minaspetro já propõe. Queremos trabalhar para manter a boa reputação do Minaspetro, a partir desses princípios, para garantir que futuramente os postos estejam em boas mãos.

Qual será o ponto de partida?

A ideia é realizar um workshop preparatório, para sistematizar as ideias que o grupo já trouxe para a mesa. Algo muito voltado para a prática, para o dia a dia. Já há propostas, por exemplo, para a utilização de Inteligência Artificial (IA) pelos postos e as novas possibilidades relacionadas à mobilidade, como o carro elétrico.

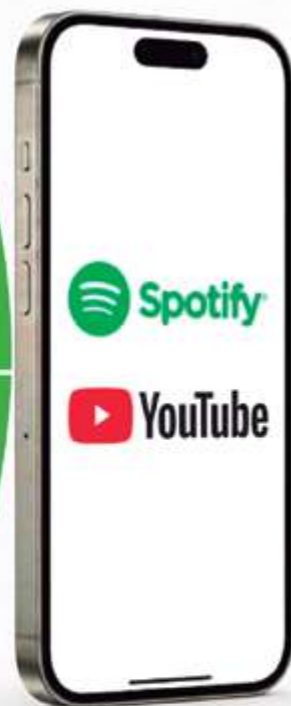
O que a Revenda mineira pode esperar do Minaspetro Jovem?

Pode esperar um grupo muito sério. O Minaspetro é uma entidade muito ética e, por isso, muito respeitada, e queremos nos guiar por esse mesmo parâmetro. E estamos comprometidos em dar sequência ao legado de nossas famílias. Cada um dos integrantes da diretoria do Minaspetro Jovem traz consigo histórias muito bacanas. E estamos muito motivados a fazer jus a essas histórias e levar adiante a missão do Minaspetro. A ideia é manter a nossa Revenda num bom nível e acrescentar as contribuições que a nossa geração tem a oferecer.

TRRs e as companhias Potos de rodovias



Assista e ouça
nos canais do
Minaspetro.



Dupla face

Distribuidoras partem para a disputa por grandes clientes, ao mesmo tempo em que Revenda questiona relação

O interesse das distribuidoras de combustíveis no mercado B2B não é propriamente uma novidade. Nos últimos anos, entretanto, o maior apetite comercial da parte das companhias e o surgimento de novos modelos de TRR (Transportador-Revendedor-Retalhista) – como o chamado Smart Center (saiba mais nessas páginas) – o varejo passou a ter um novo motivo para se preocupar.

“É visível que TRRs têm disputado clientes com postos de rodovia”, afirma Daniel Kilson, revendedor em João Pinheiro e diretor regional do Minaspetro em Paracatu, no noroeste mineiro. Ele observa que “é muito ruim, do ponto de vista comercial, assistir ao principal parceiro atacar seu cliente de forma direta”. E, embora não ponha em questão a legalidade de as distribui-

doras operarem TRRs, ao mesmo tempo, Kilson não estranha o fato de diversos revendedores se perguntarem atualmente se vale ou não a pena manter contratos nessas condições.

Há TRR mantida por distribuidora que, com uma política de preços agressiva, atende grandes clientes – uma grande usina ou indústria, por exemplo – no formato B2B. Ou aquela que instala um tanque no comprador, algo que, naturalmente, reduz o consumo na rodovia.

A movimentação tem trazido tamanha apreensão para os donos de postos que se tornou tema do mais recente episódio do Minaspetro Cast, que teve como convidados, além de Daniel Kilson, o sócio da rede Petrovila, Wagner Villanueva, e o presidente do Sindicato Nacional do Transportador, Revendedor e Retalhista de Combustível (SINDTRR), Álvaro Antunes de Faria.

“COMPANHIAS NÃO SABEM OPERAR TRR”, DIZ SÓCIO DA PETROVILA

“Na década de 80, a Ipiranga criou no Rio Grande do Sul mais de 25 CNPJs que, passado algum tempo, foram vendidos para seus próprios gerentes. Isso pode vir a se repetir. É o vai-e-vem do mercado”, afirmou o presidente do SINDTRR, ao relativizar o alegado avanço das distribuidoras sobre TRRs.

Fato é, no entanto, que o próprio sindicato foi ao Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) e à ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) para questionar formalmente o movimento mais recente feito pela Ipiranga e pela Vibra nas regiões Nordeste, Sudeste e Sul do país, que preocupou os TRRs. Álvaro contou que nenhum dos órgãos viu ilegalidade nas operações, uma vez que elas se deram por meio da holding sob a qual as empresas se abrigam.

