

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 20 - Março 2023 - Nº 205
www.fecombustiveis.org.br



OS IMPOSTOS FEDERAIS VOLTARAM

**ENTREVISTA DO MÊS TRAZ COMO DESTAQUES FULVIUS TOMELIN,
PRESIDENTE DA ALE, E MARCELO ALECRIM, FUNDADOR DA SAT**



TotalEnergies: Energia global para um futuro melhor

Como uma empresa global de energia, TotalEnergies está comprometida em produzir e comercializar energias em escala global de maneira sustentável.



Produtos e serviços confiáveis: Oferecemos uma variedade completa de produtos energéticos, desde petróleo e biocombustíveis até gás natural, energias renováveis e eletricidade.



Presença global: Com mais de 100 mil funcionários em 130 países, estamos presentes em todo o mundo, oferecendo soluções energéticas confiáveis e sustentáveis em escala global.



Compromisso com sustentabilidade: Priorizamos o desenvolvimento sustentável em todas as nossas operações e projetos, colaborando de perto com nossos clientes e parceiros para criar soluções inovadoras e sustentáveis de energia.



TotalEnergies

Para saber mais sobre nossos produtos e serviços, basta acessar o QR code ao lado.



28

REPORTAGEM DE CAPA

De novo,
os impostos



ENTREVISTAS

Fulvius Tomelin,
presidente da Ale

Marcelo Alecrim,
fundador da SAT



■ NA PRÁTICA

22 • Revenda cai em golpe e fica
pendente com Receita Federal

■ MEIO AMBIENTE

36 • Congresso discute os desafios
da mobilidade elétrica

■ CONVENIÊNCIA

40 • Franquias continuam
sendo bons negócios?

TABELAS

- 47 • Evolução dos Preços do Etanol
- 48 • Formação de Preços
- 49 • Formação de Custos do S10
- 50 • Ajustes nos preços da Petrobras
- 51 • Preços de Revenda e Distribuição

■ OPINIÃO

- 09 • James Thorp Neto
- 21 • Paulo Tavares
- 39 • Bernardo Souto

A **Fecombustíveis** representa nacionalmente 33 sindicatos, defendendo os interesses legítimos de mais de 42 mil postos de serviços, 453 TRRs e cerca de 61 mil revendedores de GLP, além da revenda de lubrificantes.

Nossa missão é acompanhar o mercado de revenda de combustíveis, com a meta de fomentar o desenvolvimento econômico e social do setor, contribuindo assim para melhorar a qualidade de vida da nação.

Presidente:

James Thorp Neto

1º Vice-Presidente: Carlos Eduardo Mendes Guimarães Jr.

2º Vice-Presidente: Alfredo Pinheiro Ramos

3º Vice-Presidente: João Carlos Dal'Aqua

4º Vice-Presidente: Mário Luiz P. Melo

5º Vice-Presidente: Manuel Fonseca da Costa

6º Vice-Presidente: Paulo Roberto Correa Tavares

1º Secretário: José Camargo Hernandez

2º Secretário: Wilber Silvano de Souza Filho

3º Secretário: Julio Cezar Zimmermann

1º Tesoureiro: Antônio Cardoso Sales

2º Tesoureiro: João Batista Porto Cursino de Moura

3º Tesoureiro: José de Faro Rollemberg Nascimento

Conselheiro Fiscal Efetivo: Walter Tannus Freitas

Conselheiro Fiscal Efetivo: Adriano Costa Nogueira

Conselheiro Fiscal Efetivo: Márcio Martins de Castro Andrade

Diretoria:

Aldo Locatelli, Rui Cichella, Luiz Antônio Amin, José Carlos da Silva, Maxwell Nunes Paula, Rafael Milagres Macedo Pereira, Álvaro Rodrigues Antunes de Faria, Omar Hamad Filho, Vicente de Sant'Anna Neto, Arildo Persegono Filho, Jefferson Davi de Espindula, Wilson Luiz Pioner, Waldemar Locatelli, José Victor Capelo, Maxwell Flor de Oliveira, Leopoldo Correa

Conselho Editorial:

Marciano Francisco Franco, José Alberto Miranda Cravo Roxo, Mario Melo, Ricardo Hashimoto e José Carmargo Hernandez

Edição: Mônica Serrano

(monicaserrano@fecombustiveis.org.br)

Redação: Rosemeire Guidoni (roseguidoni@uol.com.br) e Rodrigo Conceição Santos**Capa:** Alexandre Bersot (com imagens iStock)**Publicidade:**

Fernando Polastro
comercial.revista@fecombustiveis.org.br
Telefone: (11) 5081-6681 | 99525-6665

Programação visual:

Girasoli

Fecombustíveis

Av. Rio Branco 103/13º andar - Centro-RJ -

Cep.: 20.040-004

Telefone: (21) 2221-6695

Site: <https://www.fecombustiveis.org.br/edicoes-revista>

E-mail: revista@fecombustiveis.org.br

Mais uma vez, impostos no foco

O tema impostos dos combustíveis passou a ser recorrente como destaque da nossa revista, desde o ano passado. No caso da gasolina, cerca de 42% do total da composição de preços representavam impostos federais e estaduais, considerando o sistema tributário antes das isenções realizadas pelo governo. Neste mês de março, retornaram os impostos federais de forma escalonada para gasolina e etanol. Embora não seja no mesmo patamar anterior às mudanças, também pesa para os empresários de postos e no bolso dos consumidores, principalmente a gasolina, que é o combustível mais comercializado no país para veículos leves. Para saber todos os detalhes desse tema complexo e as últimas decisões do atual governo, confira a **Reportagem de Capa** desta edição.

No início do ano, vários revendedores passaram a receber notificações da Receita Federal com alerta da necessidade de correção das escriturações fiscais digitais que estavam não conformes em relação ao ressarcimento dos créditos de PIS/Cofins. Este tema motivou uma mobilização pela revenda, representada pela Fecombustíveis e seus sindicatos filiados, para entender o que estava acontecendo. O esclarecimento veio à tona com a Receita Federal, que identificou fraudes de consultorias tributárias que realizaram pedidos usando códigos inadequados para solicitar o ressarcimento do PIS/Cofins. Agora, a revenda que já recebeu os recursos terá que devolver o dinheiro à Receita Federal e também fazer uma declaração retificadora para acertar a sua situação até 30 de abril. Confira na seção **Na Prática** a orientação do representante da Receita Federal para quem caiu no golpe das consultorias.

A seção **Conveniência** mostra como alguns revendedores que investiram nas franquias das grandes marcas não se arrependeram. Claro que tudo depende da localização do posto, da vizinhança e da sinergia entre os negócios, principalmente com a loja de conveniência, pois os empreendimentos podem funcionar como complementares. Para quem não tem loja de conveniência, uma franquia também pode representar uma oportunidade para rentabilizar o negócio, sendo um chamariz para quem vai abastecer no posto.

E trazemos na seção **Meio Ambiente** a cobertura do Congresso C-Move de Brasília (DF), que mostra as tendências e as principais discussões sobre os veículos elétricos.

A **Entrevista** do mês traz como destaques o atual presidente da Ale, Fulvius Tomelin, e também Marcelo Alecrim, fundador e ex-presidente da empresa, que sonhou grande e conquistou mais do que esperava, ao transformar uma distribuidora regional em multinacional.

Boa leitura!

Mônica Serrano**Editora**

ACRE

Sindepac

Delano Lima e Silva
Rua Pernambuco nº 599 - Sala 4
Bairro: Bosque
Rio Branco-AC
Fone: (68) 3226-1500
sindepac@hotmail.com
www.sindepac.com.br

ALAGOAS

Sindicombustíveis - AL

James Thorp Neto
Av. Jucá Sampaio, 2247, Barro Duro
Salas 93/94 Shopping Miramar
Maceió-AL
Fone: (82) 3320-2902/1761
scvdpca@uol.com.br
www.sindicombustiveis-al.com.br

AMAZONAS

Sindicombustíveis - AM

Eraldo de Souza Teles Filho
Rua Rio Içá, 26 - quadra 35
Conj. Vieira Alves
Manaus-AM
Fone: (92) 3584-3707/3728/99446-2261
sindicombustiveisam@gmail.com

BAHIA

Sindicombustíveis - BA

Walter Tannus Freitas
Rua Soldado Luis Gonzaga das Virgens, 111 / Sala 902
Empresarial Liz Corporate - Bairro Caminho das Árvores
Salvador - Bahia
Fone: (71) 3342-9557
Cel. (WhatsApp): (71) 99905-9017
sindicombustiveis@sindicombustiveis.com.br
www.sindicombustiveis.com.br

CEARÁ

Sindipostos - CE

Manuel Novais Neto
Av. Engenheiro Santana Júnior, 3000/
6º andar - sala 506 Parque Cocó
Fortaleza-CE
Fone: (85) 3244-1147
sindipostos@sindipostos-ce.com.br
www.sindipostos-ce.com.br

DISTRITO FEDERAL

Sindicombustíveis - DF

Paulo Roberto Correa Tavares
SHCGN-CR 704/705, Bloco E
Entrada 41, 3º andar, sala 301
Brasília-DF
Fone: (61) 3274-2849
sindicato@sindicombustiveis-df.com.br
www.sindicombustiveis-df.com.br

ESPÍRITO SANTO

Sindipostos - ES

Maxwel Nunes Paula
Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 955 / 21º - salas
2101 e 2102
Ed. Global Tower - Enseada do Suá
Vitória - ES
Fone: (27) 3322-0104
sindipostos@sindipostos-es.com.br
www.sindipostos-es.com.br

GOIÁS

Sindiposto

Marcio Martins de Castro Andrade
12ª Avenida, 302
Setor Leste Universitário
Goiânia-GO
Fone: (62) 3218-1100
sindiposto@sindiposto.com.br
www.sindiposto.com.br

MARANHÃO

Sindicombustíveis - MA

Domingos Sousa Lima Junior
Av. dos Holandeses - Ed. Tech Office - sala 226 - 2o andar
Ponta D'Areia - São Luís-MA
Fone: (98) 98740-1700 / 98453-7975
gerencia@sindicombustiveis-ma.com.br

MATO GROSSO

Sindipetróleo

Aldo Locatelli
R. Manoel Leopoldino, 414, Araés
Cuiabá-MT
Fone: (65) 3621-6623
contato@sindipetroleo.com.br
www.sindipetroleo.com.br

MATO GROSSO DO SUL

Sinpetro

Waldemar Locatelli
Rua Bariri, 133
Campo Grande-MS
Fone: (67) 3325-9988 / 9989
sinpetro@sinpetro.com.br
www.sinpetro.com.br

MINAS GERAIS

Minaspetro

Rafael Milagres Macedo Pereira
Rua Amoroso Costa, 144
Bairro Santa Lúcia
Belo Horizonte-MG
Fone: (31) 2108- 6500/ 2108-6530
minaspetro@minaspetro.com.br
www.minaspetro.com.br

PARÁ

Sindicombustíveis - PA

José Carlos da Silva
Av. Duque de Caxias, 1337
Bairro Marco
Perimetro: Trav. Mariz e Barros/Trav.
Timbó
Belém-PA
Fone: (91) 3224-5742/ 3241-4473
secretaria@sindicombustiveis-pa.com.br
www.sindicombustiveis-pa.com.br

PARAÍBA

Sindipetro - PB

Omar Aristides Hamad Filho
Av. Minas Gerais, 104
Bairro dos Estados
João Pessoa-PB
Fone: (83) 3221-0762
contato@sindipetropb.com.br
www.sindipetropb.com.br

PARANÁ

Paranapetro - PR

Paulo Fernando da Silva
Rua Vinte e Quatro de Maio, 2.522
Curitiba-PR
Fone: (41) 3021-7600
E-mail: paranapetro@paranapetro.org.br

PERNAMBUCO

Sindicombustíveis - PE

Alfredo Pinheiro Ramos
Rua Desembargador Adolfo Ciriaco, 15
Prado - Recife-PE
Fone: (81) 3227-1035
recepcao@sindicombustiveis-pe.org.br
www.sindicombustiveis-pe.org.br

PIAUI

Sindipostos-PI

Alexandre Cavalcanti Valença
Av. Jôquei Clube, 299 - Jôquei
Teresina-PI
Fone: (86) 98179-4524 /
(86) 98151-0103
sindipostospi@gmail.com
www.sindipostos-pi.com.br/

RIO DE JANEIRO

Sindestado

Adriano Costa Nogueira
Av. Presidente Franklin Roosevelt, 296
São Francisco
Niterói-RJ
Fone: (21) 2704-9400
sindestado@sindestado.com.br
www.sindestado.com.br

RIO DE JANEIRO - MUNICÍPIO

Sindcomb

Manuel Fonseca da Costa
Rua Alfredo Pinto, 76 - Tijuca
Rio de Janeiro-RJ
Fone: (21) 3544-6444
secretaria@sindcomb.org.br
www.sindcomb.org.br

RIO GRANDE DO NORTE

Sindipostos - RN

Maxwell Flor
Rua Raposo Câmara, 3588
Bairro Candelária
Natal-RN
Fone: (84) 3217-6076
sindipostosrn@sindipostosrn.com.br
www.sindipostosrn.com.br

RIO GRANDE DO SUL

Sulpetro

João Carlos Dal'Aqua
Rua Cel. Genuíno, 210 - Centro
Porto Alegre-RS
Fone: (51) 3930-3800
presidencia@sulpetro.org.br
www.sulpetro.org.br

RIO GRANDE DO SUL - SERRA GAÚCHA

Sindipetro Serra Gaúcha

Wilson Pioner
Rua Ítalo Victor Berssani, 1.134
Caxias do Sul-RS
Fone: (54) 3222-0888
sindipetro@sindipetroserra.com.br
www.sindipetroserra.com.br

