nº 199
NOV | 2026

Revista minaspetro

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



Minaspetro encabeça campanha destinada a orientar revendedores e consumidores a se resguardarem da bomba-baixa

Página 14

Fechamento autorizado
Pode ser aberto pela ECT

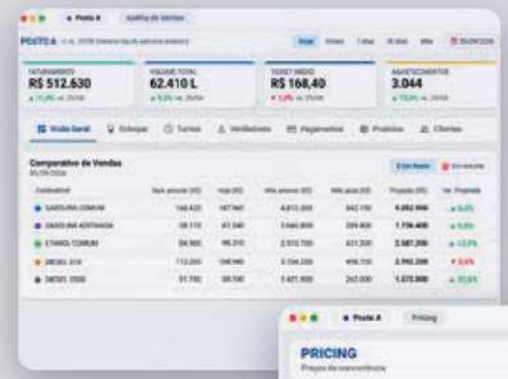
LBC
sales monitor

Sua operação, em tempo real.

Mais controle sobre os resultados do seu posto e da sua loja de conveniência. Acompanhe os principais indicadores da operação em um único painel, com informações atualizadas ao longo do dia.

Visão consolidada da operação

Dashboards interativos que acompanham vendas, faturamento e desempenho de postos e lojas, facilitando análises e decisões mais ágeis.





Gestão orientada a resultados

Indicadores atualizados e confiáveis, sem consolidação manual de planilhas.



O Sales Monitor LBC oferece:

Indicadores em Tempo Real

Vendas, faturamento, galonagem, estoque, ticket médio e turnos.

Análise de Postos e Lojas

Acompanhe produtos, vendedores e resultados da loja de conveniência em um só lugar.

Fale com um especialista e descubra o potencial do Sales Monitor para o seu negócio

0800-760-0305

O balde não mente. E os números comprovam!

O combate ao mercado irregular sempre foi uma das principais bandeiras do Minaspetro. Em 2023, lançamos uma campanha contra as fraudes nos combustíveis, voltada mais especificamente para adulteração e evasão fiscal. Agora, diante de uma nova realidade – e munidos de informações das autoridades e do Instituto Combustível Legal (ICL) –, voltamos às ruas com uma mensagem clara: o consumidor precisa receber exatamente aquilo pelo que pagou.

A fraude volumétrica, conhecida como bomba-baixa, tornou-se uma preocupação crescente. Por isso, criamos a campanha "O Balde Não Mente", que orienta o motorista a exigir o teste com o balde aferidor sempre que desconfiar da quantidade abastecida.

Os resultados demonstram a força da iniciativa. Nossa landing page já ultrapassou 200 mil acessos, levando informação e conscientização a milhares de consumidores. A campanha também chamou a atenção das autoridades, que têm elogiado a iniciativa e manifestado apoio institucional à mobilização. Os revendedores, por sua vez, seguem conosco, solicitando materiais da campanha para divulgação nos postos e nas redes sociais.

Mais do que uma ação publicitária, estamos diante de um movimento em defesa da concorrência leal. Afinal, a fraude não prejudica apenas o consumidor, mas os empresários sérios, que cumprem suas obrigações e trabalham honestamente.

Seguiremos firmes nesse propósito, valorizando a Revenda regular e combatendo quem insiste em atuar à margem da lei.

Quem trabalha certo não tem medo do balde!

Boa leitura!



Fábio Moreira
Presidente do Minaspetro

> **A fraude não prejudica apenas o consumidor, mas os empresários sérios, que cumprem suas obrigações e trabalham honestamente**

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:
Thaillor 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
Dayzielle 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 Nobi
Marcelo Silva
Rodrigo Loureiro Araújo
Jackson Pereira
Walter Luiz
Maurício Lessa
Murylo Alves
Antônio Márcio

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
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

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)

SUMÁRIO



14 | Justa medida



6 | Biocombustíveis e aditivação



8 | Informação e troca



12 | Público recorde em BH

19 | Painel de Inteligência de Mercado (PIM)

22 | Segue a crise

24 | Kart na RMBH

Biocombustíveis e aditivação

Minaspetro e Febraspetro debatem impactos do aumento das misturas sobre os postos de combustíveis



Daniel Kilson, diretor do Minaspetro e diretor de Rodovias da Febraspetro, tem liderado o debate sobre a qualidade do biodiesel no diesel em âmbito nacional

Quando um filtro de diesel entope, a equipe do posto é logo mobilizada para identificar a origem do problema. O combustível já veio alterado? Como se deu o armazenamento? O uso de um aditivo poderia inibir o efeito? Perguntas como essas orientam um debate promovido pelo Minaspetro Cast, intitulado “Biocombustíveis no banco dos réus?”, que reuniu o diretor de Rodovias da Febraspetro, Daniel Kilson, também diretor regional do Minaspetro em Paracatu, e Gilles Grimberg, CEO da Actioil do Brasil.

Com o aumento da mistura do biodiesel no diesel e do etanol anidro na gasolina, a aditivação entrou definitivamente em pauta a partir de uma questão prática: que problemas ela pode prevenir e em que condições?

Vale lembrar que as duas misturas guardam características próprias. O foco da Febraspetro tem se direcionado particularmente para o diesel, especialmente para a possibilidade de preservar a qualidade do produto ao longo da cadeia e reduzir ocorrências que explodem na operação do posto.