“Entendo que não há restrições, pois nenhuma das distribuidoras que operam TRR no Brasil tem 20% de seus respectivos mercados regionais”, disse o dirigente sindical no Minaspetro Cast. “Estamos convivendo pacificamente, porque até o momento não há afronta ao

mercado. Mas, se vier a ficar caracterizada uma tentativa de dominação ou vantagens diferenciadas para os TRRs dos quais as distribuidoras são sócias, o Cade intervirá em favor da defesa da concorrência”, previu.

Embora, considere preocupante para os postos concorrer com uma empresa que se diz parceira – “hoje temos clientes atacados pela Ipiranga”, relatou –, o sócio da rede Petrovila não crê em verticalização. “Se assim fosse, as companhias teriam montado TRRs para si”, disse. Ainda segundo ele, as TRRs não têm motivo para preocupação. “As companhias não sabem operar TRR – isso é fato”, observou. Já no que diz respeito aos postos, na avaliação do empresário, a Ipiranga tem praticado concorrência desleal: “Afinal, ela sabe meu custo e meu preço”.

Para Álvaro, é ingenuidade acreditar que as companhias queiram estabelecer parcerias com os demais atores do mercado. “Distribuidora não é parceira de ninguém. Ela quer é vender o seu produto. E elas estão aproveitando o momento para buscar aumento de margem”, interpretou.



Smart Center preocupa

O presidente do SINDTRR observou, ainda, que o que deve preocupar tanto os TRRs quanto os donos de postos é o chamado Smart Center, iniciativa levada a cabo pela distribuidora Vibra, que atualizou o antigo projeto Cais, suspenso anos atrás por pressão da Revenda. Atualmente, já existem 11 bases instaladas no Brasil. Como funciona?

A empresa reúne em um mesmo local uma série de potenciais consumidores de TRRs ou postos, que lá instalam seus escritórios e passam a comprar combustível a um preço muito mais vantajoso se comparado ao que a companhia cobra dos ditos parceiros.

Em 2024, a ANP deslocou até uma unidade instalada em Cubatão (SP) uma equipe de fiscalização que comprovou a irregularidade apontada na época. O que a Vibra fez? Criou uma espécie de “consórcio eterno” – descreveu Álvaro – que adota como prática o compartilhamento de tanque, o que é vedado pela legislação brasileira.

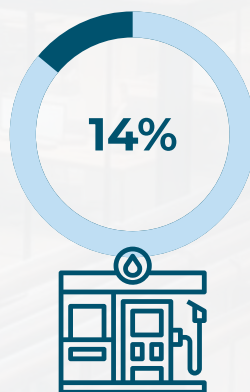
Há um caso desse tipo em Jundiaí (SP) que, inclusive, está sob a mira da Procuradoria Geral da República (PGR). Intimada a se manifestar a respeito, a Vibra encaminhou informações consideradas insuficientes para dirimir as dúvidas suscitadas pela operação e, no momento, o órgão aguarda as complementações exigidas da companhia.

Presença no mercado

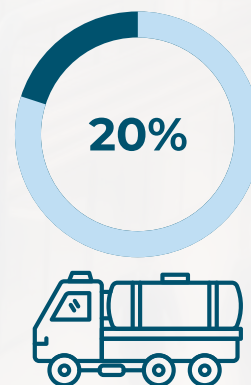

83 CNPJs

Há, atualmente, no Brasil
83 CNPJs controlados por
distribuidoras de combustíveis
que atuam como TRR

Hoje, 14% dos TRRs estão nas
mãos de distribuidoras



Percentual equivalente a 20% do
mercado de distribuição dos TRRs



Fonte: SINDTRR

21

Distribuidoras se esquivam

A reportagem da Revista Minaspetro entrou em contato com as assessorias da Ipiranga, Vibra e Raízen. A cada uma delas, foram encaminhadas quatro questões:

- Quais os planos da companhia para o B2B?
- Como a companhia encara a controvérsia relacionada à concorrência com os revendedores no B2B?
- Como a companhia pretende manejar essa questão junto aos revendedores?
- É possível que os revendedores sejam informados com antecedência se a companhia irá adquirir um TRR em sua região?

Confira o que elas disseram:

Ipiranga

Os investimentos do Grupo Ultra em TRRs são geridos de forma independente e seguem objetivos e estratégias próprios, preservando autonomia operacional das empresas investidas. Essas iniciativas não estão relacionadas à atuação da Ipiranga Produtos de Petróleo SA e não se comunicam com a estratégia comercial da companhia.

