



Fecombustíveis

Federação Nacional do Comércio
de Combustíveis e de Lubrificantes

Veículo oficial da Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes e da ExpoPostos

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 20 - Junho 2023 - Nº 208
www.fecombustiveis.org.br

REVENDA TRADICIONAL É ABSORVIDA POR GRANDES REDES



ENTREVISTA COM VITOR HUGO DO AMARAL FERREIRA, COORDENADOR-GERAL
DE ESTUDOS E MONITORAMENTO DE MERCADO DA SENACON

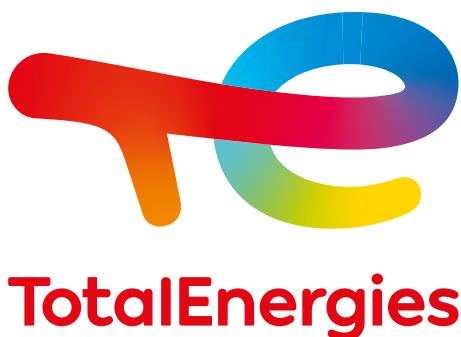


TotalEnergies apresenta a sua gama de fluidos de arrefecimento em nova embalagem e com o desempenho que você já conhece.

Graças à sua formulação, os fluidos eliminam os riscos de formação de depósitos no sistema de arrefecimento enquanto protegem contra a corrosão e superaquecimento.

Superam as principais especificações nacionais e internacionais para fluidos de arrefecimento e podem ser aplicados em todos os tipos de motores de combustão interna, sejam de veículos leves, pesados e utilitários.

Disponíveis nas tecnologias orgânica ou inorgânica e diluídos (pronto para o uso) ou concentrados.



Conheça mais
sobre os produtos
TotalEnergies



14

REPORTAGEM DE CAPA

Revenda tradicional está em extinção na maior parte do Brasil



ENTREVISTA

Vitor Hugo do Amaral Ferreira |
Coordenador-geral de
Estudos e Monitoramento de
Mercado da Senacon



08

■ REVENDA EM AÇÃO

22 • Encontro do Centro-Oeste recebe 1030 visitantes

■ MEIO AMBIENTE

30 • Não tem bala de prata: o futuro é multicom bustível

■ CONVENIÊNCIA

36 • Como melhorar seu negócio com a oferta de food service?

■ OPINIÃO

12 • James Thorp Neto

41 • Arthur Villamil

TABELAS

43 • Evolução dos Preços do Etanol

44 • Formação de Preços

45 • Formação de Custos do S10

46 • Ajustes nos preços da Petrobras

47 • Preços de Revenda e Distribuição



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, Maxwel 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

Revenda em processo de mudança de perfil

Assim como tudo na vida passa por transformações, a revenda de combustíveis tem vivenciado um período de mudanças. Aquela revenda tradicional, que passava de pai para filho ou filha, envolvendo processo de sucessão está diminuindo, enquanto as grandes redes de postos revendedores têm aumentado a sua atuação no mercado.

Qual o motivo para justificar esse movimento? Não há uma única explicação, mas uma conjunção de fatores que contribuem para que o negócio familiar seja colocado à venda e passe a ser incorporado por uma grande rede. Afinal, posto não fecha, apenas muda de dono.

Atualmente, a competitividade acirrada, principalmente nas grandes metrópoles, tem achatado a rentabilidade dos pequenos comerciantes, tornando difícil concorrer com quem tem maior poder de negociação. Os donos de postos de menor porte têm optado por sair do mercado pelas dificuldades para sobreviver. Com o passar do tempo, o aumento das regras, custos e obrigações exigem mais atenção do empresário para atender aos diversos órgãos fiscalizadores. Assim, muitas vezes, falta tempo para se dedicar à gestão. Há casos em que o revendedor não tem para quem passar a sucessão, uma vez que os filhos não querem assumir o negócio e optam por seguir outros caminhos profissionais. As mudanças tecnológicas, avanços e tendências de consumo, quem não se adaptar pode perder competitividade para quem está alinhado às novas demandas, implementam melhorias ou diversificam os negócios. A **Reportagem de Capa** desta edição aborda os principais fatores de influência da mudança de perfil da revenda.

Nesta edição, trazemos cobertura de eventos importantes para manter a revenda atualizada. Na seção **Conveniência**, a reportagem apresenta as diversas novidades da Fispal Food Service e Fispal Sorvetes 2023. Já a seção **Meio Ambiente** traz discussões sobre as tendências da mobilidade sustentável com a cobertura do Simpósio de Eficiência Energética, Emissões e Combustíveis. Outro destaque está na seção **Revenda em Ação** com os principais painéis do 10º Encontro dos Revendedores de Combustíveis do Centro-Oeste do Brasil, que reuniu a revenda nacional em Goiânia, nos dias 15 e 16 de junho.

A **Entrevista** do mês traz uma reportagem exclusiva com Vitor Hugo do Amaral Ferreira, coordenador-geral de Estudos e Monitoramento de Mercado da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon).

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

Sindicobustiveis - 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.sindicobustiveis-al.com.br

AMAZONAS

Sindicobustiveis - AM

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

BAHIA

Sindicobustiveis - 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
sindicobustiveis@sindicobustiveis.com.br
www.sindicobustiveis.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

Sindicobustiveis - DF

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

Sindicobustiveis - MA

Magnolia Rolim
Av. dos Holandeses - Ed. Tech Office - sala 226 - 2o andar
Ponta D'Área - São Luís-MA
Fone: (98) 98740-1700 / 98453-7975
gerencia@sindicobustiveis-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

Sindicobustiveis - 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@sindicobustiveis-pa.com.br
www.sindicobustiveis-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

Sindicobustiveis - PE

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

Sincombustiveis

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

Sindicobustiveis 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

SERGEIPE

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

VIROU NOTÍCIA

Retorno dos impostos federais



Na última semana de junho, a Fecomcombustíveis demonstrou preocupação com o retorno da cobrança integral dos impostos federais (PIS/Cofins e Cide) sobre gasolina, etanol anidro e hidratado e GNV e informou a data correta da entrada em vigor do fim do benefício tributário, a partir de 29 de junho.