PACOTE MÍNIMO

A Febraspetro tem atuado junto à Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e ao Laboratório de Ensaios de Combustíveis (LEC) da UFMG para saber o que seria um pacote mínimo de aditivação. A questão é identificar, com base em ensaios, quais funções teriam efeito comprovado sobre os problemas observados no diesel com biodiesel. Isso envolve avaliar, por exemplo, em que condições a aditivação pode ajudar a preservar a estabilidade do combustível e reduzir a formação de depósitos.

A ANP já exige que o produtor adicione antioxidante ao biodiesel puro. A medida busca retardar a perda de estabilidade antes que ele seja misturado ao diesel. O esforço da Febraspetro, por sua vez, mira o desempenho do combustível após a mistura, consideradas três etapas: distribuição, chegada ao posto e permanência no tanque até o abastecimento.

A discussão dá continuidade a uma agenda técnica levada adiante pelo Minaspetro desde 2018, ano em que o LEC avaliou

a estabilidade de misturas de diesel e biodiesel em diferentes condições de temperatura e umidade. A análise buscou responder como a formulação e as condições de armazenamento podem influenciar a conservação do combustível, questão que retorna à pauta sempre que os teores aumentam.

DA BANCADA AO POSTO

"O biodiesel veio para ficar e a tendência é que (seu uso) continue a crescer", afirmou Daniel Kilson em edição anterior do Minaspetro Cast que também abordou o tema. Na ocasião, ele destacou a importância de revendedores e consumidores conhecerem as características do combustível para lidar com as mudanças nas misturas. Preocupação que adquire dimensão prática quando o posto precisa investigar uma ocorrência e reunir informações sobre o recebimento, o armazenamento e a manutenção dos equipamentos.

No novo episódio, Gilles Grimberg disse por que passou a defender os combustíveis renováveis. "Eu acredito neles como uma solução". A conversa partiu dessa perspectiva para tratar de dúvidas que chegam ao balcão, como o que pode levar ao entupimento de filtros e em que situações a aditivação pode ajudar. Um filtro obstruído é ponto de partida para a investigação. O histórico do tanque e do lote recebido ajuda a orientar o diagnóstico.

Para Kilson, o que se espera é identificar critérios para avaliar o que um aditivo entrega e em quais condições seu uso faz sentido.

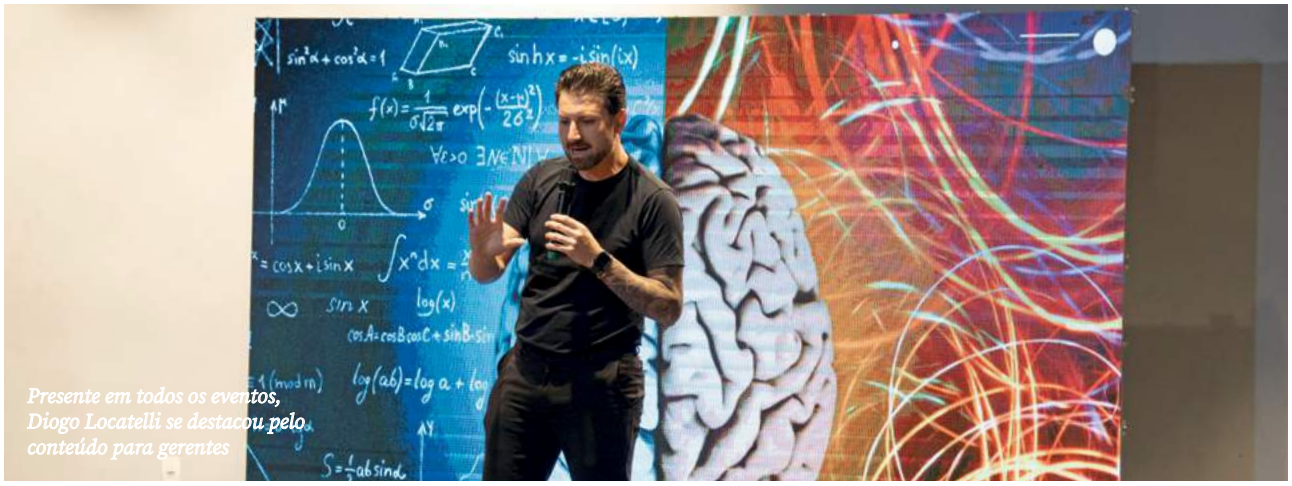
Ao levar as dúvidas dos postos à ANP e à UFMG, a Febraspetro busca inserir a Revenda no debate sobre o avanço das misturas. E a pergunta é a mesma que interessa a quem opera o posto: o que precisa ser feito, em cada etapa da cadeia, para que o combustível chegue ao consumidor com a qualidade esperada?

ASSISTA AO EPISÓDIO



Ano produtivo

Cinco congressos regionais depois, Minaspetro faz balanço dos encontros



Presente em todos os eventos, Diogo Locatelli se destacou pelo conteúdo para gerentes



A economista Rita Mundim indicou as perspectivas da economia em 2026



Uberlândia registrou recorde de público

O 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro percorreu cinco diferentes regiões de Minas Gerais para levar informação qualificada e indicar os prováveis caminhos que o setor terá pela frente. Além de um time de especialistas de reconhecida experiência, os eventos reuniram um grande número de congressistas, gerentes, expositores, advogados e dirigentes sindicais, que movimentaram o calendário da Revenda Mineira em 2026. “Além do excelente conteúdo, os congressos foram muito proveitosos do ponto de vista do networking”, testemunha Daniel Kilson, diretor regional em Paracatu, que esteve nas edições realizadas em Montes Claros, Uberlândia e Belo Horizonte.