Raízen

Agradecemos o contato, mas a Raízen não irá comentar.

Vibra

Principal distribuidora de combustíveis e lubrificantes do país, a sucessora da BR Distribuidora não respondeu à mensagem enviada pela reportagem.

Pronto para servir

Para João Pedro Flecha de Lima, o governo federal trata revendedores como bodes expiatórios para esconder a própria incompetência macroeconômica e sua fúria arrecadatória

Arquivo Pessoal



Nas últimas edições do projeto Presidente na Estrada, Fábio Moreira tem sido acompanhado por João Pedro Flecha de Lima, engenheiro civil formado pela Universidade de Brasília, com MBA pela Universidade de Columbia, e consultor certificado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC).

Ao longo dos últimos anos, ele construiu uma sólida carreira executiva em grandes multinacionais de tecnologia, entre as quais a Samsung, quando contribuiu para popularizar o uso de smartphones no Brasil. Também atuou por 13 anos como principal executivo brasileiro da Huawei Technologies, período em que colaborou com a democratização do acesso à internet de alta velocidade no país.

Ao lado do pai, o embaixador Paulo Tarso Flecha de Lima, um dos mais respeitados nomes da diplomacia brasileira, também esteve à frente de uma missão desbravadora no noroeste de Minas: a Fazenda Renascença, em Unaí/Uruana, referência em disseminação de tecnologia para a região.

Casado com Paôla e pai de Paulo Tarso e Joana, após ter se dedicado à iniciativa privada, João Pedro decidiu, agora, seguir o exemplo do pai e da mãe, Lúcia. “A maior lição de convivência com meus pais foi sobre a importância e a responsabilidade de servir ao público. Ambos dedicaram muitos anos de suas vidas a essa nobre função. Aprendi com os melhores”, diz.

Candidato a uma vaga na Câmara dos Deputados nas eleições deste ano, ele conversou com a reportagem da Revista Minaspetro – confira.

Por que o sr. decidiu se candidatar a deputado federal?

Após trabalhar por 40 anos como líder de grandes empresas globais, concluí que sem um bom ambiente político e econômico de nada adianta ser eficiente no processo produtivo. E reclamar “à beira do gramado” é importante, mas não ganha o jogo. Nós precisamos entrar em campo e jogar. E o papel do deputado federal é de grande relevância para Minas e para o país.

Como vê o Brasil e Minas Gerais no atual momento?

Juscelino, Magalhães Pinto, Tancredo, Eliseu Rezende e outros fazem muita falta. Para agravar o quadro, Minas foi “agraciada” com três dos principais políticos “lacradores” de rede social do país. Isso é muito ruim, pois esse perfil de político está mais preocupado em aparecer na mídia do que construir e negociar projetos de importância para o estado e para o país. O Brasil precisa urgentemente de um pacto nacional para destravar obras e recuperar sua economia.

A que fatores atribui a perda de liderança de Minas Gerais no debate nacional?

Quando as relações deixam de ser republicanas e passam a ser de confronto, e adversários são tratados como inimigos, quem sofre é o povo. É preciso deixar as desavenças pessoais de lado e abraçar um projeto de reconstrução de Minas.

Minas convive atualmente com uma dívida vultosa, que limita a capacidade de investimentos necessários ao Estado. Como acredita que essa questão deve ser tratada?

Até 1994, os estados e municípios brasileiros podiam se endividar livremente junto aos bancos privados ou oficiais, utilizando a Antecipação de Recursos Orçamentários (ARO). Inclusive, existiam também bancos estaduais que emprestavam aos seus donos. Com o Plano Real, essa liberalidade foi extinta e os estados assumiram um compromisso com o cumprimento de metas fiscais e passaram a estar sujeitos ao escrutínio do Tesouro Nacional. Acredito que uma solução seria permitir que os estados possam acessar o mercado financeiro internacional, exclusivamente para efeito de refinanciamento da dívida com a União, buscando taxas mais baixas do que as que o governo brasileiro tem oferecido. Mas, para isso, seria necessário que o “risco país” ou “risco soberano” fosse adequadamente administrado e reduzido.

O que é preciso fazer para melhorar a infraestrutura que liga o Estado ao restante do país?