RONDÔNIA

Sindipetro - RO

Arlido Persegono Filho
Travessa Guaporé, Ed. Rio Madeira,
3º andar, salas 307/308
Porto Velho-RO
Fone: (69) 3229-6987
sindipetro Rondônia@gmail.com
www.sindipetro-ro.com.br

RORAIMA

Sindipostos - RR

José Pereira Barbosa Neto
Av. Major Williams, 436 - sala 01 - São Pedro
Boa Vista-RR
Fone: (95) 3623-9368/ 99132-2776
sindipostosrr@hotmail.com

SANTA CATARINA

Sindipetro - SC

Luiz Antonio Amin
Rua Porto União, 606
Bairro Anita Garibaldi
Joinville-SC
Fone: (47) 3433-0932 /0875
sindipetro@sindipetro.com.br
www.sindipetro.com.br

SANTA CATARINA - BLUMENAU

Sinpeb

Julio César Zimmermann
Rua Quinze de Novembro, 550/4º andar
Blumenau-SC
Fone: (47) 3326-4249
sinpeb@gmail.com
www.sinpeb.com.br

SANTA CATARINA - FLORIANÓPOLIS

Sindópolis

Vicente Sant'Anna Neto
Av. Presidente Kennedy, 222 - 2º andar
Campinas São José
Florianópolis-SC
Fone: (48) 3241-3908
sindopolis@sindopolis.com.br

SANTA CATARINA - LITORAL CATARINENSE E REGIÃO

Sincombustíveis

Jefferson Davi de Espindula
Rua José Ferreira da Silva, 43 1º andar - sala 7
Itajaí-SC
Fone: (47) 3241-0321
sincombustiveis@sincombustiveis.com.br
www.sincombustiveis.com.br

SÃO PAULO - CAMPINAS

Recap

Emílio Roberto Chierighini Martins
Rua José Augusto César, 233
Jardim Chapadão
Campinas-SP
Fone: (19) 3284-2450
recap@financeiro.com.br
www.recap.com.br

SÃO PAULO - SANTOS

Sindicombustíveis Resan

José Camargo Hernandez
Rua Dr. Manoel Tourinho, 269
Bairro Macuco
Santos-SP
Fone: (13) 3229-3535
secretaria@resan.com.br
www.resan.com.br

SERGIPE

Sindpese

Jose de Faro Rollemberg Nascimento
Rua Dep. Euclides Paes Mendonça, 871
Bairro Salgado Filho
Aracaju-SE
Fone: (79) 3214-4708
secretaria@sindpese.com.br
www.sindpese.com.br

SINDILUB

José Victor Cordeiro Capelo

Rua Trípoli, 92, conj. 82
Vila Leopoldina
São Paulo-SP
Fone: (11) 3644-3439/ 3645-2640
sindilub@sindilub.org.br
www.sindilub.org.br

TOCANTINS

Sindiposto - TO

Wilber Silvano de Sousa Filho
Quadra 303 Sul Av. LO 09 lote 21 salas 4 e 5
Palmas-Tocantins
Fone: (63) 3215-5737
sindiposto-to@sindiposto-to.com.br
www.sindiposto-to.com.br

TRR

Álvaro Rodrigues Antunes de Faria

Rua Lord Cockrane, 616
8º andar, salas 801/804 e 810
Ipiranga-SP
Fone: (11) 2914-2441
info@sindtrr.com.br
www.sindtrr.com.br

Entidade associada

ABRAGÁS (GLP)

José Luiz Rocha

Fone: (41) 98897-9797
abragas.presidente@gmail.com

ANP promove debate sobre qualidade dos combustíveis

Em 27 e 28 de março, a ANP realizou o 3º Seminário Nacional de Biocombustíveis e Qualidade de Produtos, no formato online. O evento contou com ampla participação dos agentes econômicos e promoveu o debate sobre as especificações e controles de qualidade de combustíveis líquidos, gás natural e biocombustíveis; programas de marcação e monitoramento de qualidade; qualidade na importação dos produtos, entre outros temas.

A Fecombustíveis foi representada por Marcio Martins, presidente do Sindiposto-GO, que abordou o funcionamento do novo Programa de Monitoramento da Qualidade dos Combustíveis (PMQC) no estado de Goiás, que participa do projeto-piloto do novo modelo juntamente com o Distrito Federal.

Martins reconhece a importância do monitoramento da qualidade para orientar a fiscalização e a sua contri-

buição para melhorar o nível de conformidade dos combustíveis no país, que traz como impactos positivos a concorrência leal e o produto de qualidade que chega ao consumidor dentro das especificações da Agência, porém ele observou que há insatisfação da revenda em alguns aspectos.

“Ainda não vimos a aplicação deste modelo em relação aos resultados detalhados por posto. Ficamos um pouco às cegas para saber se o produto que entregamos ao laboratório teve seu laudo satisfatório ou não”, disse. Outra observação diz respeito ao custos do programa, que passou a ser bancado pelos agentes econômicos que participam do novo modelo e arcam as despesas das análises laboratoriais. Martins destacou insatisfação por parte da revenda, principalmente para os postos de pequeno porte, cujos custos pesam no negócio.

Inmetro aprova novas bombas com certificação digital

Em março, o Inmetro aprovou os primeiros modelos da nova geração de bombas medidoras de combustíveis, que contam com sistema de criptografia e assinatura, via certificação digital. O objetivo é conter a chamada fraude volumétrica.

“Com esse sistema de certificação, o resultado da medição é assinado digitalmente, de tal maneira que assegura que é verdadeira a informação que chega ao

Ano de fabricação da bomba de combustível	Prazo
De 2019 a 2022	2033
De 2016 a 2018	2030
De 2012 a 2015	2029
De 2008 a 2011	2028
De 2005 a 2007	2026
Até 2004	2024

Fonte: Portaria Inmetro 159/2022

medidor”, informou Marcelo Moraes, diretor de Metrologia Legal, em comunicado à imprensa.

A Wayne foi a primeira empresa do mercado nacional a receber a certificação do Inmetro.

A troca das bombas será feita de forma gradual pelos postos, de acordo com o ano de fabricação do equipamento, conforme cronograma estabelecido pelo Inmetro.

Novo posto Ipiranga

Em um movimento de reposicionamento de marca, a distribuidora Ipiranga está promovendo mudanças em sua rede de postos e lojas de conveniência.

O novo posto Ipiranga, segundo comunicado da companhia, vai apresentar uma setorização por cores, que demarcam o ecossistema visual. O amarelo será predominante na cobertura do complexo, facilitando a identificação da marca. O azul vai indicar todos os produtos à venda; e o laranja vai sinalizar áreas de ofertas de serviços gratuitos. Haverá pisos diferenciados para sinalizar o espaço para pedestres, *parklets* onde as pessoas poderão descansar após uma refeição na AmPm, guardar suas *bikes*, por exemplo; e até bebedouros convencionais e para *pets*.

Além das cores, o pingo da letra “i”, de Ipiranga, passa a ter evidência na testeira dos pos-



Gilberto Dutra

tos de combustíveis e fará parte do novo grafismo da marca, que poderá ser visto em diversos elementos visuais dentro do posto.

“Os postos Ipiranga ganham potencial para funcionarem como uma verdadeira praça nas áreas urbanas e um ‘oásis’ em rodovias para o público caminhoneiro, com diversos serviços”, disse Bárbara Miranda, vice-presidente de Marketing e Desenvolvimento de Negócios da empresa.



Confira as principais ações da Fecombustíveis durante mês de fevereiro de 2023:

01 – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, em posse dos novos parlamentares no Congresso Nacional, em Brasília (DF).

02 – Reunião virtual entre Fecombustíveis, Minaspetro, Recap, Sindcomb-RJ, Sindestado-RJ, Sindipostos-ES e Receita Federal sobre as notificações à revenda.

03 – Reunião virtual do Conselho da Fecombustíveis sobre as notificações da Receita Federal .

06 – Reunião virtual do Grupo de Trabalho (GT) Institucional sobre melhorias no biodiesel.

08 – Reunião virtual da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) sobre a revisão da NBR 17031.

10 – Reunião virtual com Linx sobre parceria.

13 – Reunião virtual do GT Institucional sobre melhorias no biodiesel .

14 – Assembleia virtual para tratar da associação da Aghora Conveniência.

14 – Reunião virtual com os departamentos jurídicos dos sindicatos filiados para instruções sobre as notificações da Receita Federal.

17 – Participação de Fecombustíveis em evento da Raízen, em Salvador (BA).

27 – Reunião virtual do GT Institucional sobre melhorias no biodiesel.

28 – Reunião virtual sobre o monitoramento do abastecimento de etanol, promovida pelo Ministério de Minas e Energia (MME).



Biodiesel e seus efeitos após sair da produção

Em 17 de março, o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) aprovou o aumento da mistura do biodiesel ao diesel de 12%, a partir de 1º de abril. A proposta do governo é fazer um aumento escalonado de 1% ao ano, nos períodos subsequentes. Em abril de 2024, o biodiesel aumentará em 13%; em abril de 2025 para 14% e em abril de 2026 chegará a 15%.

Nós, da revenda de combustíveis, não somos contra o Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel e sabemos da importância das energias renováveis para a transição energética. Porém, temos motivos concretos que justificam a nossa cautela em relação ao biodiesel em teores acima de 10%.

Dias antes de o governo anunciar o aumento da mistura do biodiesel ao diesel, a Fecombustíveis participou de uma nota conjunta com a Confederação Nacional dos Transportes (CNT), SindTRR, Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Brasilcom, Associação Brasileira das Importadoras de Combustíveis (Abicom), Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) e NTC & Logística, pois todas as entidades representativas de setores econômicos relevantes passam pelos mesmos problemas de qualidade do diesel originados pelo biodiesel.

A nota esclarece que o biodiesel produzido no Brasil é de base éster. Pelas características químicas do produto, ele capta a umidade do ar e cria um ambiente propício para a proliferação de micro-organismos, formando borras e resíduos, que causam entupimento dos filtros, problemas no motor dos carros, em máquinas e equipamentos e também nas bombas de combustíveis.

Não é de hoje que a Fecombustíveis e os seus sindicatos filiados relatam à ANP e às demais autoridades do governo as questões de qualidade do biodiesel. As regiões quentes e úmidas do país são bastante afetadas pelo problema, assim como a região Sul, pois o clima frio congela o produto no interior dos veículos.

A questão é grave e todos os envolvidos com a comercialização do diesel deveriam ser ouvidos. No caso dos donos de postos, somos nós que enfrentamos as reclamações do consumidor, que atribuem os problemas dos veículos à má qualidade ou adulteração. Em certos casos, temos que responder a ações na Justiça. Também temos prejuízo com o entupimento das bombas. Os danos atingem outros segmentos, como os Transportadores-Revendedores-Retalhistas (TRR), com as máquinas agrícolas e geradores de energia que param de funcionar. Assim como a indústria automotiva também tem sofrido consequências.

Acreditamos que o Brasil tem soluções viáveis e menos onerosas para a cadeia como um todo. Temos o diesel verde (HVO), que poderia ser inserido na rota da mistura, uma vez que ele não produz os efeitos danosos do biodiesel de base éster.

Há também outras soluções e a experiência internacional mostra que os países desenvolvidos e comprometidos com a transição energética não permitem que a mistura do biodiesel passe dos 7%, como é o caso da Europa; 5% nos Estados Unidos, Japão e Argentina. Enquanto isso, aqui caminhamos para os 15%, sem que haja revisão de estudos de impactos do aumento do teor em relação aos agentes da cadeia e ao consumidor.

Ale: mesma essência com padrão internacional

POR MÔNICA SERRANO

Há 27 anos nascia a Alesat, uma empresa genuinamente nacional oriunda da fusão da Ale Combustíveis de Minas Gerais com a Satélite Distribuidora de Petróleo, do Rio Grande do Norte. A empresa cresceu e prosperou sob a gestão de seu fundador, Marcelo Alecrim, e tornou-se a quarta maior distribuidora do país. Em 2018, a Ale foi vendida para a suíça Glencore e o processo de aquisição completo foi encerrado em fevereiro deste ano, com a venda remanescente das ações de Alecrim, o que resultou em sua saída definitiva como Presidente do Conselho de Administração.

Hoje, a Ale é 100% Glencore e a empresa pretende alçar novos voos, com aprimoramento da cadeia de suprimento e expansão do número de unidades da rede de postos e grandes consumidores. De 2018 para cá, a empresa evoluiu, implementou padrões internacionais em diversas áreas, porém manteve a sua essência: a proximidade de atendimento com a revenda.

Confira a entrevista exclusiva com Fulvius Tomelin, presidente da Ale, que conta quais serão os próximos passos da empresa.

Combustíveis & Conveniência: O que muda com o fato de a Ale passar a ser 100% Glencore?

Fulvius Tomelin: Nos últimos cinco anos evoluímos bastante, porém a nossa essência continua a mesma, os gestores e a equipe continuam os mesmos. Na semana em que o Marcelo Alecrim (fundador e presidente do Conselho de Administração) deixou a empresa nada mudou. A pauta de evolução vai continuar, mas a Ale sempre buscou inovar, fazer diferente, ser ágil e simples e isso será constante.

C&C: De 2018 a 2023, desde que a Glencore integrou a gestão a Ale, quais foram os avanços e os desafios?

FT: Tivemos muitas mudanças e evoluímos em diversas áreas, como saúde, segurança e meio ambiente. Também foram adotados novos padrões de governança e *compliance*. Já tínhamos nossos padrões e processos antes da Glencore, mas adotamos os padrões de excelência internacional em nossas operações e foi um grande avanço. Obviamente não foi um processo fácil, porém foi extremamente compensador.

Um dos avanços mais relevantes foi na área de tecnologia. A partir da disponibilidade de capital, foi possível fazer investimentos

adicionais em sistemas de referência mundial, adotando tecnologia de ponta.