Exceto por Ipatinga, a participação foi crescente (veja no infográfico), uma demonstração do acerto da iniciativa. Contribuíram especialmente para o resultado as palestras da economista Rita Mundim, que, além de ter lançado luz sobre o cenário que se desenhou tanto em razão do conflito no Oriente Médio quanto da disputa eleitoral brasileira, indicou tendências para os próximos meses; às análises do jornalista Boris Feldman sobre o futuro da mobilidade; e a sempre aguardada apresentação do expert em postos Marcelo Borja, que deu o seu recado aos gerentes.

Para quem participou do encontro na capital foi reservada uma surpresa: Daniel Kilson se encarregou do Painel de Rodovias da Febraspetro, que abordou o drama vivido pelos postos que devem ao diesel uma parcela significativa do faturamento, afetados pela escassez do produto (leia mais nas páginas 22 e 23), e a estreia do Painel do Boris, que deu uma nova identidade à apresentação do jornalista, com a participação de Felipe Boutros, editor do AutoPapo – portal de notícias criado em 2016 para descomplicar o trato de temas como indústria automotiva, mobilidade e manutenção veicular –, e de Ricardo Pires Lage, 2º vice-presidente do Minaspetro.

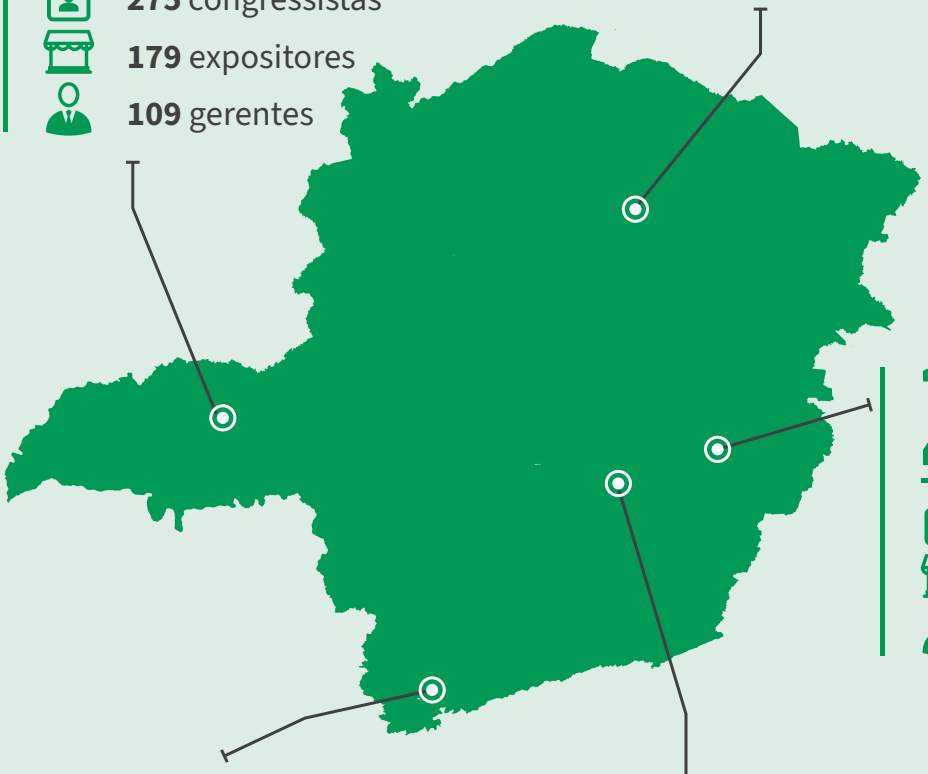
Sucesso de PÚBLICO

UBERLÂNDIA
632 pessoas

- **275** congressistas
- **179** expositores
- **109** gerentes

MONTES CLAROS
357 pessoas

- **120** congressistas
- **118** expositores
- **82** gerentes



IPATINGA
286 pessoas

- **86** congressistas
- **91** expositores
- **71** gerentes

POUSO ALEGRE
384 pessoas

- **117** congressistas
- **97** expositores
- **127** gerentes

BELO HORIZONTE
827 pessoas

- **243** congressistas
- **231** expositores
- **214** gerentes

Presença ativa

Projeto Presidente na Estrada levou Minaspetro a 55 municípios mineiros em 2027

Empossado em março, o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, afirma conviver com a sensação de estar há muito mais tempo no cargo, dado o acelerado ritmo de trabalho da atual gestão. Exemplo disso tem sido o projeto "Presidente na Estrada", que em pouco mais de sete meses já o levou a 55 municípios mineiros, onde se reuniu com aproximadamente 300 donos de postos. "A impressão que tenho é de presidir o Minaspetro há pelo menos quatro anos", brinca.

Para se ter ideia da importância dada à iniciativa e do empenho que o dirigente tem dedicado a ela, apesar de saber que o Congresso Regional de Belo Horizonte proporcionaria um encontro com os revendedores da Região Metropolitana, às vésperas do evento ele fez questão de visitar as cidades de Juatuba, Pitangui, Pará de Minas, Martinho Campos e Sete Lagoas, para estreitar o relacionamento e ouvir os revendedores das regiões Central e Centro-Oeste.