A Medida Provisória 1.163, de 27 de abril deste ano, que determinou a desoneração dos impostos federais dos combustíveis citados, expirou em 28 de junho, porém os veículos de imprensa noticiaram o retorno de forma equivocada, em 1º de julho.

Com a possibilidade de repasse da integralidade do custo fiscal das distribuidoras para a revenda, a Fecomcombustíveis informou que o preço de aquisição dos produtos para os postos de combustíveis poderia aumentar

R\$ 0,33 por litro para a gasolina e R\$ 0,22 por litro para o etanol hidratado.

De acordo com a entidade, a divulgação visou dar transparência e clareza à sociedade como um todo sobre os fatos, de modo a evitar injustas acusações de aumentos ilegais de preços contra a categoria econômica da revenda de combustíveis.

A Federação destacou que os preços dos combustíveis no Brasil são livres em todos os elos da cadeia. Ela também ressaltou que não interfere no mercado, não sugere preços, margens ou outras variáveis consideradas na composição dos preços de combustíveis. Além disso, cabe a cada revendedor precificar seus produtos de acordo com a realidade e as necessidades específicas de seus negócios e de acordo com a dinâmica do mercado em que está inserido.

Sensores de monitoramento de tanques serão obrigatórios

De acordo com a Portaria 427/2021 do Ministério do Trabalho, a partir de 21 de setembro deste ano, a instalação de sensores de monitoramento dos combustíveis, em tanques subterrâneos de armazenamento, passa a ser obrigatória.

A medida vale para os postos cujos tanques tenham viabilidade técnica para instalação, sem a necessidade de obras de infraestrutura. Assim, apenas os dispositivos de parede dupla, que possuem boca de visita, câmara de contenção e linhas de conexão precisam instalar os sensores de monitoramento.

Tanques sem tais características, ou instalações que demandem obras de infraestrutura, deverão passar pela modernização quando houver necessidade de renovação da licença ambiental.

Governo lança programa de carros populares



Stock

Em 5 junho, o governo federal anunciou novo programa de estímulo às vendas de carros zero quilômetro, com o objetivo de auxiliar a indústria automotiva.

O programa vai oferecer R\$ 1,5 bilhão de créditos tributários para subsidiar a venda de carros a preços mais baratos. Para veículos leves serão destinados R\$ 500 milhões, R\$ 700 milhões irão para caminhões e R\$ 300 milhões para vans e ônibus.

O programa oferece descontos para carros com valores de até R\$ 120 mil, divididos em sete faixas de descontos, que variam de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil.

Para ônibus e caminhões, o critério de concessão de descontos é maior conforme custo mais alto dos veículos. Os descontos para os veículos pesados podem variar de R\$ 33,6 mil a R\$ 99,4 mil.

O governo pretende promover a renovação de frota com a retirada de circulação dos veículos com motores mais antigos, que consomem mais diesel por quilômetro rodado e emitem mais poluentes e gases do efeito estufa (GEE).

Segundo balanço divulgado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Mdic), em 21 de junho, as montadoras já tinham utilizado 80% dos recursos para viabilizar os descontos. Ou seja, R\$ 400 milhões dos R\$ 500 milhões disponibilizados para veículos destinados a pessoa física.

Para bancar o programa, o governo federal vai antecipar uma parte da reoneração do PIS/Cofins sobre o óleo diesel, para setembro, com a cobrança de R\$ 0,11 por litro, o que representa cerca de um terço dos impostos federais. A cobrança integral dos tributos federais referentes ao diesel está prevista para retornar em 1º de janeiro de 2024.



Divulgação Senacon

Apurar sem penalizar

POR MÔNICA SERRANO

No mês passado, a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) criou o Mutirão dos Preços Justos para fiscalizar os preços dos combustíveis nos postos, após o último anúncio de redução dos preços nas refinarias da Petrobras. Além desta iniciativa, a Senacon também criou um canal de denúncias, que recebeu 5.500 reclamações dos consumidores sobre os preços nos postos, encaminhadas aos respectivos Procons para apuração.

Para entender melhor as iniciativas da Senacon, a revista **Combustíveis & Conveniência** entrevistou, com exclusividade, Vitor Hugo do Amaral Ferreira, coordenador-geral de Estudos e Monitoramento de Mercado da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) do Ministério da Justiça e Segurança Pública (MJSP).

Segundo Ferreira, a ideia do Mutirão não é penalizar, mas efetuar monitoramento de preços. “Ele permitiu que a Senacon comparasse os dados com as publicações da ANP”, disse. “Inicialmente [isto está sendo feito] com a ação dos Procons em verificar o valor cobrado na bomba de abastecimento e envio de relatório à Senacon. Os relatórios indicam os preços de mais de uma centena de postos, em 358 municípios de todos os estados brasileiros”, informou. “Apurar sem penalizar o setor”, resumiu.

O coordenador-geral esclareceu que a equipe de fiscalização tem ciência sobre como são formados os preços no setor. Em sua concepção, preço justo é consequência de boas práticas e de atuação ética dos fornecedores em atenção aos interesses dos consumidores, o que é fruto de uma relação de consumo harmônica. Confira, a seguir, os principais trechos da entrevista.

Combustíveis & Conveniência: Como a Senacon avalia o Mutirão dos Preços Justos?

VHAF: Foi extremamente positivo. O objetivo era identificar o preço médio do combustível nos estados, para então termos uma base de comparação entre o aumento e a redução dos valores cobrados ao consumidor final. O mutirão permitiu que a Senacon comparasse os dados com as publicações da ANP, sendo uma atividade responsável e comprometida com a grandeza do setor de combustíveis.