No ano passado, a Ale atendeu aproximadamente 7,4 mil clientes, entre eles 1,5 mil postos da marca Ale, 3,4 mil postos bandeira branca e 2,5 mil grandes consumidores. Para este ano, a previsão é atingir um faturamento de, aproximadamente, R\$ 20 bilhões, o que representa 25% a mais do que o registrado em 2022.

C&C: A Ale sempre teve como diferencial o relacionamento, com atendimento mais próximo do revendedor. Pelo fato da Glencore ser uma empresa internacional houve mudanças para a Ale neste aspecto?

FT: Em absoluto, a Glencore comprou a Ale, mas manteve a mesma gestão com a mesma equipe, o mesmo legado que nos trouxe até aqui e vai nos levar para o futuro. Esse é o nosso modelo de ser e foi exatamente isso que a Glencore comprou.

A Ale continua com o espírito de parceria e proximidade com a revenda. Esse é nosso valor e o que a gente preza. O nosso propósito é ajudar o revendedor e apoiá-lo em suas necessidades. Eles puderam contar conosco desde o nascimento da Ale, com o Marcelo Alecrim, e poderão continuar contando enquanto a Ale estiver no mercado.

C&C: Qual foi o legado de Marcelo Alecrim para a Ale?

FT: O Marcelo coloca as pessoas em primeiro lugar. É isso que se reflete na proximidade do relacionamento com a revenda. O revendedor não é só um CNPJ, a preocupação são com os CPFs que estão dentro do CNPJ. Além do revendedor, ele enxerga os frentistas e as demais pessoas que trabalhavam no posto. O foco do Marcelo é o ser humano. Esse é o legado que ele deixa para a Ale, Glencore e todo o país.

Ele também sempre acredita no impossível. Há uma fé de que as coisas vão dar certo. Essa crença e também a sua ousadia impulsionaram a Ale para ser o que se tornou: nasceu pequenininha, foi crescendo e hoje é uma multinacional, graças ao Marcelo, por acreditar em algo a mais e que tudo vai dar certo.

C&C: Quais são os planos de crescimento para o setor da revenda?

FT: O nosso setor tem grandes desafios, continua em transformação e acelerou as mudanças nos últimos anos. Tivemos alterações na política de preços da Petrobras, entrada de novos *players* no setor, mudanças fiscais, entre outras. Queremos estar próximos dos revendedores para que possamos apoiá-los nas mudanças. Temos como objetivo continuar na parceria com os revendedores para construir o segmento no futuro. Nosso plano



A Ale continua com o espírito de parceria e proximidade com a revenda. Esse é nosso valor e o que a gente preza. O nosso propósito é ajudar o revendedor e apoiá-lo em suas necessidades. Eles puderam contar conosco desde o nascimento da Ale, com o Marcelo Alecrim, e poderão continuar contando enquanto a Ale estiver no mercado

de crescimento, para este ano, envolve cerca de 330 novos contratos, distribuídos entre postos de combustíveis e grandes consumidores corporativos, para expansão da base de novos clientes. Além disso, temos propostas de varejo com o consumidor final, mas sempre pensando na parceria com o revendedor,

construindo estratégias em conjunto, para entregar valor para ambas as partes.

No ano passado, a rede Ale conquistou 184 postos da marca, representando o maior número dos últimos oito anos.

Para este ano, o volume de combustíveis comercializado (diesel, gasolina, etanol e GNV) deve chegar a 3,6 bilhões de litros.

C&C: Como a Glencore vê a concorrência com as três maiores distribuidoras?

FT: Nos últimos dois anos gastamos tempo e estudo para avaliar a configuração do mercado de distribuição, onde estavam os gargalos logísticos, para entendermos como será o suprimento nos próximos anos. Resolver esses gargalos é o nosso posicionamento em relação à concorrência. O que nós queremos é ter oportunidade de estar em linha com os melhores da classe para oferecer o melhor suprimento, de forma competitiva, ágil e segura em todos os corredores do país. O Brasil é muito grande e a logística é complexa para a rede de distribuição. Temos biocombustíveis que são produzidos em um local, derivados de petróleo em outro, novas refinarias, algumas regiões conseguem ser supridas pela produção local, outras não. Tudo isso nos leva a repensar a cadeia logística para que a empresa se alinhe ao que há de melhor no mercado. Queremos estar no mesmo nível

das três maiores distribuidoras, ou até melhor nas regiões em que atuamos.

C&C: Qual a visão da empresa sobre a concorrência desleal do mercado brasileiro, com as fraudes fiscais no setor de combustíveis?

FT: Concorrência para o mercado e para nós tem que ser sempre saudável e justa, já que leva as empresas a buscarem aprimoramento e diferenciação, com a implementação das melhores práticas do segmento. Difícil é conviver com o tamanho da concorrência desleal que existe no setor, que tira a possibilidade da concorrência positiva. O único ponto vira somente preço, derivado de um produto fora de especificação ou da sonegação de impostos. Além de lesar o consumidor, quando a origem é a má qualidade do combustível, com produtos fora da especificação que prejudicam o carro ou causam da-



Nosso plano de crescimento, para este ano, envolve cerca de 330 novos contratos, distribuídos entre postos de combustíveis e grandes consumidores corporativos

no à saúde (metanol é cancerígeno - misturado ao etanol) das pessoas e, também, temos as fraudes tributárias. Nós corroboramos a visão do Instituto Combustível Legal (ICL), e também fazemos parte do instituto no combate às fraudes. A concorrência desleal prejudica as empresas do setor, o consumidor e o país, porque rouba tributos que poderiam ser recolhidos de forma justa para serem aplicados em áreas necessárias.

O nosso sistema tributário, hoje, é tão complexo, abre tantas brechas, que fica fácil sonegar impostos. Qualquer mudança no sentido de melhorar esse ambiente competitivo, como o projeto do devedor contumaz e, principalmente, a monofasia tributária, será uma grande evolução no setor, pois poderá fechar uma porta para as fraudes, que, hoje, está escancarada.

C&C: Como a Ale se posiciona em relação ao aumento do teor do biodiesel no diesel?

FT: Vamos seguir o que a legislação prever. A primeira revisão para definir esse assunto ocorreu em 17 de março, ou seja, faltando 14 dias para vigência do aumento de teor. É muito difícil trabalhar com esse nível de incerteza porque é necessário ter previsibilidade para programar as importações. Os pedidos de combustíveis para as refinarias também devem



considerar o teor da mistura. Não se pode trabalhar num mercado que movimentava grandes volumes, que é crucial para o país e representa a base do setor energético, com tanta incerteza. Gostaríamos que houvesse maior clareza e antecedência para que possamos fazer o nosso melhor para disponibilizar os produtos.

Em relação à qualidade, também convivemos com os mesmos problemas do setor. Ou seja, quanto maior o teor de biodiesel mais difícil é atingir os índices da qualidade, porém vamos seguir o que a legislação determinar.

C&C: O diesel verde é uma alternativa?

FT: Qualquer iniciativa para melhoria ambiental que não prejudique a qualidade do combustível é uma excelente alternativa.

C&C: Quais foram os avanços da Ale no mercado de lojas de conveniência nos últimos anos?

FT: A Ale tinha uma loja de conveniência denominada Entrepasto, que operava sob o modelo de licenciamento de marca, era leve e atrativa, que permaneceu até 2021. Em 2022, começamos a perceber que o varejo cada vez mais se sofisticava e não adiantava ficar somente com esse modelo. Por cerca de dois anos, passamos a investir em pesquisas, visitamos a NACS Show, entre outras iniciativas, até chegar no modelo de loja atual A Esquina, que é o comércio de proximidade, mais atrativo e aderente às novas tecnologias do varejo que existem hoje em dia. Também conversamos com a revenda para entender o que poderíamos agregar nesta loja, o que

funcionaria para ele (revendedor) e qual seria o *mix* de produtos.

Esse novo modelo implementou um *mix* customizado e regional para atender as realidades e demandas locais. O que oferecemos nas lojas do Rio Grande do Sul é completamente diferente das lojas do Rio Grande do Norte. Não queremos ser uma loja que tem de tudo, oferecemos o que o consumidor precisa no caminho para sua casa e entendemos que é o posto esse local. O posto tem um horário de funcionamento flexível (alguns funcionam 24h), tem estacionamento, é iluminado, seguro e, geralmente, está próximo dos centros de consumo. Montamos um modelo de loja para explorar essa vocação do posto e valorizar cada m² do espaço, oferecendo todo o pacote de loja com os melhores preços de varejo. Tudo foi estruturalmente planejado, até a iluminação foi pensada para que permita uma visita guiada, para o consumidor circular por todas as categorias, de forma prática, e também despertar o desejo do consumo. O revendedor quer uma proposta de varejo que seja aderente à sua região e seu posto seja o destino dos clientes por conta dessa vocação.

A Esquina começou a ser implementada recentemente e a meta é ampliar o número de lojas de conveniência, com foco na expansão da franquia para a região Sudeste.

C&C: Há parcerias com outras empresas para desenvolver os pontos de recarga para veículos elétricos?

FT: É uma proposição importante, mas estamos estudando. Ainda não encontramos nenhum modelo economicamente viável e atrativo para representar fonte de receita para o revendedor e praticidade para o consumidor. A tecnologia dos elétricos tem diferentes padrões e ainda está evoluindo, por isso não lançamos nada.

C&C: Como a empresa avalia a possível mudança na política de preços da Petrobras?

FT: A política de preços da Petrobras variou muito nos últimos anos, mas para nós qualquer modelo funciona. A única questão é que precisamos ter previsibilidade para nos programarmos. Não está claro qual será a política de preços da Petrobras. Hoje, a empresa tem seguido o parâmetro de preço internacional, mas sempre tem um *delay* e importar produto demora muito tempo entre a contratação e a chegada do navio no país. Sem uma política que seja clara, isso pode causar risco e inibir eficiências. Quando não se tem previsibilidade das regras, pode-se acertar na sorte, mas isso não é bom para o mercado nem para o consumidor. ■

Tecnologia, excelência e agilidade que movimentam seus negócios há mais de 1/4 de século.

Top-8 distribuidoras do país - Ranking da ANP 2022

Compre com a distribuidora provada e aprovada nas 5 regiões do Brasil, top-5 no Sudeste e no Centro-Oeste

» Pague com pix e libere o pedido em até **2 minutos!**



Aponte seu celular para cá e faça a sua cotação



Sonho realizado: 27 anos de sucesso

POR MÔNICA SERRANO

Filho de revendedor, Marcelo Alecrim cresceu vendo o pai tocar um posto de gasolina em Canguaretama, no interior do Rio Grande do Norte. Ele

aprendeu a trabalhar cedo no posto e passou a conhecer as dificuldades do setor. Naquela época, já tinha uma visão empreendedora para identificar as necessidades do mercado e vencer os obstáculos. Então, pediu para a sua mãe vender o carro para comprar o primei-



ro caminhão. Na ocasião, os pequenos postos revendedores não eram valorizados pelas distribuidoras. Assim nasceu o sonho de ter uma distribuidora que atendesse os empresários de pequeno porte, que se concretizou com a fundação da pequena Satélite Distribuidora de Petróleo (SAT).

O resto da história quase toda revenda conhece. Após dez anos, a SAT se uniu à mineira Ale Combustíveis, que se tornou Alesat, um case de sucesso na história de empreendedorismo do país, quando alçou a posição de quarta maior distribuidora do Brasil.

Confira a entrevista de Marcelo Alecrim sobre a sua trajetória empreendedora, que deixou uma marca própria: manteve o relacionamento próximo com a revenda, fazendo diferente das grandes companhias do mercado. Com a venda da empresa para a Glencore e a sua saída definitiva da Ale, ele continua como revendedor e pretende investir em novos projetos.

C&C: Como o senhor avalia a sua trajetória na Ale?

Marcelo Alecrim: Minha trajetória foi muito inspirada no empreendedorismo, na crença na vontade do indivíduo, na capacidade de superar obstáculos, na resiliência de seguir um rumo, mesmo que existam obstáculos pela frente.

Descobri logo cedo, ao começar a trabalhar, ainda adolescente, com meu pai, como

auxiliar de posto de gasolina, que a vida não é feita apenas de retas. Há muitas curvas. Foi o meu primeiro registro em carteira de trabalho, meu passaporte para decolar de nosso pequeno posto em Canguaretama, com sua pequena venda de apenas 80mil litros. Depois, passei a ver a necessidade do mercado e pedi que minha mãe vendesse o seu carro, a fim de que pudéssemos comprar o primeiro caminhão.

A Alesat nasceu, assim, pela necessidade de atender revendedores que não eram valorizados pelas grandes distribuidoras. Implantei um método, até hoje marca indelével na trajetória da companhia, que é o de promover o melhor relacionamento com os clientes, os quais passaram a acreditar no projeto. Hoje são 1,5 mil revendedores, sem contar com os clientes bandeira branca.

Eu sempre acreditei na capacidade de sermos uma empresa nacional, por isso fomos uma das primeiras do país a receber investimento de capital estrangeiro (Darby), vindo, na sequência, a fusão com a ALE. Isso realizou o sonho de sermos uma empresa nacional, sempre deixando clara a estratégia: a manutenção da proximidade com o cliente, que sempre foi um aclamado diferencial. Por isso, hoje temos mais de 40 centros de distribuição pelo Brasil. Com a entrada da Glencore, conseguimos organizar a empresa em termos de *compliance*, além de sermos um

grande parceiro estratégico de importação, o que trouxe grandes oportunidades. Quando olho para trás, foram 27 anos de muito trabalho, muitas apostas e, acima de tudo, a formação de um time espetacular, que sempre “vestiu a camisa da casa”.

C&C: Qual foi o legado que o senhor deixou para a Ale?