Coube a Sete Lagoas o grande destaque do roteiro. Ao todo, mais de 60 empresários estiveram presentes no encontro promovido no município. "Esses espaços são importantíssimos para que o presidente leve aos colegas informações e recomendações que os auxiliam no trato diário dos negócios", observa o gerente Institucional e de Marketing da entidade, Guilherme Barbosa. A Revenda, por sua vez, tem se mostrado gratificada pela presença e pela oportunidade de se manifestar pessoalmente sobre os temas que mais a preocupam.

PÉ NA ESTRADA



Em 2027, o projeto **Presidente na Estrada** levou o dirigente sindical e sua equipe a **55 cidades mineiras**

Ao todo, foram percorridos **6 mil km** no estado

Nas viagens, Fábio Moreira manteve contato direto com **cerca de 300 donos de postos de combustíveis**



Em Ipatinga, Fábio homenageou Antônio Pessoa Magalhães, proprietário de uma rede de postos Shell no Vale do Aço, que por muitos anos foi diretor regional do Minaspetro



Em Jacinto, Fábio foi recepcionado Por Darcy Silveira Glória, proprietário da Rede Petrovales



Presidente na Estrada tem levado dirigente a todas as regiões de Minas



Revendedores associados há mais tempo foram homenageados no Sul de Minas



Minaspetro presente em inauguração de posto em Paraguaçu

Recorde batido

Ao desembarcar em Belo Horizonte, 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro 2026 atrai público superior a 800 pessoas



Rita Mundim indicou cenários



Boris Feldman apontou caminhos da mobilidade


Primeira diretoria do Minaspetro Jovem tomou posse durante o evento


Último evento do ano reuniu mais de 800 pessoas em Belo Horizonte

Depois de ter percorrido outros quatro polos regionais, o 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro encerrou sua programação em Belo Horizonte, com casa cheia. Ao todo, mais de 800 pessoas passaram pelo Minascentro no dia 23 de outubro para acompanhar um evento que já ficou na história da entidade.

"De fato, foi um sucesso. Na última edição que havíamos realizado na capital, estiveram presentes cerca de 400 pessoas. Agora, foram quase 850, um recorde para o evento", observa o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira.

Vale lembrar que todos os estandes colocados à venda foram vendidos – 231 expositores tiveram oportunidade de apresentar produtos, serviços e soluções para a Revenda, que se beneficiou da presença de cada um deles para estabelecer contatos e fechar bons negócios.

Além disso, o auditório reservado aos revendedores ficou lotado durante todo o dia, assim como o espaço em que os gerentes se reuniram para absorver conhecimentos valiosos ao dia a dia dos postos.

"Tudo isso mostra que a opção por uma gestão aberta e transparente, preocupada em cada vez mais levar informação qualificada aos revendedores, tem sido acertada. A adesão da Revenda é a maior prova", conclui Fábio.

PRÓXIMA PARADA: CONGRESSO DE REVENDEDORES



Como tem ocorrido a cada dois anos, em 2027, os congressos regionais darão lugar ao evento mais esperado pela Revenda: o 19º Congresso de Revendedores de Combustíveis, que, mais uma vez, será realizado na capital mineira. “Posso antecipar, desde já, que teremos um time de ‘peso’ no Expominas”, adianta o presidente do Minaspetro.

Em 2025, data da última edição, o evento reuniu aproximadamente cinco mil pessoas. E, para o ano que vem, a expectativa é alcançar um novo recorde.

Para isso, Daniel Kilson, diretor regional em Paracatu, tem uma recomendação: “Em razão do momento que estamos atravessando, seria importante que fosse incluído na programação um debate aprofundado sobre suprimento e logística”, sugere, ao referir-se à crise do diesel registrada em 2026 (leia mais sobre o assunto nas páginas 22 e 23). Outra proposta é que o evento tenha não só conteúdos exclusivos, mas um estande dirigido especificamente aos postos de rodovias.

Outra ideia é que o congresso tenha a presença de outras entidades sindicais que, junto com o Minaspetro, criaram a Federação Brasileira do Setor de Petróleo e Derivados (Febraspetro). A conferir.

ESTANDES E MERCHANDISING

Já no lançamento comercial do evento, realizado em outubro, mais de 60% dos estandes foram vendidos. E, vale lembrar, também estão sendo disponibilizados espaços para veiculação de merchandising.

Quer cotar um estande?

Entre em contato com lais@minaspetro.com.br

MINASPETRO JOVEM

Outro destaque da programação foi a posse da primeira diretoria e dos embaixadores do Minaspetro Jovem, novo braço da entidade criado em maio, que, desde então, tem reunido naturais sucessores dos atuais gestores da Revenda mineira para tratar de uma série de temas que interessam ao futuro do setor e que, partir de agora, darão origem a iniciativas concretas em favor da Revenda mineira (leia mais nas páginas 20 e 21).

“Foi muito gratificante ver os pais na primeira fila, aplaudindo mais essa conquista dos filhos”, diz o presidente do Minaspetro, diga-se de passagem, principal incentivador da criação do Minaspetro Jovem.

CAMPANHA FOI LANÇADA

O lançamento oficial da campanha “O balde não mente”, criada para denunciar a chamada “bomba-baixa” e orientar donos de postos e consumidores a lidarem com a fraude volumétrica (saiba mais na matéria de capa desta edição) também chamou a atenção dos participantes do evento. “Temos notícia da ocorrência de ‘bomba-baixa’ tanto na capital quanto no interior e, por isso, decidimos incluí-la na programação de Belo Horizonte. A partir de agora, é fundamental que toda a Revenda se engaje em torno dela, para que possamos diferenciar os donos de postos que atuam corretamente daqueles que usam de má-fé em prejuízo de todo um segmento que faz o país rodar e se desenvolver”, convida o dirigente.