C&C: Haveria como o senhor passar um panorama dos resultados da operação Mutirão dos Preços Justos? Quantos postos foram fiscalizados, quantos estão sendo avaliados e quantos devem ser multados?

VHAF: A atividade consiste em fazer monitoramento de preços, inicialmente com a ação dos Procons para verificar o valor cobrado na bomba de abastecimento e envio de relatório à Senacon. Os relatórios indicam os preços de

mais de uma centena de postos, em 358 municípios, de todos os estados brasileiros. A Senacon, nestes casos, está atuando com os Procons, sendo que a aplicação de sanções, se assim for o caso, serão feitas pelo órgão sancionador local. Além do mutirão, a Senacon lançou canal digital de denúncia, recebendo mais de 5.500 ocorrências, que foram apuradas e encaminhadas aos órgãos de defesa do consumidor do local.

C&C: Qual seria o conceito de preço justo?

VHAF: O Código de Defesa do Consumidor é muito claro ao elencar, entre as práticas abusivas, o aumento injustificável de preço. Por certo, combustível não tem um tabelamento, o que permite o exercício da liberdade econômica de mercado. Contudo, quando há aumento dos componentes que geram os preços dos combustíveis, é perceptível que os valores são imediatamente repassados ao consumidor final, mas o inverso não vem acontecendo quando há redução. O consumidor não pode ser onerado, não é aceitável que efetivamente haja redução de valores e estes não tenham efeito aos consumidores finais. Importante ressaltar que se trata de um setor complexo, que envolve uma cadeia de fornecedores, com as refinarias, as distribuidoras e os postos de abastecimento de combustíveis. Assim, é preciso identificar em que momento há abusividade e irregularidades. Apurar sem pena-



Apurar sem penalizar o setor, mas de forma responsável para reconhecer os fornecedores que atuam a partir de práticas abusivas e, assim, sancioná-los

lizar o setor, mas, de forma responsável, reconhecer os fornecedores que atuam a partir de práticas abusivas e, assim, sancioná-los. Preço justo é consequência de boas práticas e de atuação ética dos fornecedores em atenção aos interesses dos consumidores, o que é fruto de uma relação de consumo harmônica.

C&C: Os postos serão autuados a partir de qual critério?

VHAF: Há certa complexidade para transmitir o valor de queda de preços das refinarias para os postos, como outros custos retransmitidos pelas distribuidoras. Os profissionais que fazem a fiscalização nos postos têm conhecimento de como é formado o preço final dos combustíveis. A resposta anterior já contempla a pergunta com o seguinte acréscimo: não se tratou de um

mutirão para fiscalizar e punir, cuidou-se em um primeiro momento de monitorar o mercado de combustível, tendo no mutirão o primeiro passo, com o intuito de identificar o preço cobrado aos consumidores.

C&C: A população em geral não tem ideia sobre a formação de preços dos combustíveis. O canal de denúncias não poderia contribuir para fortalecer um conceito distorcido sobre os postos, uma vez que é necessário entender a composição de preço, qual é o peso dos custos dos biocombustíveis, as variações regionais logísticas, entre outros critérios para fazer uma denúncia?

VHAF: A Senacon está organizando um Acordo de Cooperação Técnica com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) e a ANP, com plano de trabalho desenvolvido para cooperar na análise de casos de fraudes, alteração de combustível, formação de cartel e demais irregularidades do setor, além de construir conteúdo de formação sobre o tema para o Sistema Nacional de Defesa do Consumidor. Nesse sentido, a Escola Nacional de Defesa do Consumidor já oferece curso sobre o mercado de combustíveis, direcionado aos consumidores e aos órgãos de defesa.

C&C: Os preços dos postos já são monitorados pela ANP e a pesquisa de preços é di-

vulgada semanalmente no site da Agência e na imprensa. Também faz parte do papel da ANP avaliar as denúncias do consumidor, fiscalizar os postos e encaminhar situações suspeitas para o Cade quando há a possibilidade de infração à concorrência. A Senacon pretende implementar novas mudanças sobre a fiscalização do setor?

VHAF: Como referido, a Senacon está tramitando um Acordo de Cooperação Técnica com o Cade e ANP, com plano de trabalho desenvolvido para cooperação entre os órgãos. Será constituído Comitê de Trabalho e avaliação das demandas do setor. Se as conclusões forem para a alteração de procedimentos, inclusive de fiscalização, o nosso desejo é que sejam construídas de forma conjunta, para uma atuação integrada, cooperada e efetiva.

C&C: A Senacon também fiscalizou outros agentes da cadeia, além dos postos?

VHAF: A Senacon está desde janeiro atuando fortemente junto ao setor de combustíveis. As distribuidoras já foram notificadas, recebemos associação de postos de combustíveis em reuniões e o Sistema Nacional de Defesa do Consumidor foi orientado. O processo de monitoramento do setor ainda está em curso, pois, em uma cadeia complexa de fornecedores, os encaminhamentos exigem cautela. A pauta não pode ser tratada com soluções imediatistas. Precisamos avançar! ■



Aumento de preços: todos perdem

Já manifestei na edição passada a nossa preocupação com o retorno dos impostos federais, que passaram a ser cobrados integralmente em 29 de junho, causando aumento do custo de aquisição da gasolina, etanol hidratado e GNV para as distribuidoras e para nós, revendedores.

Divulgamos uma nota na última semana de junho para demonstrar a nossa preocupação e mostrar os fatos com clareza à sociedade, a fim de evitar acusações injustas ou questionamentos por parte dos órgãos de defesa do consumidor sobre o segmento da revenda de combustíveis.

Temos um bom relacionamento com os órgãos fiscalizadores, procuramos esclarecer todo e qualquer questionamento das entidades em relação aos preços de bomba, mas tem que haver bom-senso e respeito com o nosso trabalho e papel que desempenhamos na sociedade.

Não somos bandidos, somos empresários que pagam seus impostos em dia e dependemos do bom relacionamento com o consumidor para sobreviver e manter o nosso negócio de portas abertas.