MA: O meu grande legado, por ter sido pioneiro, foi servir de exemplo para as regionais, pois era um mercado com poucas (e grandes) distribuidoras multinacionais. Por acreditar nesse sonho, chegamos a ser a quarta maior distribuidora de combustíveis do Brasil. Eu continuo acreditando que a Ale tem muito potencial para chegar aonde quiser. Mas, acima de tudo, fico muito orgulhoso em ajudar na carreira dos meus colaboradores e acompanhar o pessoal que cresceu pro-

fissionalmente na empresa, ganhando respeito e sucesso profissional e pessoal. Espero ter deixado um pouco da minha essência de ‘pensar grande sem perder as características de pequeno’. Além disso, me orgulho de ter colaborado para a criação de milhares de empregos, em todos os cantos do Brasil.

C&C: Foi difícil deixar a Ale?

MA: Não posso dizer que foi fácil, mas com certeza ocorreu na hora certa. É como uma filha que casa, que vai começar uma nova vida. Para o pai, é um misto de emoções e é isso que estou sentindo. Sou um poço de emoções. E belas lembranças. Como pai, fundador, continuarei a acompanhar com orgulho a continuação dessa magnífica história de empreendedorismo.

C&C: Quais serão seus próximos passos? O senhor pretende investir no setor de combustíveis novamente?

MA: Nunca deixei de ser revendedor e transportador de combustíveis. Ainda cuido com muito carinho do meu posto em Canguaretama, deixado pelo meu saudoso pai, e dos outros 12 postos tocados por minha família. Agora é hora de reorganizar a casa para voar na direção certa. Planejo fazer um voo sem grandes turbulências. Com certeza ainda vamos ter oportunidade para falarmos de novos projetos. ■



Espero ter deixado um pouco da minha essência de ‘pensar grande sem perder as características de pequeno’



Reoneração dos combustíveis: o impacto nos preços e no setor da revenda

Desde 2016, com a adoção da política do Preço de Paridade de Importação (PPI) pela Petrobras, os preços dos combustíveis nas refinarias passaram a variar conforme o valor do petróleo no mercado internacional. Isso gerou impactos negativos na revenda, com ajustes diários afetando o caixa e o resultado dos negócios. O preço do petróleo oscilou entre US\$ 39 e US\$ 65 e, em 2021, chegou a US\$ 86. Como poderia o consumidor entender uma variação diária no preço nas bombas?

É inegável que a elevação dos impostos impacta diretamente o valor final de produtos, especialmente aqueles já considerados onerosos. No entanto, é importante reconhecer que a taxa de combustíveis fósseis é necessária, levando em conta as questões ambientais. Compreendo também que os estados dependem desses recursos enquanto a reforma tributária não se concretiza.

Para tentar reduzir os preços, o governo de Jair Bolsonaro buscou diminuir impostos sobre combustíveis. Contudo, o preço pago pelo consumidor considera outros fatores, como PIS, Cofins, Cide (somente para gasolina) e os custos nas usinas de etanol anidro e biodiesel. Para o diesel, 23% do preço correspondia a tributos, enquanto para a gasolina, essa porcentagem chegava a 42%.

Bolsonaro sancionou a Lei 14.352, permitindo a queda de impostos sobre combustíveis. A Lei Complementar 192 zerou a cobrança do PIS e da Cofins e estabeleceu a incidência do ICMS apenas uma vez, com base em alíquota fixa por volume comercializado. Porém, os estados questionaram a constitucionalidade e, no fim de 2022, o Supremo Tribunal Federal (STF) concedeu às unidades da federação a desobrigação. A perda de arrecadação impactou os tesouros estaduais.

Lula, no início de seu governo, por meio de uma Medida Provisória (MP) manteve zerados os impostos federais sobre os combustíveis. Contudo, a partir de 1º de março, gasolina e etanol foram reone-

rados, gerando divergências entre o partido do presidente e seus ministros. A reoneração teve caráter social e econômico, preservando a arrecadação. O economista André Braz estima um impacto de cerca de 0,5 ponto percentual no IPCA.

Considero que seria interessante que a carga tributária incidente sobre o combustível nas bombas não ultrapassasse 10%, englobando tanto os tributos federais quanto estaduais. A implementação do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) pode ser uma solução eficaz para abordar essa questão. Acima de tudo, não é possível concordar com os valores anteriormente praticados, que chegavam a representar 43% dos encargos no preço do combustível nas bombas.

A partir de agora, o papel principal do governo deve ser o novo arcabouço fiscal que vai substituir o chamado 'teto de gastos' - regra atualmente em vigor para barrar o crescimento de despesas federais ao limitar os gastos à inflação do ano anterior. O ponto-chave das discussões da regra fiscal no terceiro mandato de Lula é conciliar o controle de gastos, para estabilizar a dívida pública, com a necessidade de investimentos públicos.

Em suma, é importante considerar os diversos fatores envolvidos na definição de preços e políticas fiscais e buscar um equilíbrio que favoreça tanto a arrecadação quanto a sustentabilidade do setor.

Seria interessante que a carga tributária incidente sobre o combustível nas bombas não ultrapassasse 10%, englobando tanto os tributos federais quanto estaduais



Revenda cai em golpe e fica pendente com Receita Federal

Operação Inflamável apura as fraudes sobre o ressarcimento dos créditos de PIS/Cofins e os revendedores que receberam os recursos terão que fazer correção da declaração e devolver o dinheiro até 30 de abril

POR MÔNICA SERRANO



Quem já recebeu os recursos referentes aos créditos dos tributos, se devolver o dinheiro à vista, não terá multa. Já quem pretende parcelar a devolução, haverá multa de mora de 20%

Este fato pegou a revenda de surpresa, pois boa tarde dos postos já tinha recebido os créditos de PIS/Cofins em transferências realizadas pela própria Receita, cujos recursos foram bem elevados. Agora, a Receita pede a correção das declarações e a devolução do dinheiro pago indevidamente.

Na realidade, ocorreu um golpe aplicado na revenda por algumas consultorias tributárias. Essas empresas cercaram diversos revendedores com a promessa de ressarcimento dos créditos PIS/Cofins, cujo apelo era o recebimento de volumes vultosos (que supostamente teriam direito). Tais consultorias cobraram 30% do dinheiro recebido como pagamento dos honorários.

COMO FUNCIONAVA

Guilherme Henrique Diogo Ferreira, superintendente adjunto da Receita Federal em Minas Gerais, que integra a equipe da Operação Inflamável, disse que as investigações junto à revenda iniciaram quando um representante de um escritório de contabilidade realizou contato com uma

No início do ano, cerca de 6 mil revendedores em todo o país receberam uma notificação da Receita Federal alertando para a necessidade de correção das escriturações fiscais digitais que estavam não conformes em relação aos créditos de PIS/Cofins. Esse grupo tem prazo até 30 de abril para fazer a declaração de retificação e (no caso de quem já recebeu os recursos) fazer a devolução do dinheiro, para acertar a situação junto à Receita.

unidade da Receita para comunicar possível golpe envolvendo pedidos de ressarcimento de PIS e Cofins. As empresas ou consultorias tinham um contrato de prestação de serviços tributários com diversas pessoas jurídicas para recuperar os créditos tributários, exigindo dos contratantes a habilitação de procuração digital para terceira empresa que efetuava as retificações da escrituração fiscal digital e apresentava os pedidos de ressarcimento junto à Receita Federal.

De acordo com Ferreira, a Receita detectou a existência de vultosos créditos de PIS/Cofins, inseridos sob os códigos 199, 299 e/ou 399, pelas empresas representantes dos postos de combustíveis, nas escriturações fiscais digitais (EFD-Contribuições), com pedidos subsequentes de ressarcimento, o que indicava sinais de desconformidade.

O número expressivo de solicitações ocorreu entre 2021 e 2022, incluindo além dos códigos citados, outros créditos que não deveriam ser registrados nesta categoria para solicitação do benefício.

ESTADO DE ALERTA

Victor Maia, gerente comercial da Plumas Contábil, prestadora de serviços contábeis para a revenda em vários estados, tem atendido alguns casos e prestado

orientações. “Os revendedores são abordados por empresas que se denominam ‘especialistas tributárias’, as quais oferecem oportunidades de recuperação de valores. Mas o ocorrido nesta operação da Receita deve deixar todos os revendedores atentos quanto a essas propostas e não se colocarem novamente em situação de risco”, alertou.

Ferreira, da Receita Federal, recomenda que a revenda desconfie de propostas muito vantajosas. “Procurem a Receita Federal por meio dos canais virtuais de atendimento ou de uma unidade para melhor orientação e busquem profissionais estabelecidos com *know-how* e experiência no assunto, que contribuam para o desenvolvimento do ecossistema tributário”, orientou.

QUEM TEM DIREITO AOS CRÉDITOS?

Segundo Maia, as Leis 10.637/2022 e 10.833/2003 definem a cobrança dos tributos federais, incidência e regras quanto às possibilidades de apuração dos créditos vinculados a PIS/Cofins. “O Artigo 3º, de ambas as Leis, prevê as possibilidades de crédito previamente autorizado ao contribuinte. Conforme expresso em sua redação, a apropriação dos créditos está restrita a algumas ope-

rações vinculadas a venda ou prestação dos serviços”, disse.

Ferreira esclarece que, especificamente para a revenda de combustíveis, os créditos de PIS/Cofins não cumulativos, que podem ser aproveitados pelos revendedores de combustíveis previstos na legislação e autorizados pela Receita Federal, são relacionados à aquisição de produtos para revenda que não estejam sujeitos ao regime monofásico de tributação, como: aluguel de imóveis e de máquinas/equipamentos pagos a pessoa jurídica, utilizados nas atividades da empresa; consumo de energia elétrica/térmica pela empresa, arrendamento mercantil, edificações, benfeitorias e bens que sejam objeto de devolução e armazenagem.

“As Leis 10.637/2022 e 10.833/2003 regem diretamente a cobrança não-cumulativa. Essa modalidade, de modo geral, está ligada ao contribuinte optante pelo regime tributário de Lucro Real. Somente empresas nessas condições fazem uso e lançamento de crédito na apuração de suas contribuições ao PIS/Cofins”, completou Maia.

COMO REGULARIZAR A SITUAÇÃO?

A notificação da Receita Federal foi enviada para cerca de 6,3 mil revendedores

O que é a Operação Inflamável?

É uma ação conjunta entre a Receita Federal, Polícia Federal e Ministério Público Federal, que visa apurar suposta fraude sobre os serviços de “consultoria tributária” prestados, em geral, a postos de combustíveis, envolvendo a retificação de Escrituração Fiscal Digital de Contribuições e, logo a seguir, a protocolização de pedidos de ressarcimento de contribuições destinadas ao PIS/Cofins por meio do Pedido Eletrônico de Restituição, Ressarcimento ou Reembolso e Declaração de Compensação.

Segundo o Ministério Público Federal de Minas Gerais, a Operação Inflamável identificou as retificações fraudulentas no montante de R\$ 3,7 bilhões, que gerariam efetivo prejuízo à União, caso a Receita Federal não houvesse atuado e impedido a consumação dos pedidos de restituição assim que teve conhecimento da fraude. Os créditos gerados pelo PIS/Cofins e pagos pela Receita beneficiaram 299 pessoas jurídicas, resultando em prejuízo de R\$ 371 milhões aos cofres públicos, os quais, atualmente, estão na mira da entidade para recuperação.

A Receita Federal recomenda que a revenda desconfie de propostas muito vantajosas

de combustíveis identificados com declarações não conformes sobre o ressarcimento dos créditos.

“Um dos objetivos estratégicos da Receita Federal é aumentar a conformidade tributária e aduaneira em obediência à legalidade, por isso oferecemos aos revendedores a oportunidade de regularizar o conteúdo de suas Escriturações Fiscais Digitais das Contribuições para o PIS/Cofins, nas quais foram incluídos valores indevidos que aumentaram as bases de cálculo dos créditos”, disse Ferreira.

A regularização poderá ser feita até 30 de abril, conforme a orientação enviada pela Receita Federal com a notificação. Deverá ser preenchida a retificação da

Escrituração Fiscal Digital Contribuições com as informações corretas.

Quem já recebeu os recursos referentes aos créditos dos tributos, se devolver o dinheiro à vista, não terá multa. Já quem pretende parcelar a devolução, haverá multa de mora de 20%.

Já a revenda que foi notificada, mas ainda não recebeu os créditos, deverá retificar a EFD – Contribuições e os pedidos de ressarcimento, excluindo os valores de créditos informados indevidamente.

Se o revendedor que está pendente não fizer a retificação das declarações à Receita até 30 de abril, poderá ficar sujeito à multa prevista no art. 4º da Lei nº 13.670, equivalente a 5% sobre o valor da operação correspondente e aplicação da multa prevista no §17 do art. 74 da Lei nº 9.430, de 50% a 150% do valor do débito compensado. Além disso, a empresa poderá responder a processo de crime contra a ordem tributária e demais execuções.

A Fecombustíveis e seus sindicatos filiados estão em busca de uma solução para os casos em que a revenda não dispõe mais do recurso financeiro para devolução. A entidade também pleiteia a isenção da multa para os casos de parcelamento, mas, até o momento, não há novidades. ■

Junho

6° Workshop dos Revendedores do Maranhão

Data: 02

Local: São Luiz (MA)

Realização: Sindicombustíveis - MA

Informações: (98) 98740-1700

Encontro dos Revendedores do Centro-Oeste

Data: 15 e 16

Local Goiânia (GO) e demais sindicatos do Centro-Oeste

Informações: (62) 3218-1100

Julho

Workshop com o Revendedor

Data: 20

Local: Natal (RN)

Realização: Sindipostos - RN

Informações: (84) 3217-6076

Workshop dos Revendedores Cacoal e região

Data: 21

Local: Cacoal (RO)

Realização: Sindipetro - RO

Informações: (69) 3229-6987

Agosto

Congresso Minaspetro (Sudeste)

Data: 10 e 11

Local: Belo Horizonte (MG)

Realização: Minaspetro - MG

Informações: (31) 2108- 6500/ 2108-6530

De novo, os **impostos**

O retorno dos tributos federais, mesmo que de forma parcial, interfere nos preços finais da gasolina e do etanol. Como alternativa para conter a alta, o governo planeja mudanças na política de preços adotada pela Petrobras

POR ROSEMEIRE GUIDONI



Desde 1º de março, o governo federal voltou a cobrar PIS/Cofins da gasolina e do etanol em menor valor do que era antes das mudanças, até 30 de junho

Como já era esperado, desde 1º de março os impostos federais incidentes sobre a gasolina e o etanol voltaram a ser cobrados, conforme determinou a Medida Provisória (MP) 1163/23. O retorno, no entanto, foi parcial, uma vez que os tributos não foram retomados no

mesmo patamar anterior às medidas adotadas no ano passado, pelo então presidente Jair Bolsonaro.