Só teme quem deve

Minaspetro faz campanha para denunciar golpe da bomba-baixa e alertar donos de postos e consumidores



Fábio Moreira e Rafa Macedo apresentaram a campanha durante a etapa de Belo Horizonte do 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro



Você já ouviu falar em “bomba-baixa”? Essa é a expressão utilizada para caracterizar uma fraude volumétrica que tem sido utilizada por maus revendedores de combustíveis para ampliar suas margens de lucro à custa do consumidor e da credibilidade do setor.

Funciona assim: no abastecimento, embora a bomba registre, por exemplo, 20 litros comprados, a quantidade que efetivamente chega ao tanque do veículo é menor – e a diferença vai parar no bolso de quem opera de forma irregular.

Para informar a população sobre a existência da fraude, recomendar aos bons revendedores que se diferenciem daqueles que agem de má-fé e, com isso, contribuir para o equilíbrio do mercado, o Minaspetro lançou em outubro a campanha **O Balde Não Mente**. O objetivo principal é orientar o consumidor quanto ao direito de solicitar o teste do balde aferidor e, ao mesmo tempo, mobilizar a Revenda em torno do combate a uma prática desonesta que não traz prejuízo apenas a quem compra combustível, mas a um setor inteiro.

>>

BALDE AFERIDOR É ALIADO DO CONSUMIDOR E DO DONO DE POSTO

Por muitos anos, o que mais preocupou os revendedores honestos – a imensa maioria, é importante frisar – era a venda de combustível adulterado, expediente que, além de favorecer os maus atores do mercado e causar danos à livre competição, resultava em problemas mecânicos para os veículos. De algum tempo para cá, no entanto, as autoridades fiscalizadoras passaram a dirigir sua atenção para indícios consistentes de que parte do mercado irregular tenha migrado para a fraude volumétrica.

O balde aferidor é o equipamento de que os postos dispõem para provar que a quantidade indicada no visor é idêntica à depositada no tanque. Ao mesmo tempo, permite que o consumidor não apenas saiba que pagou o preço justo pelo produto adquirido e possa diferenciar aqueles que cumprem rigorosamente a legislação e mantêm seus equipamentos devidamente calibrados daqueles que recorrem a práticas desonestas. Para isso, o equipamento deve estar permanentemente disponível nos estabelecimentos.

Vale lembrar que qualquer consumidor pode solicitar o teste volumétrico. Por meio dele, o combustível é despejado em recipiente apropriado, para permitir que se verifique se a quantidade solicitada foi efetivamente fornecida, observadas as tolerâncias metrológicas determinadas pelo Inmetro.

Não por acaso, a campanha lembra que **quem trabalha corretamente não precisa temer a aferição**. Com isso, além de orientar o consumidor, o Minaspetro quer incentivar os próprios postos a divulgarem o teste como instrumento de transparência e respeito aos clientes.

ACESSE A PÁGINA EXCLUSIVA DA CAMPANHA
Aqui você encontrará informações sobre bomba-baixa, funcionamento do balde aferidor e direitos dos consumidores, além de orientações para denunciar irregularidades.



CONVITE AO REVENDEDOR

Nas últimas semanas, o Minaspetro tem convidado não apenas donos de postos mineiros, mas revendedores de todo o país a aderirem à campanha. O plano de mídia inclui conteúdo digital, spot de rádio, outdoors e material gráfico, acessíveis a todos os interessados em apoiar a causa.

Para ampliar o alcance da mensagem, estão disponíveis artes para redes sociais, cartazes e outros materiais gráficos que os revendedores podem utilizar nos postos e veicular em seus canais digitais.

"Este posto não tem medo do balde aferidor" é a frase destacada em um dos cartazes, que busca afirmar ao consumidor que as bombas daquela Revenda estão dentro da lei.

"A participação dos empresários é fundamental para que a mensagem chegue ao maior número possível de consumidores e contribua para valorizar os estabelecimentos que atuam dentro da legalidade", observa o Minaspetro na página exclusiva da campanha.

Em outro trecho, a entidade lembra que o combate ao mercado irregular é uma responsabilidade coletiva. "Ao unir consumidores e revendedores em torno da transparência, o Minaspetro reafirma seu compromisso com a defesa da revenda legal, da concorrência justa e do respeito ao consumidor", frisa a entidade.

Para solicitar os materiais da campanha, entre em contato com o Minaspetro pelo WhatsApp (31) 98459-0356.



VENHA PARTICIPAR CONOSCO!