Como todo segmento, há aqueles que transgridem as leis, praticam irregularidades, sim, mas é a minoria. A maioria que sobrevive no setor é formada por empresas familiares e grandes redes de postos, que cumprem as leis.

A revenda de combustíveis é um setor altamente regulamentado. Temos que seguir uma infinidade de regras e somos fiscalizados assiduamente por Procons, ANP,

Ministério do Trabalho, Ipems, Secretarias de Fazenda, órgãos do meio ambiente, prefeituras, corpo de bombeiros, entre outros. Quem sair da linha perde o registro de funcionamento da atividade. É assim que funciona.

Não queremos carregar esse estigma de que todo e qualquer tipo de aumento de preços é culpa do posto. Há alguns anos, fizemos uma campanha em parceria com as distribuidoras para mostrar que a carga tributária que recai sobre os combustíveis é pesada. O slogan era: "A culpa não é do posto, é do imposto".

Outra campanha que visa conscientizar a sociedade sobre a carga tributária cobrada no país é o Dia Livre de Impostos, ação promovida pelas Câmaras de Dirigentes Lojistas Jovem (CDL Jovem) de todo Brasil. É uma ação muito eficiente, pois é visível a queda nos custos dos combustíveis e todos os anos na data da campanha forma-se uma fila de carros para abastecer nos postos.

Para encerrar, reforço a mensagem de que não nos importamos com a fiscalização, mas não queremos levar a culpa de todo e qualquer aumento que ocorre na cadeia, reforçando a imagem negativa criada no imaginário do consumidor, de que o posto quer levar vantagem em cima dele. Nós dependemos do consumidor, trabalhamos a seu favor e não contra, os aumentos de preços são ruins tanto para o nosso cliente como para nós. Quanto maior o preço, menos vendas e todos saem perdendo.

ESTRUTURA NACIONAL, ATENDIMENTO LOCAL.



Encomende seus combustíveis com quem distribui mais de 1,5 bilhão de litros anualmente e chama seus mais de **10 mil clientes ativos** pelo nome.

- **28 bases** e alcance a mais de **2 mil municípios**;
- Pedidos liberados em **até 2 minutos** via Royal PIX;
- **Tecnologia e automação** do carregamento à entrega.



*Ranking ANP 2022



Aponte seu celular para cá e faça a sua cotação

iStock



Revenda tradicional está em extinção na maior parte do Brasil

Negócios familiares, que passam de geração para geração, ainda predominam em algumas regiões do país. No entanto, as grandes redes estão ocupando o segmento — sem falar no crime organizado, que usa a atividade da revenda como estratégia para ocultar a lavagem de dinheiro

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Há quase três décadas, Gil Siuffo, que presidiu a Fecombustíveis por 20 anos e se tornou um grande líder da revenda, comemorava a abertura do

mercado e a Lei do Petróleo (Lei 9.478/97), a qual distinguia, claramente, as atividades de revenda e de distribuição. Em sua visão, essa distinção colocava o “posteiro” na condição

de empresário, dono de seu negócio e de suas decisões.

O tempo passou e, de fato, os revendedores, hoje, têm muito mais autonomia para gerir seu negócio. Porém, junto com a liberdade também veio a maior concorrência que, em alguns casos, inviabilizou as atividades do revendedor tradicional. Conforme consulta feita pela Fecombustíveis junto aos seus sindicatos filiados, em grande parte do país as redes de postos passaram a predominar, encolhendo a participação das empresas familiares. Muitos empresários tradicionais venderam o negócio e, nos casos em que houve um processo de sucessão familiar, a gestão também mudou, com a nova geração buscando modernização.

Essa transformação do mercado se reflete, também, na atuação dos sindicatos do setor. As reuniões, antes com participação maciça, deram lugar aos encontros *online* durante a pandemia e, hoje, algumas das entidades que representam a revenda relatam o baixo engajamento. “A adesão é pequena até mesmo em eventos festivos. Os revendedores não são mais tão participativos e comprometidos como no passado”, contou José Hernandes, presidente do Resan, sindicato que representa Santos e região. Apesar disso, conforme informações fornecidas pelo sindicato, ainda não há pre-

valência de grandes redes na região, embora muitos empresários tradicionais tenham se desligado da atividade.

MUDANÇA DE DONO E CONCORRÊNCIA ACIRRADA

Essa transformação da revenda já era esperada há algum tempo, quando o excesso de legislações que se sobrepõem, e de fiscalizações promovidas por diversos órgãos, passou a demandar maior dedicação por parte do empresário. “Hoje, o revendedor não tem mais tempo para administrar seu negócio, pois precisa ter atenção às questões mais diversas, desde detalhes determinados pelos órgãos trabalhistas até a necessidade de explicar como é a composição de preços aos fiscais dos diversos órgãos de defesa do consumidor, tais como Procons, Ipem e Inmetro”, disse o revendedor paulista, José Alberto Miranda Cravo Roxo.

Segundo ele, essa necessidade de dedicação, praticamente exclusiva, focada na resolução de problemas, compromete outras atividades, como busca de fornecedores (no caso de postos bandeira branca), análise de caixa, aproximação maior com os clientes, entre outros. “As exigências que o posto precisa cumprir são tantas que acaba não sobrando tempo para o básico da gestão”, relatou o empresário, cujo negócio é

familiar, porém deixará de ser, uma vez que seus filhos escolheram outras profissões.

O ex-presidente da Fecombustíveis, Paulo Miranda Soares, sempre destacou em eventos e entrevistas à imprensa o mesmo problema: a revenda de combustíveis é um dos negócios mais fiscalizados do Brasil, o que resulta em custos extras e necessidade de dedicação maior para o cumprimento de todas as exigências e do rigor legal.

Justamente em função disso, redes de postos estão ocupando o espaço da revenda tradicional. Afinal, em uma empresa maior, existem profissionais especializados para atender estas demandas e o poder de negociação com fornecedores, dado o maior porte do negócio, também aumenta.