Em comunicado de imprensa, o governo explicou que a reoneração parcial do etanol e da gasolina visa “evitar a elevação abrupta da carga tributária e contribuir para a estabilização da economia”. Assim, em julho, caso não haja mudanças no Congresso, serão retomadas as cobranças integrais de R\$ 0,69 por litro de gasolina e R\$ 0,24 real sobre o litro de etanol.

A reoneração também tentou manter o etanol com uma certa vantagem competitiva em relação à gasolina. Enquanto o combustível fóssil teve aumento de R\$ 0,47 por litro, o biocombustível teve elevação de R\$ 0,02 por litro, nas operações feitas por produtores e importadores até 30 de junho de 2023.

A MP 1163/23 também zerou as alíquotas do GNV e do querosene de aviação e a Cide (gasolina) permanecerá isenta de cobrança até 30 de junho. A mesma MP também suspendeu o PIS/Cofins nas compras de petróleo feitas pelas refinarias para produzir combustíveis. Esta última medida vai vigorar até o final do ano.

Além disso, o governo aplicou uma alíquota de 9,2% sobre a exportação de petróleo cru, também com vigência de qua-

tro meses, que vem sendo considerada como um intervencionismo nas políticas da Petrobras.

EFEITO NAS BOMBAS

Vale esclarecer, essa mudança não aconteceu nas bombas na mesma proporção. Isso porque os preços são livres no setor de combustíveis e a cadeia tem outros custos além dos impostos, como os relativos às operações logísticas e de armazenamento, inseridos pelas distribuidoras, a adição do biocombustível (no caso, 27% de etanol anidro adicionado à gasolina A) e as margens de cada elo da cadeia.

James Thorp Neto, presidente da Fecom-bustíveis, destacou que, embora a entidade compreenda a necessidade de equilibrar as contas públicas, o aumento de preços não é interessante para o setor da revenda. “Quando o preço sobe, a tendência é de que o consumo diminua, pois os consumidores passam a economizar no abastecimento”, explicou.

POLÍTICA DE PREÇOS DA PETROBRAS SEGUE INDEFINIDA

No caso da gasolina, foi estabelecido um atenuante ao impacto de preços pela própria política de Petrobras, que representa R\$ 0,13 por litro.

Porém, a medida desperta controvérsias. Frederico Nobre, analista da Warren, lembra que, apesar da autossuficiência na produção de petróleo, o país importa cerca de 20% do diesel e 16% da gasolina. “A empresa é um dos agentes envolvidos na produção e comercialização de gasolina no Brasil, mas não tem o poder de equilibrar o preço dos combustíveis. A composição dos preços da gasolina e do diesel depende de vários fatores, como preços do produtor ou importador, carga tributária, custo do etanol e biodiesel e margens dos elos da cadeia”, pontuou.

A Política de Paridade de Importação (PPI), adotada pela Petrobras desde 2016, vem sendo colocada em xeque pelo novo governo. Jean Paul Prates, presidente da empresa, já defendeu publicamente sua intenção de definir outras estratégias para o cálculo de preços.

“O PPI é uma referência. A Petrobras poderá adotar mais de uma referência para garantir o melhor preço para o consumidor”, disse ele em sua primeira entrevista coletiva à frente do cargo, no Rio de Janeiro, em 2 de março. Prates informou que pretende alterar a política de preços depois de formar sua equipe – o que vai ocorrer na assembleia de acionistas marcada para 27 de abril.



Jean Paul Prates, presidente da Petrobras, declarou que pretende alterar a política de preços da empresa, mas possíveis mudanças só serão ser definidas em maio

Agência Brasil/Tomaz Silva

No entanto, existem diversos aspectos que precisam ser considerados, segundo Nobre. Em relatório divulgado pela Warren, o economista defende que, caso haja descolamento entre os preços internos e externos, ou seja, com o fim do uso do preço de paridade, as operações dos agentes privados deixam de ser rentáveis e parte dessas empresas pode decidir parar de importar, por que não irão conseguir ser competitivas com os preços mais elevados.

Há também outros fatores geopolíticos e econômicos que influenciam a cotação internacional. Além da referência dos preços no mercado externo, a política do PPI leva em consideração o câmbio, que sofre reflexos diretos da economia nacional, com a desvalorização do real em relação ao dólar.

“Caso a Petrobras reduza artificialmente os preços dos combustíveis, isso poderá re-

presentar um desincentivo aos refinadores privados e importadores de combustíveis, que não terão condições de competitividade”, disse Nobre. “Como a Petrobras não consegue atender a todo o mercado brasileiro sozinha, esse tipo de iniciativa pode, inclusive, gerar risco de desabastecimento em algumas regiões”.

CONTA DE ESTABILIZAÇÃO DE PREÇOS: UM COLCHÃO AMORTECEDOR?

Como nenhuma mudança deve acontecer antes da assembleia de acionistas, não há perspectiva de alteração do PPI pelo menos até o início de maio. Mas uma alternativa apoiada por Prates é a criação da Conta de Estabilização de Preços, de acordo com o Projeto de Lei 1.472/2021, de sua autoria. O texto do PL, que atualmente está parado na Câmara dos De-

putados, propõe reduzir a volatilidade dos preços de combustíveis, trazendo mais previsibilidade para o mercado.

A ideia é de que os recursos passem a ser administrados pelo Executivo, sendo que as receitas da tributação de petróleo e/ou dividendos da Petrobras poderiam ser utilizadas para estabilizar os preços. Dessa forma, em momentos de preços de petróleo mais altos e câmbio desvalorizado, o governo teria excedentes oriundos da Petrobras para suavizar os efeitos da alta, sem interferir diretamente na empresa.

Uma das funções da Cide, aliás, ao ser criada, era justamente ser um instrumento para amortecer a volatilidade de preços. Porém, essa estratégia não se consolidou no Brasil. “Esse tipo de mecanismo existe em outros

países e é utilizado, principalmente, para reduzir a exposição de governos aos mercados internacionais de *commodities*. Atualmente, existem cerca de 40 fundos soberanos no mundo, com mais de US\$ 3 trilhões em carteira”, ressaltou Nobre, que entende ser este o caminho mais adequado.

ARRECADAÇÃO, PREÇOS E INFLAÇÃO

A reoneração parcial dos tributos também teve intuito de recuperar os cofres públicos sem trazer tantos impactos à inflação. O relatório da Warren aponta que essa medida, somada ao imposto de exportação, pode trazer um reforço de aproximadamente R\$ 30 bilhões em 2023.

Adriano Pires, diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie), conside-

Reoneração dos impostos federais manteve a diferença de preços entre etanol e gasolina para favorecer a competitividade do biocombustível



ra que o imposto de exportação pode trazer impactos negativos, como a redução da atração de investimentos para pesquisa, exploração e produção de petróleo, e dificuldades para atrair novos investidores, por exemplo, que tendem a procurar países que ofereçam condições mais atrativas, entre outros problemas.

É importante lembrar que a desoneração de tributos, ocorrida em 2022, além de amenizar os preços, também teve um viés eleitoral, por parte do então presidente da República, que era candidato à reeleição. Sendo assim, não houve o estabelecimento de uma política fiscal adequada. Assim, como o Tesouro Nacional já vive uma situação delicada, a volta dos tributos acaba sendo considerada uma medida necessária.

“No fundo, o que ocorreu com o retorno dos tributos é que o governo teve que seguir a lei. Fosse qual fosse o governo, os tributos teriam que retornar, pois a validade da Medida Provisória havia expirado”, disse Ricardo Balistiero, economista do Instituto Mauá de Tecnologia. Segundo ele, apesar do risco de influenciar negativamente a inflação, “seria pior se o governo mantivesse a desoneração”. “Isso poderia passar para o mercado uma mensagem de que não há uma preocupação fiscal. Se a desoneração fosse mantida, do ponto de vista inflacionário o

problema iria se acentuar. A decisão é favorável para que a inflação caia”, pontuou.

Agora, resta saber como o tema vai se desdobrar nas novas decisões do governo atual e da Petrobras.

Monofasia do ICMS

Além das mudanças nos tributos federais, a partir de 1º de maio, o sistema de tributação do ICMS do diesel, biodiesel e gás liquefeito de petróleo (GLP) adotará a monofasia tributária no modelo *ad rem* (em reais por litro), conforme prevê a Lei Complementar 192/2022.

De acordo com o convênio 199 do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), as alíquotas únicas do ICMS do diesel e biodiesel serão cobradas em R\$ 0,9456 por litro, e para o GLP, R\$ 1,2571 por kg, em todo o território nacional. O convênio, publicado em dezembro, teve que respeitar a noventena e a mudança foi adiada em um mês da previsão inicial.

Já para a gasolina e o etanol anidro, a monofasia tributária foi definida pelo convênio 11 do Confaz, mas os estados decidiram mudar a alíquota que foi reduzida de R\$1,45 para R\$ 1,22 por litro (para ambos os combustíveis), a partir de 1º de junho. Confira na próxima edição da **C&C**, as repercussões desse assunto.

Competitividade do etanol

POR RODRIGO SANTOS

Em 23 junho de 2022, quando a Lei Complementar 194 zerou as alíquotas da Cide e do PIS/Cofins incidentes sobre a gasolina até 31 de dezembro, um dos reflexos foi a redução da competitividade do etanol. Aliás, essa diferença foi ainda reforçada pela redução do ICMS, que ficou com alíquotas entre 17% e 18%, dependendo do estado.

A correção da proporcionalidade entre etanol e gasolina veio com a Emenda Constitucional 123, em 14 de julho do ano passado, mas mesmo assim o setor sucroenergético destacou as inconsistências.

“Os investimentos dos produtores de etanol foram feitos com base em uma produção condizente com essa demanda e com uma remuneração dentro desses conceitos. Os custos dos insumos de produção subiram com as questões geopolíticas [fertilizantes, por exemplo] e junto a isso o governo brasileiro mudou o que estava determinado. Precisamos de políticas bem definidas e perenes”, criticou

Martinho Seiti Ono, presidente da SCA Etanol do Brasil.

Porém, com a mudança de governo, logo no primeiro dia útil de 2023, em 2 de janeiro, a Medida Provisória 1157/23 estabeleceu que a vigência da desoneração de tributos sobre a gasolina iria vigorar somente até 28 de fevereiro (assim como o GNV e o querosene de aviação). No caso do diesel, a medida foi estendida até o final de 2023.

Na ocasião, os representantes do setor de etanol cogitaram entrar com medidas judiciais contra o governo, alegando que a MP teria desconsiderado a Emenda Constitucional nº 123, que garantiu a necessidade de diferencial competitivo para os biocombustíveis.

Em comunicado enviado à imprensa em fevereiro, a União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), destacou que manter os impostos federais (gasolina e etanol) zerados prejudicou o avanço das energias renováveis no Brasil. “A isenção dos impostos desrespeita a Emenda Constitucional 123/22, que fi-

xa o diferencial de competitividade para os biocombustíveis”.

Já Martinho Ono destacou a falta de previsibilidade para investimentos e advertiu o problema da insegurança jurídica. “Todos sabemos o quanto é caro investir no Brasil, principalmente para a produção de biocombustíveis, como o etanol. Por isso existem regras definidas para políticas de mistura e também para política tributária, visando o incentivo à energia renovável. O problema é que elas são quebradas no meio do caminho”, disse.

Com o retorno da cobrança dos impostos federais, a discussão foi temporariamente arrefecida, uma vez que o biocombustível voltou, parcialmente, a ter estímulo tributário até 30 de junho.

Para Martinho Ono, mesmo com as mudanças tributárias e a boa expectativa de safra, o setor de etanol ainda não está seguro para novos investimentos. Segundo ele, o fato de a Petrobras ter reduzido o preço da gasolina em 3,9% (R\$ 0,13) nas refinarias, minimizou a competitividade do etanol em relação ao que setor vivenciava antes das desonerações de impostos, em junho de 2022. Na ocasião, a diferença entre a gasolina e o etanol era de R\$ 0,45 e, hoje, com o retorno dos impostos federais e considerando que a ga-

solina A possui 27% de etanol anidro, a diferença caiu para R\$ 0,34. Reduziu ainda mais a competitividade do biocombustível, com a última queda de preços da gasolina nas refinarias (R\$ 0,13), que resultou na diferença total de R\$ 0,21. “Essa é a queixa que temos e pretendemos fazer a correção em julho, quando vence a Medida Provisória”, enfatizou.

Ono também observou que a falta de estímulo de consumo do etanol pelos consumidores advém, em parte, da conta de paridade dos 70%, que está desatualizada. A eficiência energética dos motores evoluiu e a combinação desses fatores faz com que a conta de proporcionalidade também tenha mudado. “Portanto, para o consumidor final, vale a pena utilizar etanol quando este representar entre 73% e 78% do preço da gasolina”, explicou.