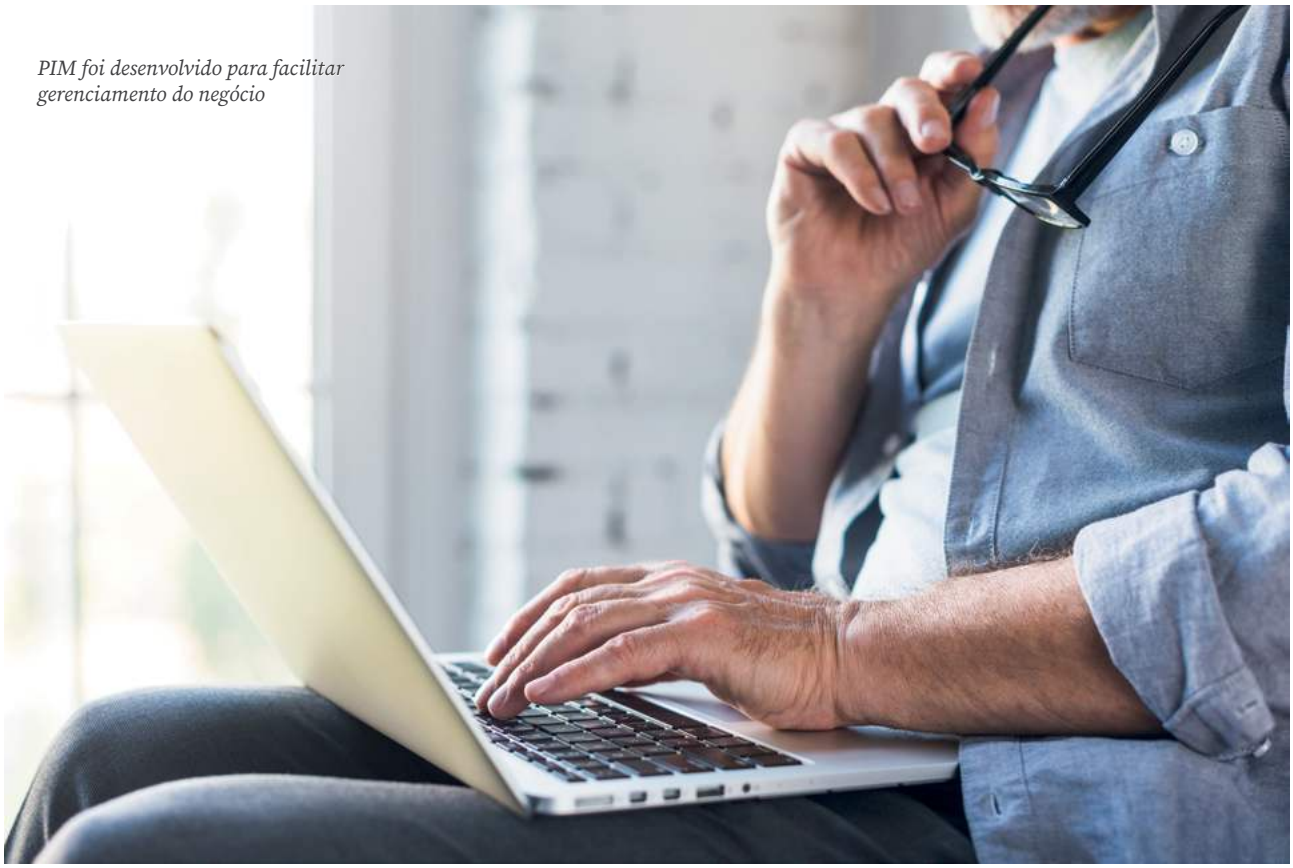
Quem trabalha direito não tem medo do **balde**!

Peça o material da campanha de graça no QR Code!



minaspetro

Novo aliado



PIM foi desenvolvido para facilitar gerenciamento do negócio

Como o avanço dos veículos eletrificados pode mudar a demanda por combustíveis? Para ajudar o revendedor a acompanhar essa transformação, o Minaspetro lançou o Painel de Inteligência de Mercado, uma ferramenta exclusiva para associados que reúne indicadores do mercado automotivo e da venda de combustíveis líquidos.

Em um só ambiente, o revendedor pode consultar dados mensais de emplacamento de automóveis, acompanhar a evolução das vendas de veículos eletrificados e de veículos pesados e verificar o volume comercializado de combustíveis líquidos. A leitura conjunta desses indicadores ajuda a entender como as mudanças no perfil dos veículos vendidos podem repercutir na demanda dos postos.

Um dos destaques do painel é a estimativa de quanto do consumo de combustíveis líquidos pode ser substituído com a entrada de carros elétricos em circulação. O indicador ajuda a dimensionar esse efeito em litros e a acompanhar sua evolução à medida que novos elétricos são emplacados.

O painel já está disponível com dados de setembro e será atualizado mensalmente. Com as próximas atualizações, os associados poderão comparar os resultados ao longo do tempo e usar os indicadores como apoio ao planejamento do posto.

COMO ACESSAR

No site do Minaspetro, entre em Serviços, selecione Arquivos e procure pelo Painel de Inteligência de Mercado. O acesso é exclusivo para associados na aba “Área do associado” “Arquivos”.

Acesse o painel com tempo para navegar. São diversos dados importantes que podem lhe ajudar a tomar decisões estratégicas para o negócio.

MINASPETRO JOVEM

2027 com tudo

Empossada durante a etapa de BH do 15º Ciclo de Congressos Regionais, primeira diretoria do Minaspetro Jovem projeta o futuro



Primeira diretoria e embaixadores do Minaspetro Jovem tomaram posse em outubro



Um dos principais destaques da etapa de Belo Horizonte do 15º Ciclo de Congressos Regionais Minaspetro 2026, realizada em outubro, a posse da primeira diretoria e dos embaixadores do Minaspetro Jovem coroou um trabalho de articulação e capacitação iniciado em maio, que, a partir do próximo ano, começará a produzir seus primeiros resultados. "Estamos muito alinhados e motivados a evoluir em torno do propósito que nos trouxe até aqui", afirma o vice-presidente da entidade, Giovanni Eger.