Com o crescimento da participação das redes de postos, a concorrência também se torna mais difícil. O revendedor que não consegue ter preço competitivo acaba preferindo vender seu negócio e sair do mercado, ao invés de atuar no limite de suas contatadas para conseguir vender.

“O perfil do revendedor de postos de combustíveis têm passado por mudanças nos últimos anos. Anteriormente, era comum encontrar empresários que geriam seus negócios de forma mais tradicional e com envolvimento pessoal, com a sucessão de filhos e netos”, disse Eraldo de Sou-

za Teles Filho, presidente do Sindicombustíveis-AM. “No entanto, com o avanço da tecnologia, surgiram oportunidades para diferentes perfis de revendedores, mais jovens e sem esse conhecimento do mercado, que vem de geração para geração. Além disso, o aumento da concorrência e as exigências ambientais também são fatores que têm levado os empresários a diversificarem suas ofertas de produtos e serviços”, completou.

“Na região do Amazonas, há uma mistura de empresas tradicionais e familiares, que passam de pai para filho (a), e grandes redes de postos. As empresas familiares já não estão tão presentes, como antigamente, mas se concentram em regiões do interior. Já as grandes redes têm buscado expandir sua participação na região, aproveitando o crescimento econômico e o aumento da demanda por combustíveis”, disse Teles.

A realidade apresentada no Norte do país, não é muito diferente de outras regiões. É o caso do Nordeste, segundo Adriano Bandeira, vice-presidente do Sindicombustíveis-AL, que representa a revenda em Alagoas. Ele avalia que grande diferença hoje em dia é que os empresários estão mais atentos à necessidade de adequação às novas tecnologias e modernização das empresas. “O perfil do empresário tradicional e conservador não tem mais espaço no mercado. Po-



Agência Brasil/ Marcelo Camargo

Com o tempo, o empresário passou a dedicar mais atenção aos órgãos fiscalizadores em função do aumento das regras do setor

rém, ainda existe, no estado, predominância de empresas familiares”, afirmou.

O mesmo já não acontece no Rio Grande do Norte, onde o Sindipostos - RN relata a chegada de “novos entrantes”, oriundos de outras regiões do país. Segundo informações do sindicato local, cada vez mais as redes de postos ganham participação, ocupando o espaço de empresas com gestão familiar.

No outro extremo do país, no Rio Grande do Sul, João Carlos Dal’Aqua, presidente do Sulpetro, relata que as redes têm crescido muito, “tanto as grandes quanto as regionais, de menor porte”. Ou seja, mesmo que empresas maiores ainda não tenham dominado o mercado, o revendedor, sozinho, não tem como competir com aqueles que operam dentro de uma rede maior, com melhor poder de negociação e capacidade competitiva diferenciada.

Em alguns estados, conforme relatos dos sindicatos, a questão da competitividade é ainda mais sensível. De acordo com o Sindipetro, em Rondônia, políticos, empresários do setor agropecuário e até profissionais de medicina entraram no setor, disputando o mercado com o revendedor tradicional. Embora a atividade, em um primeiro momento, possa trazer uma perspectiva de *status*, para quem opera o negócio, no dia a dia, a realidade não é bem assim.

Em Minas Gerais, a competição acirrada também trouxe efeitos, mudando o perfil da revenda local. “A redução das margens tem causado a falência de vários postos e, apesar de ainda existirem ‘posteiros’ tradicionais, as redes têm ganhado espaço, ao investirem em profissionalização”, destacou Rafael Milagres Macedo Pereira, presidente do Minaspetro.

PERÍODO DE MUDANÇAS

Na maior parte dos estados que responderam ao questionamento da revista **Combustíveis & Conveniência**, as mudanças no setor estão ocorrendo em grande velocidade, seja com grandes redes comprando pequenos negócios ou seja com as novas gerações promovendo mudanças na gestão. E isso traz impactos diretos à concorrência, pois as empresas de menor porte não conseguem sobreviver — por mais que o varejo também valorize o atendimento e

o contato direto com o consumidor. Com exceção de pequenas cidades, onde a concorrência é menor, o principal atrativo para os clientes ainda é o preço.

CUSTO IMOBILIÁRIO

Justamente por esta razão, no município do Rio de Janeiro (RJ), muitos empresários deixaram o negócio em função do elevado custo imobiliário. Como o valor do terreno aumentou demasiadamente na região, muitos não conseguiram sustentar o negó-



Revendedor, sozinho, não tem como competir com aqueles que operam dentro de uma rede maior, com melhor poder de negociação

cio arcando com custos elevados de aluguel. No caso daqueles que operavam em imóveis próprios, a venda do terreno, especialmente em regiões centrais, tornou-se mais vantajosa do que os riscos da operação e da concorrência. Isso fez com que, inclusive, alguns bairros, especialmente na orla do Rio, tenham ficado com carência de locais para abastecimento, prejudicando o consumidor.

“Quem tem um ou dois postos, em algum momento, vai acabar optando por encerrar as atividades ou vender o negócio, pois não há como sobreviver”, disse o revendedor carioca João Batista Porto Corsino de Moura, proprietário da Rede JB, que atualmente conta com nove unidades no Rio de Janeiro. “Ou o empresário forma uma rede própria, ou as próprias distribuidoras o incentivam a isso, assumindo mais postos da bandeira”, disse ele, que tem revendas com as três grandes companhias (Ipiranga, Raízen e Vibra), e está em processo de sucessão familiar, para que seus filhos assumam o negócio.