A falta dessa informação, combinada com outros fatores, segundo ele, inibe o maior uso desse combustível renovável no país. “Sempre tenho dito que o etanol é uma jabuticaba que criamos na nossa matriz energética. Mas nós o desenvolvemos e não o tratamos com o devido valor, dados todos os aspectos que o cercam, pelo fato de ser um combustível renovável, além de desenvolver riqueza nas cidades do interior do país”, observou. ■

Evento C-Move Brasília reuniu especialistas da cadeia automotiva, de tecnologia, empresas de energia e todos os envolvidos com o debate da eletrificação




Divulgação/ Gilmar Felix



Congresso discute os desafios da mobilidade elétrica

Tradicional evento reuniu especialistas de diversos setores na capital do país e apresentou projeções sobre a frota de veículos elétricos em 2040, que deverá atingir 11 milhões de unidades, o que representará 20% do total da frota circulante

POR KELLEN RECHETELO



Nos dias 7 e 8 de março, Brasília foi o centro das discussões nacionais sobre mobilidade elétrica, com a primeira edição do Congresso da Mobilidade e Veículos Elétricos no Distrito Federal (C-Move Brasília). As demais edições aconteceram em São Paulo.

O evento contou com a participação de especialistas da cadeia automotiva, de tecnologia, empresas de energia e demais participantes envolvidos com a transição energética.

Na cerimônia de abertura, Rodrigo Rollemberg, secretário de Economia Verde, Descarbonização e Bioindústria do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), abordou a necessidade de regulamentação do mercado de carbono, estimando ganhos de até US\$ 120 bilhões em prol do país.

Atualmente, as vendas de carros elétricos no mercado nacional representam 0,43% do total de veículos leves, totalizando 8.458 unidades emplacadas no ano passado, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Durante o evento, Daniele Nadalin, *senior manager* da McKinsey, apresentou

o estudo “Acelerando a Mudança Rumo à Mobilidade Sustentável no Brasil”. De acordo com o levantamento, a frota de automóveis e comerciais leves elétricos no país deverá atingir 11 milhões de unidades em 2040, representando cerca de 20% da frota circulante, e poderá movimentar um mercado de US\$ 65 bilhões.

O estudo apontou, segundo Nadalin, que os brasileiros têm preocupação com as questões ambientais e de sustentabilidade. “Dentre 10 países que participaram do estudo realizado pela McKinsey, o Brasil é o que mais demonstrou interesse com a proteção ambiental e sustentabilidade”, disse.

De acordo com o executivo, os custos de propriedade devem cair significativamente, dependendo da frequência de uso. A expectativa é de que em dois anos um modelo elétrico, com maior circulação, terá um custo de propriedade menor do que o carro à combustão. Já os veículos com uso menos frequente devem demorar de cinco a seis anos para atingirem custos mais vantajosos.

O investimento em infraestrutura de eletrificação foi outro ponto abordado

Segundo estudo da McKinsey, os brasileiros demonstram preocupação com as questões ambientais

por Nadalin. “Os pontos de recarga são hoje a maior preocupação dos usuários, pois a autonomia de um veículo elétrico é de 6h”, disse. Segundo o estudo da McKinsey, até 2035 os pontos de recarga no país deverão crescer 18%.

Ele também apontou que os programas Rota 2030 e Proconve podem ajudar a potencializar a mobilidade elétrica no país, uma vez que os veículos, tanto híbridos quanto elétricos, são eficientes no sentido de atingirem as metas dos programas.

João Gama, da Ita Frotas, apresentou o painel “Impacto dos Veículos Elétricos na Logística no Brasil”, que ponderou as dificuldades para a mobilidade elétrica avançar no país.

“Precisamos de mais eficiência e segurança na cadeia, desde pontos de carregamento, baterias (armazenagem e logística reversa, incentivo fiscal e, principalmente, apoio governamental). O Brasil apresenta muitas diferenças de regulamentação, precisamos de um modelo que não deixe brechas e contemple todas as regiões de maneira linear, com um plano nacional de eletrificação”, comentou.

EMPRESAS SE MOVIMENTAM

Ainda são muitos desafios que envolvem a expansão dos veículos elétricos no país, como a autonomia das baterias, diferentes tipos de tecnologias, pontos de carregamentos nas estradas, políticas públicas, custos altos e população com renda per capita baixa. Apesar das adversidades, algumas montadoras, empresas de energia, distribuidoras de combustíveis e *startups* começaram a investir em parcerias para expandir a infraestrutura com pontos de recarga elétrica.

“Aqueles que entenderem essa dinâmica mais rapidamente e se mobilizarem de maneiras criativas estarão aptos para sobreviver à nova realidade, que tende a ter brechas positivas para as empresas”, observou Nadalin. ■



Não se vê o todo pelo buraco da fechadura!

Nos últimos anos, em função das mudanças climáticas, o mercado de hidrogênio tem se tornado prioridade na estratégia no setor de energia de diversos países, possibilitando o armazenamento de energia e favorecendo o acoplamento como fonte energética aos setores de indústria e transporte. O Brasil, atento a essa nova perspectiva energética, começou a trilhar o caminho da sustentabilidade para esse vetor energético.

Neste sentido, o Conselho Nacional de Política Energética, a partir da publicação da Resolução nº 6, de 23 de junho de 2022, instituiu o Programa Nacional do Hidrogênio e criou o Comitê Gestor do Programa Nacional deste combustível, que tem como objetivo fortalecer o mercado e a indústria do hidrogênio no Brasil.

O hidrogênio é o elemento químico (conhecido) mais abundante do universo. E essa abundância é um dos fatores que explica a riqueza de processos de onde se pode extrair o H_2 . Em passado não muito distante, havia três tipos de hidrogênio: cinza, azul e verde.

As cores são atribuídas aos processos produtivos de onde se obtém o hidrogênio. São como rotas de onde extrai-se o H_2 . Hoje já existem 11 cores, o que demonstra a abundância de rotas produtivas. O que se quer dizer, com o exemplo acima, é que as discussões e projetos ligados à economia do hidrogênio estão andando muito rápido.

E o Brasil, a exemplo de outros tantos países, está procurando se inserir nesta economia, mais limpa e sustentável. Em um artigo do professor Ricardo Ruther, doutor pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), foi demonstrado que, dentre os 18 principais países ligados a esse tema, o Brasil possuirá o menor custo de produção, considerando o hidrogênio verde (extraído por eletrólise, por meio do uso de fontes renováveis).

De fato, o Brasil tem tudo para destacar-se como um grande *player* neste mercado emergente. É por isso que foram criadas câmaras temáticas para discussão da economia do hidrogênio e será publicado o Plano de Trabalho Trienal (2023-2025), do Programa Nacional do Hidrogênio (PNH2).

Não obstante essas iniciativas, todas louváveis, não se pode deixar de criticar o fato de o PNH2 descrever ações estratégicas apenas voltadas para a exportação de H_2 . O plano nacional não contempla, por exemplo, ações efetivas para pesquisa de células de combustível, para mobilidade/transporte e voltadas para o consumo interno do hidrogênio, seja no campo da indústria ou do comércio.

A Austrália, que está mais avançada nestas discussões e provavelmente será o competidor direto do Brasil neste mercado, possui cerca de 113 projetos ligados ao hidrogênio, sendo que 28 estão ligados à mobilidade e transporte. Todos os países que estão planejando suas ações futuras direcionadas ao hidrogênio têm previsões concretas de pesquisa e desenvolvimento, voltadas não apenas à exportação, mas também ao consumo interno deste produto.

O Brasil não pode se dar ao luxo de apenas em 2025 discutir projetos ligados ao uso interno do H_2 , sob pena de ser tarde, face aos avanços obtidos nos outros países. Hoje, todos estão mais ou menos no mesmo nível e focar unicamente na possibilidade de exportação de hidrogênio, além de ser um erro estratégico, constitui uma visão limitada da economia deste vetor energético. Quem usa o buraco da fechadura para ver uma paisagem, nunca enxergará o todo.

O Brasil não pode se dar ao luxo de apenas em 2025 discutir projetos ligados ao uso interno do H_2 , sob pena de ser tarde, face aos avanços obtidos nos outros países

Franquias do Bob's são muito comuns e complementam a sinergia com as lojas de conveniência dos postos

Divulgação

Franquias continuam sendo bons negócios?

Revendedores que têm lojas de conveniência e aderiram a redes de franquias destacam que a diversificação funciona como um atrativo extra para os consumidores e contribui para elevar a rentabilidade do negócio

POR ROSEMEIRE GUIDONI

A pesar de muitos especialistas enxergarem um futuro promissor para o setor de conveniência, ainda existem barreiras no Brasil para o negócio se desenvolver, como nos mercados mais maduros. Por isso, é importante diversificar, mantendo sempre um olhar voltado para o perfil dos clientes e outro para a concorrência na região.

Nesse aspecto, as lojas franqueadas de grandes marcas podem agregar valor ao negócio. Dependendo do caso, a franquia pode funcionar bem sem a loja conveniência, mas há negócios em que ambos os empreendimentos (loja de conveniência e franquias de grandes marcas) se complementam.

Cesar Cruz, que tem um posto de bandeira BR (Vibra) na cidade de Petró-

polis (RJ), é um dos que acreditam que os dois negócios funcionam bem juntos. Segundo ele, não existe competição entre a loja de conveniência BR Mania e a franquia do Bob's, que o empresário opera desde 2001. "Acredito que existe uma sinergia entre as duas marcas. A conveniência e o Bob's não são concorrentes, na verdade um empreendimento complementa o outro. Isoladamente, a performance de cada marca não seria tão boa", atestou.

Segundo o empresário, no mês de fevereiro, os dois empreendimentos juntos receberam cerca de 18 mil clientes, sendo que cada uma das marcas atraiu metade desses consumidores. Porém, ele reconhece que o Bob's supera o rendimento da loja de conveniência. "Mesmo com uma divisão praticamente igualitária nas vendas, a rentabilidade acaba sendo cerca de 70% oriunda do Bob's e 30% da conveniência", disse.

Exemplos de franquias com sinergia com o negócio da revenda não faltam: cafés, *fast foods*, lavanderias, lojas de chocolates, entre outros. Uma oportunidade que ilustra isso é a Cheirin Bão, que oferece cafés especiais e outros produtos, como pães de queijo e bolos, e foi considerada a rede com maior expansão no Brasil, conforme o

ranking da Associação Brasileira de Franchising (ABF), divulgado em fevereiro. A marca encerrou o ano passado com faturamento global de R\$ 120 milhões e a previsão é de inaugurar 360 novas unidades, totalizando 800 no país neste ano.

NEM SÓ DE CAFÉ VIVE A LOJA

O mercado de cafeterias também é um tipo de empreendimento que funciona bem na área dos postos — vide a tradicional parceria do setor com a Casa do Pão de Queijo, que instala totens com seus produtos dentro das lojas de conveniência (conceito conhecido como *store-in-store*) e, em muitas localidades, atrai o público, que acaba consumindo também outros itens da conveniência.

O *ranking* da ABF também mostra outros negócios que podem ter bom desempenho junto aos postos (veja mais no Box). No entanto, tudo depende do perfil e localização do empreendimento. Essa é a visão da empresária Cláudia Braz Vieira, sócia da Rede GP, que tem quatro postos de revenda em Minas Gerais. Um deles, localizado na cidade de Montes Claros, é uma verdadeira estação de serviços.

"Além da AmPm (loja franqueada da Ipiranga), temos no espaço franquias da Subway e Domino's, na área de alimen-

CONVENIÊNCIA



Paulo Pereira

Redes de cafeterias também podem ser uma opção para o posto diversificar o negócio, pois acaba atraindo o consumidor que desce do carro para tomar um cafezinho

tação, uma unidade da academia Jump, uma unidade do Laboratório de Análises Clínicas Siper, uma lavanderia automática Rapidin Lavanderia e um campus da Faculdade Anhanguera, com vagas para 5 mil alunos”, contou.

Segundo Cláudia, a mudança no posto — de 10 mil m² — foi recente. “Éramos um posto de rodovia, localizado na BR, com serviços focados aos caminhoneiros. Mas a cidade foi crescendo no entorno e, com isso, sentimos a necessidade de atender ao público urbano”, disse ela.

Embora boa parte da operação seja dela e dos sócios (o que inclui a faculdade e, em breve, uma escola técnica associada ao Sebrae, a GPTEC), Cláudia destaca que o aluguel dos espaços para franqueados de grandes redes é uma alternativa para atrair mais clien-

tes para o posto. “O movimento aumentou muito com os empreendimentos localizados no posto e isso trouxe não só maior consumo de combustíveis, mas também a venda de outros itens. E, mesmo com a abertura da Subway e do Domino’s, o faturamento da AmPm não caiu”, destacou.

Para manter a diversificação de negócios, segundo Cláudia, é preciso espaço e o posto oferece 150 vagas de estacionamento gratuitas. Além dos motoristas, ela destaca que existe um grande público que chega ao local por meio de transporte público, bicicleta ou caminhando. “Nós não vendemos somente combustíveis, mas, sim, todos estes serviços para quem mora na região ou está de passagem”, afirmou.

Outro empreendimento com perfil similar é o Posto Arco-Íris, localizado na cida-

de de Roseira. Lá, um verdadeiro *shopping* com diversas franquias, restaurantes, loja de fábrica da Bauducco, O Boticário, entre outras redes) funciona como um ponto de

parada para quem viaja pela rodovia Presidente Dutra e precisa descansar durante a viagem, mas também acaba atraindo outros públicos da própria cidade. “A loja

ABF destaca franquias com maior crescimento no país

Levantamento da ABF mostrou vários perfis de negócios que podem ter sinergia com um posto de combustíveis e, também, funcionar como complemento dos serviços oferecidos pela loja de conveniência.

Um exemplo é a rede Cacau Show, que alcançou o primeiro lugar da lista, pela primeira vez desde que a pesquisa é realizada, com crescimento, em número de unidades, de 33,1%. A quantidade de lojas saltou de 2827 no ano passado para 3687, o que demonstra a boa aceitação do público em relação aos produtos oferecidos.