Nos últimos seis meses, além de ter participado de uma intensa agenda de formação, o grupo se reuniu diversas vezes para se conhecer melhor e rascunhar propostas. Escolhidos e empossados seus dirigentes e embaixadores, chegou a hora de pôr a mão na massa. E disposição não tem faltado àqueles que se dispuseram a abraçar a ideia e levá-la adiante.

MODERNIZAÇÃO

Ainda de acordo com Giovanni, o Minaspetro Jovem será uma oportunidade não apenas para que seus dirigentes e associados se preparem para assumir negócios familiares atualmente capitaneados por seus familiares, mas para contribuir efetivamente com a evolução do mercado de combustíveis. "A ideia é buscar o melhor não só para nossas redes, mas para o setor como um todo. Afinal, o associativismo favorece a aproximação entre os diversos atores que o compõem", diz.

Quanto às metas futuras, o dirigente conta que, além de manter a articulação com outras entidades jovens como a CDL Jovem e a Comissão de Jovens Empresários e Executivos do Transporte Rodoviário de Cargas (Comjovem), parceiros na proposta de profissionalização do Minaspetro Jovem, o grupo já visualiza uma série de projetos, como a produção de conteúdo informativo e formativo para seus associados.

"Além disso, posso adiantar que teremos uma agenda cheia no próximo ano. Vamos realizar, por exemplo, um evento próprio com a participação de palestrantes de peso, para marcar o ano da consolidação do Minaspetro Jovem e levar o nosso nome tanto para o interior de Minas quanto para outras partes do Brasil", projeta o dirigente.

A ideia é buscar o melhor não só para nossas redes, mas para o setor como um todo. Afinal, o associativismo favorece a aproximação entre os diversos atores que o compõem”

GIOVANNI EGER



Giovanni Eger conta que grupo está alinhado e motivado



Game atraiu a atenção do público presente no evento

ESTANDE ATRAIU VISITANTES

Um dos estandes mais visitados pelos participantes da etapa de BH do 15º Ciclo de Congressos Regionais do Minaspetro foi exatamente o do Minaspetro Jovem. Para atrair a atenção do público e retê-lo, o grupo levou para o espaço um game que se destacou entre as variadas atrações da feira montada no Minascentro.

“Utilizamos o game para chamar as pessoas e apresentar o Minaspetro Jovem a elas. Assim, o público pôde saber quem somos e a que nos propomos. E, de agora em diante, quem mantém algum tipo de relacionamento com o mercado de combustíveis nos verá cada vez mais, pois o trabalho vai começar”, anuncia Giovanni. Ou seja, há muito o que esperar do próximo ano.



Muito além do petróleo

Crise do diesel mostra que Brasil requer política de longo prazo para abastecimento nacional



Ao tratar do tema em Belo Horizonte, Daniel Kilson disse ser difícil prever quando escassez terá fim

Ao atacarem o Irã, em 28 de fevereiro deste ano, os Estados Unidos causaram um reboliço no mercado de petróleo que bateu em cheio no Brasil. No caso específico do diesel, a data marcou o começo de uma crise de abastecimento que vem se arrastando desde então e, pelo visto, não tem prazo para acabar. "A gente ainda passa por um momento difícil", afirma Daniel Kilson, diretor regional do Minaspetro em Paracatu, que, por atuar em rodovia, tem feito tudo o que pode para atender seus clientes.

Ainda em março, o descontentamento generalizado com o sumiço do produto levou o ministro Alexandre Silveira a, inapropriadamente, atribuir a crise às distribuidoras e aos postos. Bastaram mais algumas semanas, no entanto, para que o titular da pasta de Minas e Energia fosse corrigido pela realidade.

Não que o governo só tenha errado. Para Kilson, se por um lado faltou diálogo para entender o cenário em que a distribuição e o varejo vinham operando, por outro, a subvenção de R$ 2,12 por litro de óleo diesel, prorrogada em setembro, foi uma medida importante. "Não fosse isso, o aumento na ponta ultrapassaria três reais", calcula. Não se pode esquecer, porém, que o "alívio" é insustentável a médio prazo, por custar muito caro. E não só por isso.

REFINO

Ainda de acordo com o revendedor, o que verdadeiramente atacaria o problema seria uma ampliação do investimento interno em refino – algo que demandaria previsibilidade, tempo e, sobretudo, dinheiro. Difícil, contudo, é saber o que pode acontecer nas próximas semanas, principalmente em razão de dois dos principais atores do conflito no Oriente Médio se tratarem de Donald Trump e sua conhecida destemperança.

Soma-se a isso o ataque recente a um oleoduto saudita e o fato de diversas refinarias iranianas e russas estarem fora do ar. E mais: o preço do frete cobrado pelos supertanqueiros, que se encontra nas alturas.

E mesmo que o preço do barril caia, os combustíveis não ficariam mais baratos nas bombas, dado o chamado *crack spread*, que equivale à diferença entre o que é pago pelo óleo cru e

pelo produto refinado. “No caso do diesel, o *crack spread* alcançou a máxima histórica”, acrescenta Kilson.

Por tudo isso, ele defende que o Brasil construa uma política de longo prazo para o abastecimento nacional, que permita reduzir a dependência do diesel importado. “Isso poderia se dar de três formas: pela expansão do refino, pela migração definitiva para o S-10 – pois ter um produto só simplificaria a logística – e pelo aumento responsável da mistura do biodiesel”, sugere.