É necessário que Minas volte a ser responsável pela gestão das rodovias federais que cruzam o estado. Em 1998, o então governador Eduardo Azeredo obteve essa conquista, porém, seu suces-

sor, Itamar Franco, “devolveu” as estradas federais para a União. Com isso, investimentos em melhorias e duplicações ficaram prejudicados. É fundamental também trabalhar para assegurar segurança jurídica para os contratos de concessão. A imagem de políticos criando desvios em praças de pedágio é péssima pois implica em desrespeito a contratos e desobediência civil. Precisamos também priorizar ferrovias e aeroportos regionais.

Como atrair investimentos para Minas?

Acredito firmemente que a melhor política é a do poema de Mário Quintana, que prega: “Em vez de correr atrás das borboletas, arrume seu jardim para que elas venham até você”. Minas precisa melhorar muito sua infraestrutura e, em parte, seu ambiente de negócios. Um bom exemplo de que isso é possível é o notável caso da gestão municipal de Extrema, que deveria servir de inspiração para os outros 852 municípios mineiros.

O sr. tem acompanhado o presidente do Minaspetro no projeto Presidente na Estrada. Como essa experiência pode contribuir para o exercício de seu mandato como deputado?

Acompanhar o Presidente na Estrada e participar dos encontros regionais do Minaspetro tem contribuído muito para que eu possa compreender os problemas do setor e discutir a necessidade de políticas públicas adequadas para endereçá-los. Como exemplos temos questões como autoatendimento (self-service), transição energética, concorrência desleal de atores do crime organizado, escassez de mão de obra etc.

O setor de combustíveis tem sido duramente afetado por fatores externos – como o conflito recente no Oriente Médio – e internos – como determinadas decisões, em alguns casos, de cunho populista – que dificultam a vida dos donos de postos. Como o sr. acredita que possa contribuir para melhorar o ambiente de negócios para a Revenda?

Acho de fundamental importância o que o setor vem fazendo em Minas, que é promover um debate franco e aberto para levar sugestões aos parlamentares em Brasília. Eu recomendaria também um esforço publicitário intenso, para esclarecer a opinião pública sobre os papéis e responsabilidades de cada integrante da cadeia de abastecimento. Seria importante deixar muito claro para os consumidores o quanto eles pagam de imposto a cada abastecimento e mostrar a preocupação do Minaspetro com a atuação cada vez mais sofisticada de criminosos no setor. A melhor defesa é a transparência. É preciso que o poder público utilize dados e inteligência para identificar e punir os malfeitores. Em muitos casos, um big data seria mais eficaz que fuzis e metralhadoras. O governo federal trata os revendedores como bodes expiatórios para esconder sua incompetência macroeconômica e sua fúria arrecadatória.

0 maior do ano

Congresso do Triângulo Mineiro, em Uberlândia, bate recorde de público e se consolida como o melhor evento do interior

Já se tornou uma tradição: o Congresso Regional do Triângulo Mineiro, em Uberlândia, é, sem dúvida, o mais concorrido – e expressivo – dentre todos os que são realizados no interior do estado, não só pelo número de pessoas – recorde mais uma vez –, mas pelo volume de negócios gerados. Além da lotação máxima registrada nas salas de gerentes e revendedores, chamou a atenção a grande movimentação na Feira de Negócios, que proporcionou muitos contatos e elevado índice de satisfação para os expositores, além de inúmeros

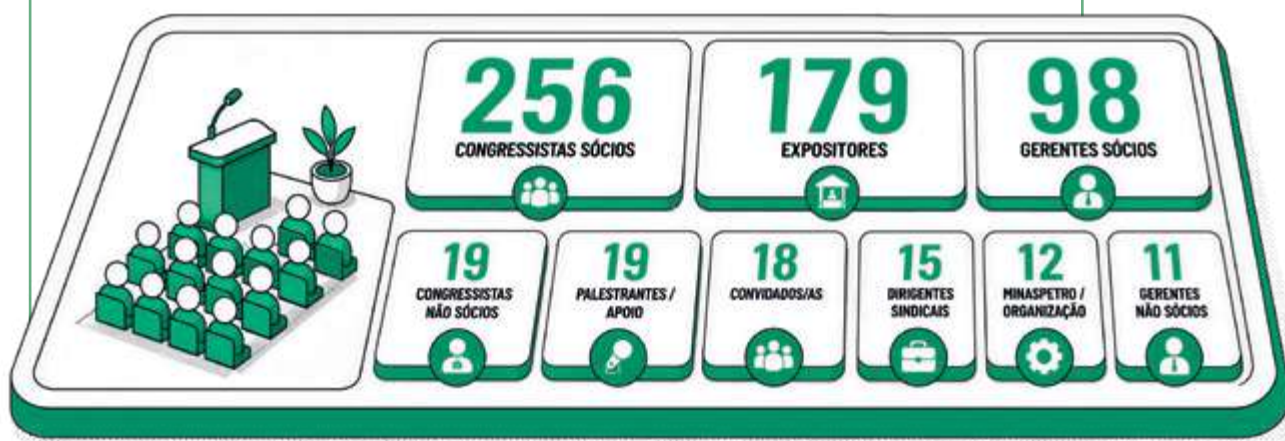
negócios fechados.