No top 10 do *ranking* da ABF também aparece a Subway, empresa de *fast food*, em sexto lugar — posição melhor do que a conveniência AmPm da Ipiranga, que ficou em sétimo. A Lubrax +, da Vibra, por sua vez, ficou na nona colocação.

Depois das dez primeiras colocadas, outras empresas também mostraram crescimento, o que aponta o interesse do público por seus produtos ou serviços. O Burger King, por exemplo, ficou em 11º lugar. Outros destaques foram a Kopenhagen, a Chocolates Brasil Cacau, a Giraffas e o McDonalds. Franquias da área de moda,

como Hering e Havaianas, ou de saúde e bem-estar, como Hinode e Espaçolaser, também se destacaram, embora tenham público mais específico e por isso, talvez não sejam negócios que funcionem em qualquer localização.

De qualquer maneira, o retrato das 50 maiores franquias traz uma predominância do setor de Alimentação (*Food Service* e Comércio e Distribuição), com 36% de participação, seguido de serviços automotivos (15%) e saúde, beleza e bem-estar (13%) — o que pode ser um bom indicativo de negócios interessantes para o mercado de revenda.

Para o presidente da ABF, Tom Moreira Leite, o estudo das 50 Maiores mostra tendências importantes para quem quer investir. “A participação de redes de alimentação cresceu, mas podemos observar a variedade de segmentos e nichos compondo o grupo e crescendo de forma acelerada”, disse, mencionando que os novos modelos de negócio atendem peculiaridades específicas de um mercado diverso, como o brasileiro.

Vale destacar que o levantamento da ABF considera somente as marcas associadas à entidade.

da Bauducco está sempre cheia e muitas pessoas da região vêm ao posto em função dos restaurantes. O empreendimento não funciona apenas para quem está viajando”, afirmou Claudinei da Silva Caetano, gerente da rede.

Para quem não tem amplo espaço, a alternativa é escolher o modelo de negócio. Cláudia destaca que possui mais três revendas (todas de bandeira Ipiranga) em Minas Gerais, mas prefere operar somente com a loja de conveniência, embora reconheça que existem negócios que se complementam e as grandes marcas forneçam apoio, com estudo de mercado para avaliar se o modelo de negócio pode ser ou não bem-sucedido no local.

De modo geral, a tendência é de que os empreendimentos se complementem, justamente por oferecer ao cliente um leque diversificado de serviços. É o caso do revendedor Cesar Cruz, de Petrópolis, que tem outras duas unidades da franquia Bobs, e considera que a operação dentro de um posto tende a ser benéfica por conta do fluxo gerado pela venda de combustíveis, que por sua vez, também se beneficia ao atrair os clientes para outras operações. “Os clientes preferem fazer tudo em um só local”, destacou. ■

Loja do posto ou posto da loja?

“Hoje, as lojas fazem parte dos postos, mas no futuro, a tendência é de que o posto faça parte da loja. É assim nos mercados mais maduros. Porém, para que a loja se torne lucrativa, o gestor precisa considerar alguns aspectos, como comprar bem, expor os produtos de forma adequada e fazer inventários, além de vender, vender e vender”, disse o consultor Marcelo Borja, da Borja Treinamentos, em *live* sobre o tema.

No entanto, a recomendação pode não valer para todos. Cada caso é um caso. Quando se trata de lojas menores, em bairros cujos clientes não têm o perfil adequado para consumir produtos de conveniência, podem surgir diversas dificuldades. No caso das lojas franquizadas, administradas pelas grandes distribuidoras, a revenda se depara com o *mix* de produtos engessado, sem a liberdade de escolha dos fornecedores e pouca rotatividade de produtos, cobranças de *royalties* e demais taxas (incluindo o fundo de marketing) e a baixa rentabilidade de alguns itens, como cigarros — que costumam estar entre os produtos mais vendidos, mas que não aumentam o lucro do negócio.

Por isso, a decisão por ter ou não uma loja de conveniência no posto deve levar vários fatores em consideração. Outras opções, como aluguel dos espaços a terceiros ou a instalação de franquias de alimentação ou serviços podem ser alternativas rentáveis e que casam com o perfil dos clientes.

NACIONAL

Fecombustíveis integra eventos da CNC



Fotos: Divulgação CNC

Fecombustíveis participa de discussão de reforma tributária com CNC e demais federações nacionais

A Fecombustíveis participou, em 14 de março, da cerimônia de entrega da Agenda Institucional do Sistema Comércio 2023, promovida pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em Brasília.

“Oferecemos o nosso apoio à CNC em todos os pleitos que trarão melhorias para o desenvolvimento econômico do país”, disse James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis.

A cerimônia do evento contou com a abertura de José Roberto Tadros, presidente da CNC.

“O Sistema Comércio trabalhou em conjunto para consolidar um documento com as propostas efetivas em favor da liberdade empresarial, da produtividade, da inovação, da atualização da nossa estrutura regulatória e do combate às desigualdades sociais”, destacou Tadros.



James Thorp Neto e Geraldo Alckmin em evento de entrega da Agenda Institucional

O evento contou com a presença de Geraldo Alckmin, vice-presidente da República e Ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, e Daniela Carneiro, ministra do Turismo, que receberam o documento.

Um dia antes (13), Thorp também esteve presente em reunião da CNC, que promoveu a discussão das premissas que integrarão as propostas da reforma tributária, juntamente com as federações nacionais.

A Fecombustíveis e seus sindicatos filiados consideram a reforma um dos temas prioritários para o país neste ano. “Defendemos a simplificação tributária, a monofasia e o sistema *ad rem* para todos os combustíveis. Queremos tributos menos onerosos e mais justos tanto para os empresários como para os cidadãos”, disse Thorp.

BAHIA

Sindicato firma convênio com Bahiagás para treinar postos de GNV

O Sindicombustíveis Bahia e a Bahiagás firmaram convênio para desenvolver o Programa de Abastecimento Seguro de GNV, voltado para as práticas legais e seguras do abastecimento de Gás Natural Veicular (GNV). Neste mês de março e em abril, funcionários de 86 postos revendedores de GNV vão receber treinamento dos procedimentos para o abastecimento do produto com segurança.

O Programa de Abastecimento Seguro de GNV vai treinar mais de 1.000 trabalhadores das cidades de Salvador, Camaçari, Lauro de Freitas, Simões Filho, Candeias, Amélia Rodrigues, Catu, Pojuca, Feira de Santana, Alagoinhas, Santo Antônio de Jesus, Ilhéus, Itabuna, Cruz das Almas e Vitória da Conquista.

“Essa parceria com a Bahiagás é de fundamental importância para garantir que os postos revendedores de GNV continuem atuando de forma segura no abastecimento do produto, além de conscientizar os consumidores da necessidade de seguir as regras para a segurança do abastecimento, pois são diferentes”, esclareceu Walter Tannus Freitas, presidente do Sindicombustíveis Bahia.

Os condutores de veículos receberão uma cartilha digital com as orientações sobre o consumo seguro do GNV. O objetivo é informar sobre a eficácia do gás natural veicular, a legalização do veículo e a necessidade do cumprimento das normas de segurança para instalação do *kit* de conversão e da manutenção periódica do equipamento. **(Carla Eluan)**



Divulgação/ Sindicombustíveis Bahia

Da esq. para a dir.: Marcelo Travassos, do Sindicombustíveis Bahia; José Carlos Gallindo Júnior e Elismar Correia, da Bahiagás; e Fábio Cipullo, da Exata Consultoria

TABELAS

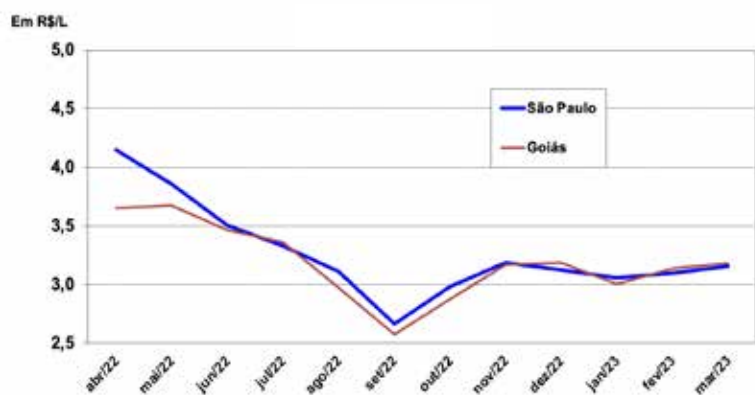
EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

em R\$/L

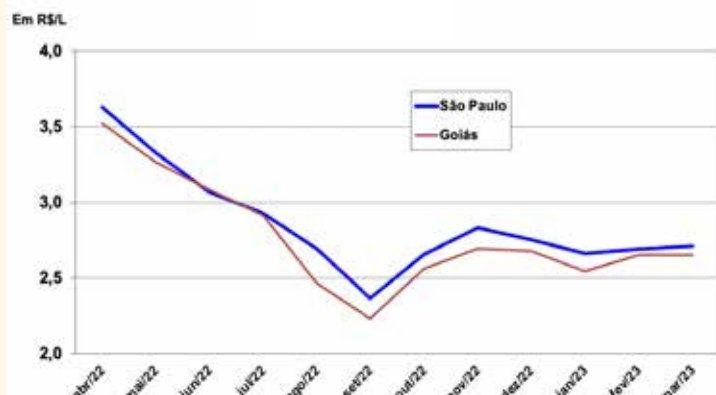
	Período	São Paulo	Goiás
ANIDRO	27/02/2023 - 04/03/2023	3,157	3,365
	06/03/2023 - 10/03/2022	3,147	3,375
	13/03/2023 - 17/03/2022	3,094	3,331
	20/03/2023 - 24/03/2022	3,051	3,282
	27/03/2023 - 31/03/2022	3,074	3,183
	março de 2022	3,509	3,208
	março de 2023	3,157	3,307
Variação 27/02/2023 - 31/03/2023		-2,6%	-5,4%
Variação março de 2023 x março de 2022		-10,0%	3,1%

	Período	São Paulo	Goiás
HIDRATADO	27/02/2023 - 04/03/2023	2,755	2,745
	06/03/2023 - 10/03/2022	2,694	2,707
	13/03/2023 - 17/03/2022	2,691	2,623
	20/03/2023 - 24/03/2022	2,683	2,595
	27/03/2023 - 31/03/2022	2,733	2,595
	março de 2022	3,223	3,066
	março de 2023	2,711	2,653
Variação 27/02/2023 - 31/03/2023		-0,8%	-5,4%
Variação março de 2023 x março de 2022		-15,9%	-13,5%

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL ANIDRO (em R\$/L)



EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL HIDRATADO (em R\$/L)



Fonte: CEPEA/Esalq

Nota 1: SEM Pis/Cofins produtor (R\$ 0,1309)

Obs: PIS/COFINS "zerado" pela Lei Complementar 194 de 23/06/2022

Nota 2: Preço para vendas interestaduais.

TABELAS

FORMAÇÃO DE PREÇOS

Ato Cotepe /PMPF 9/2023 e Despacho CONFAZ 12 (Referência 01/04/2023)

UF	73%	27% Etanol	27% PIS/	73%	73% PIS/	Carga	Custo da	Alíquota	Preço de
	Gasolina A	Anidro ⁽¹⁾	COFINS	CIDE ⁽²⁾	COFINS ⁽³⁾				
			Anidro ⁽³⁾						
AC	2,3671	0,9631	0,0054	0,0000	0,3431	1,0506	4,729	17,0%	6,1287
AL	2,3604	0,9442	0,0054	0,0000	0,3431	1,2304	4,883	21,0%	5,8075
AM	2,2773	0,9658	0,0054	0,0000	0,3431	1,3353	4,927	20,0%	6,6030
AP	2,4367	0,9739	0,0054	0,0000	0,3431	0,9478	4,707	18,0%	5,2100
BA	2,3025	0,9496	0,0054	0,0000	0,3431	1,1419	4,742	19,0%	5,9600
CE	2,3345	0,9604	0,0054	0,0000	0,3431	1,1534	4,797	20,0%	5,7100
DF	2,4963	0,8942	0,0054	0,0000	0,3431	1,0305	4,770	18,0%	5,7000
ES	2,3943	0,8427	0,0054	0,0000	0,3431	0,9894	4,575	17,0%	5,7752
GO	2,4932	0,8915	0,0054	0,0000	0,3431	0,9328	4,666	17,0%	5,4475
MA	2,3110	0,9550	0,0054	0,0000	0,3431	1,0839	4,698	20,0%	5,3600
MG	2,5599	0,8373	0,0054	0,0000	0,3431	0,9888	4,734	18,0%	5,4689
MS	2,4886	0,9077	0,0054	0,0000	0,3431	0,9306	4,675	17,0%	5,4286
MT	2,4500	0,9131	0,0054	0,0000	0,3431	0,9262	4,638	17,0%	5,3968
PA	2,3398	0,9577	0,0054	0,0000	0,3431	1,0676	4,714	19,0%	5,5633
PB	2,3175	0,9401	0,0054	0,0000	0,3431	0,9701	4,576	18,0%	5,3418
PE	2,3455	0,9401	0,0054	0,0000	0,3431	0,9988	4,633	18,0%	5,5000
PI	2,3426	0,9455	0,0054	0,0000	0,3431	1,2419	4,878	23,0%	5,3400
PR	2,3918	0,8373	0,0054	0,0000	0,3431	1,0075	4,585	18,0%	5,5820
RJ	2,4414	0,8373	0,0054	0,0000	0,3431	1,0020	4,629	18,0%	5,5300
RN	2,3224	0,9442	0,0054	0,0000	0,3431	1,2046	4,820	20,0%	5,9600
RO	2,3419	0,9631	0,0054	0,0000	0,3431	1,0489	4,702	17,5%	5,9310
RR	2,3240	0,9658	0,0054	0,0000	0,3431	1,0562	4,695	17,0%	6,1410
RS	2,4095	0,8558	0,0054	0,0000	0,3431	0,9493	4,563	17,0%	5,5780
SC	2,4258	0,8454	0,0054	0,0000	0,3431	0,9625	4,582	17,0%	5,6400
SE	2,4381	0,9442	0,0054	0,0000	0,3431	1,0118	4,743	19,0%	5,2750
SP	2,4209	0,8292	0,0054	0,0000	0,3431	0,9680	4,567	18,0%	5,3600
TO	2,4022	0,9050	0,0054	0,0000	0,3431	1,1615	4,817	20,0%	5,7500
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						4,652			