BIODIESEL AJUDOU

Diante da escassez do óleo diesel, o biodiesel se tornou, a propósito, uma alternativa importante, segundo o revendedor. “Imagine se não tivéssemos os 15% de biodiesel... Como seria adicionar mais 15% de diesel no mercado? Só importando, já que os estoques das nossas refinarias estão baixíssimos”, diz Kilson, que descarta um palpite para o futuro próximo. “É difícil fazer uma previsão, pois não dá para simplesmente levar em conta o preço do barril de petróleo. É preciso olhar o todo – refino, estoque, logística, ou seja, o ambiente é complexo”, conclui.



ASSISTA A UM VÍDEO QUE RESUME O PROBLEMA

Dada a largada

Copa Kart Minaspetro reúne cerca de 150 pessoas em Vespasiano

Em novembro, empresários da Revenda mineira de combustíveis se reuniram no kartódromo RBC Racing, em Vespasiano, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, para acompanhar a disputa da I Copa Kart Minaspetro. O evento atraiu a atenção de aproximadamente 150 pessoas, entre revendedores, familiares, fornecedores e colaboradores do Minaspetro. Enquanto os pilotos alternavam posições na pista, as famílias acompanharam de perto o desempenho dos pilotos.

A programação foi aberta com um café da manhã. Já na pista, duas baterias classificatórias definiram os participantes da final.

Após as corridas, foi servido um churrasco de fogo de chão, momento em que revendedores e fornecedores tiveram tempo para conversar sobre o dia a dia dos postos.

MAIS ESPAÇO PARA AS FAMÍLIAS NA PRÓXIMA EDIÇÃO

Entusiasta da competição, o presidente do Minaspetro, Fábio Moreira, se disse feliz com a estreia e destacou o clima familiar que marcou o encontro. E adiantou que haverá uma próxima edição, cuja proposta é ampliar o número de categorias para que filhos, esposas e outros familiares dos revendedores também possam competir.









PATROCÍNIO



PÓDIO DA I COPA KART MINASPETRO

1º Ramon Francisco de Paula — Kart 35 / *20min59s622*

2º Leonardo Dumont — Kart 34 / *21min10s452*

3º Igor Fernando de Paula — Kart 12 / *21min11s072*

MELHOR VOLTA *Luiz Fernando* / *1min17s531*

16 voltas







É hora de ajustar as velas e seguir em frente



O resultado das eleições presidenciais de ontem trouxe decepção a quem esperava uma mudança de rumo para o Brasil. Na Revista Minaspetro de outubro, escrevi sobre o caminho que considero óbvio: responsabilidade fiscal, valorização do empreendedor e eficiência da máquina pública. É a beleza errática da democracia, que se optou por um governo de atuação medíocre nos últimos quatro anos e que direciona o país para o buraco no próximo mandato.

Avalio, contudo, que não há tempo para lamúrias. A resiliência é uma característica inerente à revenda de combustíveis, que já atravessou inúmeras mudanças econômicas, alterações regulatórias e trabalhistas e uma sucessão de decisões tomadas em Brasília. Adaptar-se, absorver os impactos e seguir em frente está no DNA do dono de posto.

O cenário exige atenção e preparo. No âmbito trabalhista, as mudanças nas jornadas e escalas, somadas à dificuldade de contratação, ampliam a preocupação com a organização das equipes e os custos da operação. Na questão tributária e no abastecimento, também precisamos de respostas: como ficará o subsídio ao diesel? Quais serão os impactos de uma eventual retirada desse apoio sobre os preços? Como essa conta será distribuída entre o empresariado, o setor de transporte e os consumidores?

São questões que exigem acompanhamento, diálogo e atuação firme. Mais do que antecipar dificuldades, precisamos trabalhar para reduzir seus efeitos e construir alternativas.

Nesse contexto, a interlocução com o Congresso Nacional ganha ainda mais importância. Ao longo dos anos, o Minaspetro construiu uma base de relacionamento institucional com parlamentares para apresentar as necessidades da revenda e buscar soluções. Entre as pautas, por exemplo, estão o debate sobre o autoabastecimento e a preservação de instrumentos que permitam organizar jornadas como a escala 12×36 nas atividades essenciais.

Nossa capacidade de atuação cresce quando o setor permanece unido. Cada associado que participa, apresenta suas dificuldades e contribui com propostas fortalece a representação de toda a categoria. É essa união que transforma preocupação em trabalho e reivindicação em resultado.

Reitero: não há tempo a perder. Temos motivos para estar apreensivos, mas também temos experiência, disposição e capacidade para enfrentar os desafios. Uma frase que ouvi nesta semana traduz bem esse espírito: “A vida pertence àqueles que ajustam suas velas, não àqueles que culpam os ventos.”

É hora de ajustar as velas, fortalecer a gestão e seguir em frente. O Minaspetro estará ao lado dos revendedores, com presença, orientação e firmeza na defesa do setor. O futuro também será construído pelo trabalho que começarmos agora.

Fábio Moreira

Presidente do Minaspetro

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



minaspetro

INTERWEG
Seguros

UM NOVO ANO.
NOVOS CAMINHOS.
RUMO AO FUTURO.

Cada novo ciclo traz oportunidades de evoluir, superar desafios e conquistar novos horizontes.

Na **ROYAL FIC**, seguimos movidos pelo compromisso de impulsionar negócios, fortalecer parcerias e contribuir para o desenvolvimento dos setores que movimentam o país.

Que o novo ano seja marcado por grandes realizações e novas conquistas.



Aponte o seu celular para o QR Code e seja parte da transformação!

ROYAL FIC® O futuro é nosso combustível

@royalficoficial

royalfic.com.br