“É muito importante que os expositores fiquem satisfeitos, pois são eles que mais investem e tornam os eventos possíveis”, comenta o gerente Institucional e de Marketing do Minaspetro, Guilherme Barbosa.

Ao todo, 400 revendedores estiveram no Congresso Regional de Uberlândia este ano. Considerando todo o público, mais de 600 pessoas compareceram ao Convention Center no início de agosto (veja no infográfico).

24

PÚBLICO PRESENTE



O ÚLTIMO DE 2026 VEM AÍ

Após ter percorrido todas as regiões estratégicas de Minas Gerais, Belo Horizonte será o palco do último Congresso do ano, marcado para o dia 23 de outubro, no Minascentro. Nos encontramos lá.





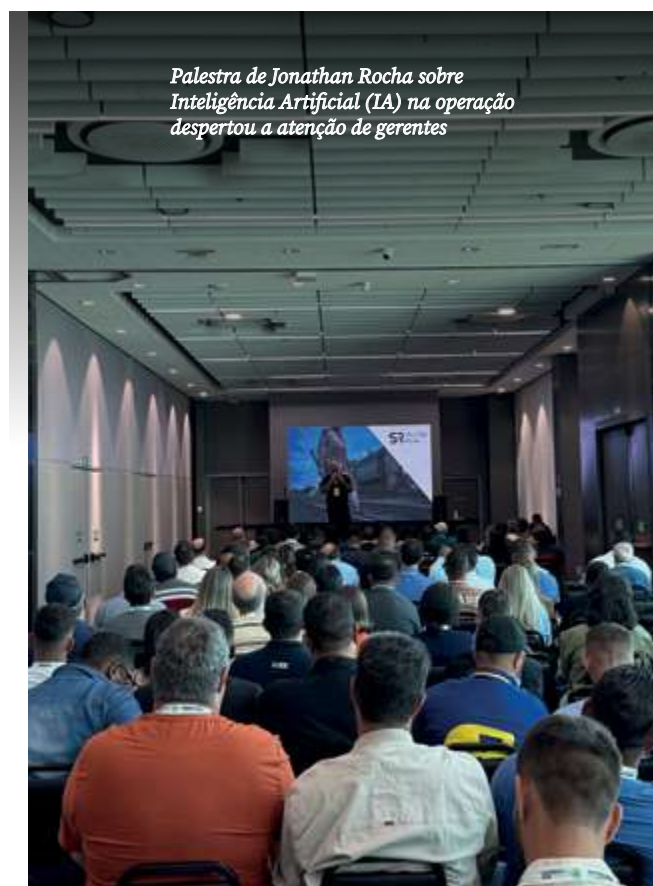
A economista Rita Mundim tem se destacado entre as atrações convidadas



Minaspetro Jovem foi apresentado à revenda do Triângulo mineiro



Revendedores foram homenageados pela longa parceria mantida com o Minaspetro



Palestra de Jonathan Rocha sobre Inteligência Artificial (IA) na operação despertou a atenção de gerentes



PETRONAS

Com um parceiro confiável, você sempre larga na frente.

Seja um revendedor **PETRONAS** e tenha em seu posto o combustível com a tecnologia inspirada na equipe de F1 Mercedes-AMG PETRONAS



MAIS
PROTEÇÃO



MAIS
EFICIÊNCIA



MAIS
DESEMPENHO

PETRONAS



Escaneie o QR Code e cadastre-se.

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 30 ANOS OLHAMOS PARA O FUTURO.

30 ANOS

São três décadas de evolução, conquistas e relações construídas para durar. Uma trajetória que transformou experiência em confiança, planejamento em capacidade e desafios em novas possibilidades.

Hoje celebramos tudo o que nos trouxe até aqui e seguimos preparados para construir os próximos capítulos da nossa história.



ROYAL FIC

O futuro é nosso
combustível

 royalfic

  royalficoficial
royalfic.com.br