ENTRADA DE AGENTES ILÍCITOS

Na cidade de São Paulo (SP), a saída dos revendedores tradicionais do mercado ganha contornos mais preocupantes. Não é de hoje que as autoridades têm conhecimento das mais diversas irregularidades, como postos embandeirados que compram produtos

de outros fornecedores com os quais não mantêm contrato, em função da concorrência predatória, ou outros atos ilícitos. Porém, a situação de maior gravidade resulta do fato de que muitas empresas tradicionais foram vendidas para agentes irregulares e o crime organizado passou a atuar no setor. Para os criminosos, o posto de combustíveis não funciona como negócio ou fonte de renda, mas, sim, como estratégia para lavagem de dinheiro, entre outras ações ilícitas.

Paulo Miranda Soares, ex-presidente da Fecombustíveis, tinha abordado a situação em 2017. Durante seminário sobre ilegalidade, pirataria e contrabando, realizado pelo jornal O Globo, em parceria com Extra, Valor e Época, no Rio de Janeiro, ele alertou os presentes sobre o crescimento das práticas irregulares. “O crime organizado joga os preços dos combustíveis para baixo, as vendas disparam e, para fins de tributação pela Receita Federal, a empresa passa do regime de lucro real, no qual você tem de apresentar suas despesas, para o lucro presumido, que dispensa essa apresentação, porque a tributação ocorre em cima do faturamento bruto”, explicou, “Isso aumenta o faturamento do posto, mesmo que ele não tenha nenhum lucro. Dessa forma, ocorre a lavagem de dinheiro oriunda de outros crimes”, pontuou.

Esse problema, frequentemente, tem sido alvo de denúncias, mas ainda sem solução. Uma das operações policiais, denominada “Rei do Crime”, já identificou mais de 50 postos, de uma única rede no estado de São Paulo, que eram usados para beneficiar facção criminosa. Enquanto isso, os empresários honestos sofrem com a concorrência e a dificuldade de competir em um mercado com métricas tão desiguais, o que abre espaço para que novos agentes — não necessariamente irregulares, mas com maior poder de negociação — entrem no setor. E a concorrência, a cada dia, se torna mais acirrada.

“Existe a concorrência do agente irregular, sim, mas existe também a concorrência de redes ou de empresários que têm maior capital e conseguem ter mais fôlego para aguardar o retorno do investimento”, disse um revendedor paulista, que preferiu não se identificar. Segundo ele, a revenda de combustíveis é um negócio para poucos.

“O posto funciona 24 horas. A grande maioria dos revendedores lida, diariamente, com os mais diversos riscos, como a segurança dos trabalhadores, do próprio estabelecimento e do meio ambiente, além de precisar equilibrar os custos operacionais elevados”, disse. “Frequentemente, somos acusados de manipular preços para ganhar

mais, como se isso fosse possível diante de tantas exigências”, ressaltou.

O empresário, que cogita sair do setor, lamenta que o mercado tenha chegado a este ponto. “Quando houve a abertura, o regime de preços livres, pensamos que poderíamos ser realmente gestores do negócio. E poderíamos, de fato, caso a concorrência predatória não tivesse se perpetuado”, disse.

POSTO DE SERVIÇOS

Embora esteja no mercado desde a década de 1970, João Batista, da rede JB (RJ), enxerga o negócio com um olhar de modernidade. “Entre 1970 e 1990, o preço era tabelado. Então, para o consumidor, o único diferencial era a prestação de serviços, a instalação, limpeza e organização do posto”, contou. “Mas, do início dos anos 2000 para cá, muita coisa mudou no mercado e, com a liberação de preços, a concorrência aumentou — para o bem ou para o mal”, pontuou.

No caso da concorrência benéfica para o setor estão os investimentos em tecnologia, que melhoram a produtividade e evitam perdas. Exemplo disso são os sistemas de monitoramento de tanques, que identificam vazamentos, ou *softwares* que controlam estoques e outras movimentações de caixa da empresa. “Quem investe em tecnologia e inovação tem mais chance de obter melho-

res resultados, mesmo com a concorrência acirrada do mercado”, disse Batista. No entanto, ele destaca que nenhuma tecnologia substitui o conhecimento do mercado. “A experiência é adquirida com o tempo. Para um negócio no setor ser bem-sucedido, não basta ter tecnologia e apostar em estratégias inovadoras. É necessário conhecer o mercado, as regulações, conhecer o cliente, dentre tantas outras questões”, ressaltou.

De acordo com o empresário, o mercado atual é muito desafiador. “Com o conhecimento que tenho hoje, se tivesse de iniciar o negócio agora, eu iria procurar outra coisa. A quantidade de licenças obrigatórias, o volume de documentações com que temos de lidar e as obrigações propostas por vários órgãos, como ANP, Secretarias de Fa-

zenda, Ibama, Procons, Ipem e outros, faz com que a gestão de um posto revendedor seja, de fato, um dos negócios mais complexos de operar”.

Nesse cenário, Batista avalia que a diversificação é o grande diferencial para se manter no mercado. “Na média, cerca de 15% da rentabilidade dos postos vem das lojas de conveniência. Embora algumas tenham melhor performance, a média é essa, mas os postos, se quiserem sobreviver, precisam enxergar outras oportunidades de negócios, para rentabilizar o metro quadrado, como troca de óleo, lavagem, lavanderia, farmácia e aluguel do espaço para terceiros. Tudo depende do perfil do cliente, mas, somente com combustível, é difícil sobreviver perante a concorrência”, conclui. ■



Arquivo

Cada vez mais, o revendedor deve olhar para o negócio para rentabilizar cada metro quadrado do empreendimento, com a instalação de lavagem de carro, troca de óleo, entre outras possibilidades



Murilo Benjamin Cortez

Encontro do Centro-Oeste recebe 1030 visitantes

Sediado em Goiânia, tradicional evento do setor recebeu revendedores de Norte a Sul do país e apresentou programação com palestrantes renomados e feira de exposições

POR MÔNICA SERRANO

O 10º Encontro dos Revendedores de Combustíveis do Centro-Oeste do Brasil, realizado nos dias 15 e 16 de junho, em Goiânia, foi considerado um sucesso. O evento atraiu cerca de 1.030 visitantes e a feira de exposições contou

com a participação de mais de 30 empresas, que apresentaram equipamentos, produtos e serviços para postos de combustíveis e lojas de conveniência.