UF	88% Diesel A	12%	88%	12% PIS/	88% PIS/	Carga	Custo da	Alíquota	Preço de
	S500	Biocombustível	CIDE ⁽²⁾	COFINS	COFINS				
		⁽¹⁾		Biodiesel ⁽⁶⁾	Diesel ⁽³⁾				
AC	3,4096	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,9425	4,982	17,0%	5,5101
AL	3,4395	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,2129	5,286	19,0%	6,3424
AM	3,3013	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,2581	5,190	20,0%	6,2389
AP	3,5836	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,8029	5,017	17,0%	4,6864
BA	3,2192	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0657	4,918	18,0%	5,8846
CE	3,4858	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,9525	5,072	18,0%	5,2533
DF	3,6248	0,5961	0,0000	0,0000	0,0000	0,7917	5,013	13,0%	6,0700
ES	3,5141	0,6055	0,0000	0,0000	0,0000	0,6928	4,812	12,0%	5,7405
GO	3,6262	0,5949	0,0000	0,0000	0,0000	0,8069	5,028	14,0%	5,7328
MA	3,4252	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,8929	4,951	16,5%	5,3672
MG	3,7066	0,6055	0,0000	0,0000	0,0000	0,8889	5,201	15,0%	5,9065
MS	3,6368	0,5949	0,0000	0,0000	0,0000	0,7183	4,950	12,0%	5,9495
MT	3,6164	0,5961	0,0000	0,0000	0,0000	0,9461	5,159	16,0%	5,8722
PA	3,4668	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,2659	5,363	19,0%	6,6142
PB	3,4160	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,9476	4,997	18,0%	5,2300
PE	3,4635	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,8526	4,949	16,0%	5,2941
PI	3,4632	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,1074	5,204	21,0%	5,2300
PR	3,5336	0,5804	0,0000	0,0000	0,0000	0,6655	4,779	12,0%	5,5350
RJ	3,5719	0,6091	0,0000	0,0000	0,0000	0,7163	4,897	12,0%	5,9400
RN	3,3720	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0588	5,064	20,0%	5,2533
RO	3,3792	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,9712	4,981	17,0%	5,6689
RR	3,3576	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,1952	5,183	17,0%	6,9700
RS	3,5094	0,5804	0,0000	0,0000	0,0000	0,6740	4,764	12,0%	5,6120
SC	3,5868	0,5816	0,0000	0,0000	0,0000	0,6992	4,868	12,0%	5,8100
SE	3,5331	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0802	5,247	19,0%	5,6460
SP	3,5551	0,6031	0,0000	0,0000	0,0000	0,6977	4,856	12,0%	5,8000
TO	3,5351	0,6220	0,0000	0,0000	0,0000	0,7765	4,934	13,5%	5,7100
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						4,969			

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

UF	88% Diesel A S500	12% Biocombustível ⁽¹⁾	88% CIDE ⁽²⁾	12% PIS/COFINS Biodiesel ⁽⁶⁾	88% PIS/COFINS Diesel ⁽³⁾	Carga ICMS	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta ⁽⁴⁾
	Diesel S10								
AC	3,4429	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,9086	4,982	17,0%	5,3119
AL	3,4605	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,2386	5,332	19,0%	6,4766
AM	3,3629	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,2729	5,266	20,0%	6,3125
AP	3,6047	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,8541	5,089	17,0%	4,9854
BA	3,3072	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0837	5,024	18,0%	5,9841
CE	3,5256	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,9525	5,111	18,0%	5,2533
DF	3,6737	0,5961	0,0000	0,0000	0,0000	0,7982	5,068	13,0%	6,1200
ES	3,5543	0,6055	0,0000	0,0000	0,0000	0,7091	4,869	12,0%	5,8756
GO	3,6662	0,5949	0,0000	0,0000	0,0000	0,8226	5,084	14,0%	5,8445
MA	3,4869	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,9073	5,027	16,5%	5,4534
MG	3,7276	0,6055	0,0000	0,0000	0,0000	0,9078	5,241	15,0%	6,0322
MS	3,6578	0,5949	0,0000	0,0000	0,0000	0,7391	4,992	12,0%	6,1212
MT	3,6647	0,5961	0,0000	0,0000	0,0000	0,9461	5,207	16,0%	5,8722
PA	3,5114	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,2588	5,401	19,0%	6,5769
PB	3,4405	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,9476	5,021	18,0%	5,2300
PE	3,4845	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	0,8526	4,970	16,0%	5,2941
PI	3,4878	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,1074	5,228	21,0%	5,2300
PR	3,5699	0,5804	0,0000	0,0000	0,0000	0,6725	4,823	12,0%	5,5930
RJ	3,6158	0,6091	0,0000	0,0000	0,0000	0,7199	4,945	12,0%	5,9700
RN	3,4009	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0588	5,093	20,0%	5,2533
RO	3,4082	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	0,9815	5,020	17,0%	5,7288
RR	3,3866	0,6304	0,0000	0,0000	0,0000	1,1952	5,212	17,0%	6,9700
RS	3,5533	0,5804	0,0000	0,0000	0,0000	0,6825	4,816	12,0%	5,6833
SC	3,6346	0,5816	0,0000	0,0000	0,0000	0,7185	4,935	12,0%	5,9700
SE	3,5577	0,6332	0,0000	0,0000	0,0000	1,0966	5,288	19,0%	5,7320
SP	3,5952	0,6031	0,0000	0,0000	0,0000	0,7157	4,914	12,0%	5,9500
TO	3,5571	0,6220	0,0000	0,0000	0,0000	0,7806	4,960	13,5%	5,7400
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						5,021			

Nota (1): Corresponde ao preço da usina/produzidor sem acréscimo do PIS/COFINS, incluso frete

Nota (2): Decreto 8.395, de 28/01/2015, Decreto 9.391, de 30/05/2018 e Decreto 10.638 de 01/03/2021

Nota (3): Decreto 9.101, de 20/07/2017

Nota (4)*: PMPF/Base de cálculo do ICMS

Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2018

Nota (6): Decreto 10.527 de 23/10/2020

Nota (7): Aplicado sobre o PMPF do fator de correção de volume, Ato Cotepe 64/2019

Nota (8): ICMS, alíquotas AD REM, CONVÊNIO No 199, de 22 dezembro de 2022

Obs: preços com base nas Tabelas Petrobras (refinarias) de 23/03/23 para Gasolina e óleo Diesel - Base -Ato Cotepe/PMPF 9/2023 e Despacho CONFAZ 12, DOU 31/03/2023

Preços para o Estado da Bahia (S.Fco do Conde, Candeias, Jequié e Itabuna - Refinaria Acelen) - ref. 23/03/23 e para Região Norte (Refinaria REAM) - ref. 23/03/23

Tributos Federais "Zerados" para óleo diesel - MP 1157 (até 31/12/2023)

Esta planilha é elaborada com os dados públicos e oficiais previamente divulgados ao mercado pela Petrobras, Governo Federal e Governos Estaduais e pelo CEPEA/ESALQ.

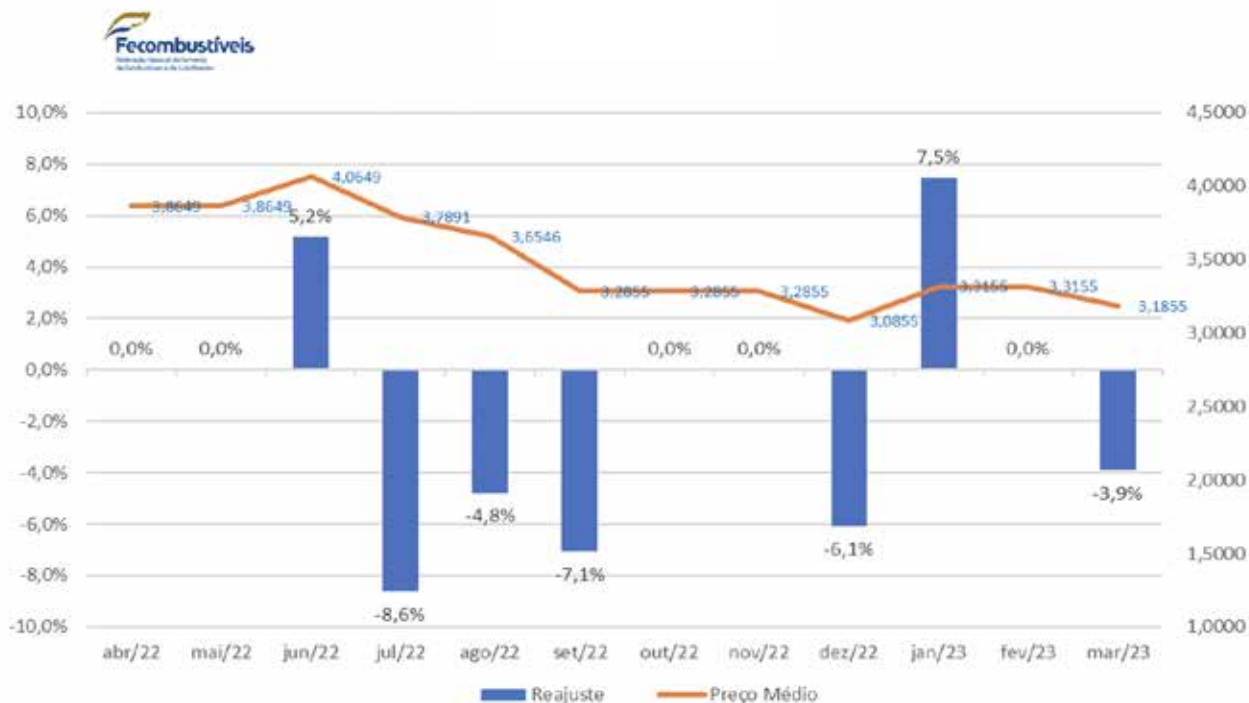
Utilizamos as tabelas públicas fornecidas pela Petrobras (Refinarias), a composição de tributos divulgada pelo Governo Federal e pelo CONFAZ (Ato Cotepe), além dos custos dos biocombustíveis (Fonte: Biodiesel = Leilões ANP e Etanol Anidro = Cepea/Esalq).

A Fecombustíveis se isenta de quaisquer erros nos dados fornecidos pelas fontes acima citadas e ressalta que esta planilha se destina exclusivamente a colaborar com a transparência do mercado e com a efetivação da competitividade do setor.

TABELAS

AJUSTES NOS PREÇOS DA PETROBRAS

GASOLINA



DIESEL



Fonte: Petrobras

Nota: As tabelas e informações sobre a composição de preços estão disponíveis no site da empresa, seção Nossas Atividades/ Preços de Vendas de Combustíveis (<https://petrobras.com.br/pt/nossas-atividades/precos-de-venda-de-combustiveis/>)

PREÇOS DE REVENDA E DISTRIBUIÇÃO DE COMBUSTÍVEIS

Período: 01/01/2020 à 01/02/2023 - (Preço Médio Brasil)*

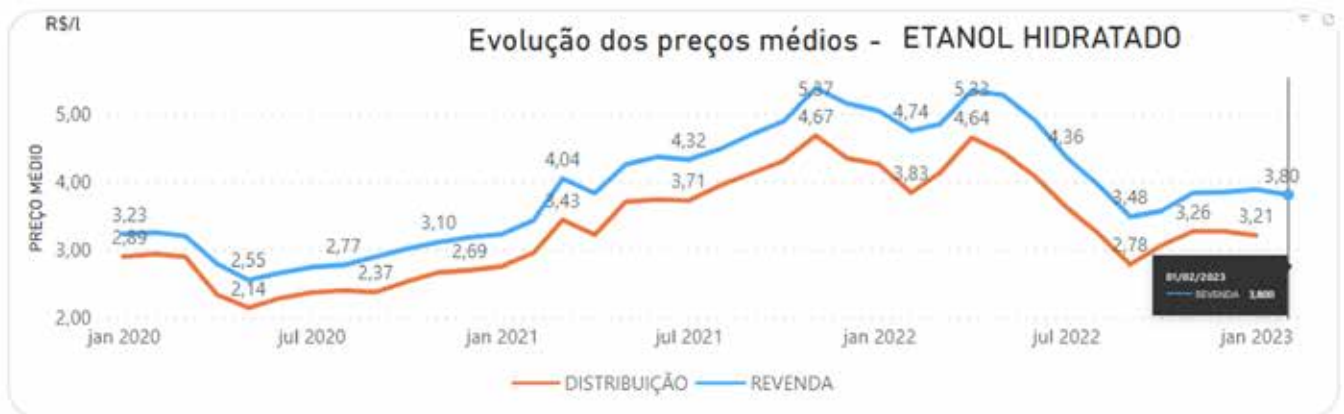
Gasolina comum:



Óleo Diesel S10:



Etanol Hidratado comum:



Obs:

- 1 - Não disponíveis os preços da revenda, relativos às semanas de 23/08 a 17/10/2020
 - 2 - A partir de 17/08/2020 os dados de distribuição de etanol hidratado não contemplam a parcela de ICMS/Substituição
 - 3 - Desde a semana iniciada em 23/08/2020 os preços de distribuição são informados pelas distribuidoras à ANP através do SIMP
- (*) Fonte: ANP – Painel Dinâmico de Preços de Combustíveis e Derivados do Petróleo, em 27/03/2023