Na tradicional cerimônia de abertura, líderes sindicais da revenda defenderam os

postos de combustíveis. Márcio Andrade, presidente do Sindiposto-GO e anfitrião do evento, destacou a importância da revenda para a economia local, com a arrecadação do ICMS, que soma R\$ 5,77 bilhões, o que representa em torno de 25% do total de arrecadação desse impostos no estado goiano. “A revenda tem um papel importante pela contribuição econômica e geração de empregos ao país, mas, muitas vezes, ela é desprezada por falta de informação da sociedade. Precisamos do apoio das autoridades do nosso estado e queremos que vocês tenham ciência do quão importante é o setor”, disse.

James Thorp Neto, presidente da Fecomcombustíveis, relacionou os exageros das fiscalizações de alguns órgãos de defesa do consumidor em relação aos preços de venda dos combustíveis, cujos episódios recentes tiveram tratamento desrespeitoso ao empresário da revenda. “Somos um dos segmentos mais fiscalizados do país e não nos incomodamos com a fiscalização, desde que seja feita de forma justa. O revendedor que está trabalhando e cumprindo o seu papel para manter o abastecimento da sociedade merece ser recebido pela polícia?”, questionou.

Thorp disse que é o momento de abrir o debate para mostrar às autoridades co-

mo é o funcionamento do setor, deixando claro que a relação comercial do posto é com as distribuidoras, e não com as refinarias da Petrobras. “Somos cobrados equivocadamente e isso tem que mudar. Não podemos ser alvo de apedrejamento (em relação aos custos dos combustíveis)”, disse.

Ele também alertou sobre o impacto dos tributos nos custos da gasolina. Com a implementação da monofasia tributária do ICMS para a gasolina e a alíquota unificada de R\$ 1,22 por litro no país, houve elevação média de R\$ 0,20 nos preços de bomba e, no final de junho, retornará a cobrança integral do PIS/Cofins da gasolina e do etanol, que deverá impactar, mais uma vez, em au-



Márcio Andrade, presidente do Sindiposto-GO e anfitrião do evento, destacou a importância da revenda para a economia local



mento de custos para o consumidor. “Somos apontados de todas as formas de praticarmos preços abusivos, só que a margem dos postos é de 8% bruto, segundo a ANP. No final do mês, teremos a volta dos impostos federais. De quem é a culpa? Quem é abusivo?”, questionou.

Ottomar Lustosa Mascarenhas, chefe do Núcleo Regional de Fiscalização do Abastecimento da ANP, destacou o papel da agência reguladora para manutenção da livre concorrência do mercado. “A ANP tem o papel de regular e manter esse mercado saudável. Isso se reflete em qualidade de produto e melhores preços para os consumidores”, enfatizou.

Segundo Mascarenhas, a ANP aplica a regulação responsiva, com levantamento

histórico da conduta de cada agente e tira do mercado aqueles que não se adequam às normas do setor.

A cerimônia de abertura do 10º Encontro dos Revendedores de Combustíveis do Centro-Oeste do Brasil também contou com a participação de Bruno Peixoto, presidente da Assembleia Legislativa do Estado de Goiás; Wellington Luiz Peixoto, desembargador do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás; Joel Santana Braga Filho, secretário de Indústria e Comércio, representando o governador do Estado, Ronaldo Caiado; Jovair Arantes, secretário de Governo da Prefeitura de Goiânia; Marcelo Baiocchi Carneiro, presidente da Federação de Bens, Ser-

viços e Turismo de Goiás; e o vereador Anselmo Pereira, representando a Câmara Municipal de Goiânia.

OTIMISMO NO CURTO PRAZO

Depois de passar por um longo período de incertezas, desde a pandemia, o país começa a desenhar um cenário cautelosamente otimista, segundo o economista Eduardo Giannetti da Fonseca, principal destaque do primeiro dia de evento.

De acordo com ele, no início do ano era unanimidade entre os economistas que o país cresceria 1% em 2023. No cenário atual, há uma perspectiva quase consolidada de 2,5% de crescimento no ano. “Não é o número dos sonhos, mas é muito melhor do que se imaginava. E isso faz muita diferença, principalmente

para os postos com a venda dos combustíveis”, disse.

Previsão de crescimento do PIB, inflação com sinais de queda e câmbio estável são os componentes que sinalizam melhora da economia no curto prazo, conforme expôs o economista, apesar de a taxa de juros básica da economia continuar alta, em 13,75% e acima do patamar que deveria estar.

Giannetti também destacou a alteração da nota de crédito do Brasil para positiva pela agência de classificação de risco Standard & Poor’s, o que reflete possibilidade de que o país cresça com estabilidade nas políticas monetária e fiscal, podendo atrair investimentos.

Ele pontuou também as incertezas pelas quais o país passa. “Apesar do arcabouço fiscal dar alguma previsibilidade das con-

tas públicas brasileiras, ainda está longe de garantir uma dívida estável”, disse. “O principal problema é que estamos com investimentos muito baixos no país, e isto é o motor de crescimento ro-

Fotos: Murilo Benjamin Cortez



Eduardo Giannetti foi palestrante de destaque do primeiro dia e William Waack marcou o encerramento do evento

busto que garante a sustentação ao longo do tempo”, comentou.

Para Giannetti, o Brasil está longe de atingir um crescimento sustentado. Esse avanço demanda investimentos em infraestrutura, melhoria na qualidade da educação e na qualidade dos técnicos. Da parte das empresas, seria necessário investir no longo prazo, comprando máquinas, expandindo novos negócios e capacidade de produção. “O empresariado não confia a ponto de dar esse passo para ampliar as suas atividades”, resumiu.

Para perspectiva de longo prazo, a reforma tributária é fundamental, segundo ele. “Se você está num país onde não se tem a menor ideia de como será o sistema tributário daqui há um ano, não há investimentos”, disse.

POSTO DE ENERGIA

O segundo dia do evento começou com a palestra interativa e animada do consultor Marcelo Borja, diretor da Borja Treinamentos. Na concepção dele, o atual posto de combustíveis vai se tornar posto de energia, no futuro. Em outras palavras, ele avalia que ainda não se sabe o tipo de comercialização que o posto deverá ter nas próximas décadas, mas ele continuará sendo local de abastecimento dos veículos, seja gás natural, eletri-

cidade, hidrogênio etc. Para atender ao consumidor, o posto, portanto, tem de manter boa estrutura e equipe qualificada, tanto no presente como no futuro.

Borja mostrou como aproveitar as oportunidades para rentabilizar cada metro quadrado do posto. Segundo ele, com as margens apertadas da revenda, o empresário tem de ampliar a visão para diversificar o negócio. “Basicamente, 70% das vendas deveriam vir do combustível e 30% de outras receitas, para não ficar tão dependente da venda do combustível”, disse. “Tem de tentar fazer o máximo com outras receitas. Hoje, quem tiver 10% de margem, tem de levantar as mãos para o céu, pois a tendência é que a porcentagem diminua para 5%”, enfatizou.

O consultor destacou quatro pilares para aumentar a rentabilidade dos postos: loja de conveniência, lavagem de carros, troca de óleo e pista de abastecimento. “Loja de conveniência não é suscetível à guerra de preços. Ninguém muda de loja pelo preço da coxinha”, disse.

Borja mostrou que a rentabilidade da diversificação de negócios pode fazer a diferença no caixa. Por exemplo, os itens de geladeira podem representar cerca de 40% do faturamento da conveniência. Um bom “lava car” pode gerar rentabili-

dade acima de 50% e a troca de óleo, segundo pesquisa do Clubepetro, pode representar 50% do faturamento.

O atendimento é outro aspecto fundamental para manter a clientela, com treinamento de qualidade da equipe e simpatia. Borja destacou que pequenos estímulos à equipe podem trazer bons resultados. Um exemplo é a determinação de metas acessíveis de vendas. Também é importante valorizar o funcionário, com a lembrança da data de aniversário, oferecendo algum brinde ao destaque do mês, entre outros.

Além disso, o especialista destacou outros fatores que fazem a diferença para manter e atrair novos clientes, como a iluminação do posto, que deve estar sempre em ordem, sem lâmpadas queimadas, limpeza dos banheiros, entre outros.

MUDANÇAS NO SETOR

Na sequência da programação, James Assis, diretor de Relações Institucionais da Ignea Energia, trouxe um panorama das mudanças ocorridas no setor de distribuição de combustíveis.

Dentre os fatores positivos, Assis citou as Leis Complementares 192 e 194, aprovadas no ano passado, pelo governo de Jair Bolsonaro, e cujas mudanças trouxeram a monofasia tributária do ICMS para determinados

combustíveis e determinou um limite para a cobrança das alíquotas de ICMS entre 17% e 18%. “A uniformização do ICMS foi uma conquista, por enquanto aplicada ao óleo diesel e à gasolina, mas é necessário que avance para o etanol”, comentou.

Já em relação à nova política de preços da Petrobras, Assis considera um tema nebuloso, que pode representar retrocesso, principalmente sobre o receio de que a empresa possa prejudicar a competitividade para as distribuidoras no contexto de importação. “O fato de a Petrobras mudar a precificação, de um jeito que ninguém sabe, causa insegurança. Se a Petrobras abaixar o preço (quando a cotação do petróleo está alta no mercado internacional) será um retrocesso muito grande”, disse.

Assis destacou a importância da mobilização da revenda para o tema da reforma tributária, que deve iniciar, em breve, apreciação no Congresso. “A reforma está aí, mas já está distorcida porque não entrou o etanol. O que é pior: querem criar o imposto ambiental, que vai atingir o combustível fóssil. Com mais uma taxa, os preços vão aumentar. Podemos perder o pouco que ganhamos no ano passado”, disse.

Segundo Assis, a revenda tem maior capilaridade do que a distribuição para buscar influências políticas regionais, no

sentido de negociar alguns aspectos da reforma tributária em prol do setor.

IRREGULARIDADES DO SEGMENTO

Carlo Faccio, diretor do Instituto Combustível Legal, que apresentou as principais atuações da entidade no combate às irregularidades do setor, também abordou a reforma tributária.

Segundo ele, a reforma do setor já está praticamente pronta, se for mantida a monofasia tributária do ICMS, mas falta incorporar o etanol hidratado. “Como não entrou na monofasia, o etanol, hoje, vai ser o produto mais sonegado no Brasil. Acredito que o número de inadimplentes vá disparar”, disse. Ele também alertou sobre a criação do imposto ambiental, proposto pela reforma tributária, pois deverá refletir em aumentos de tributos que deverão ser repassados ao consumidor final.

Uma das principais bandeiras do ICL é o combate ao não pagamento de impostos dos combustíveis pelo agente conhecido como devedor contumaz. Atualmente, a sonegação de tributos do setor está em R\$ 14 bilhões. Para que haja um combate mais efetivo, o ICL busca há anos aprovar o Projeto de Lei Complementar (PLP) 164/2022, que identifica e pune com maior rigor o devedor contumaz, agente que tem a clara intenção de obter ganhos ilícitos por meio da sonega-

ção. Esse tema está desde 2017 no Congresso Nacional para ser votado. “Sonegação e inadimplência nem sempre são consideradas irregularidades, mas elas afetam diretamente a condução do negócio”, disse.

De acordo com Faccio, entre os problemas mais comuns do setor está a venda fictícia, na qual o produto é produzido em um estado, mas levado para outro muito distante, que não seja a rota declarada ou siga um destino falso. Além disso, pode ser gerada uma nota fiscal para um tipo de produto com menor tributação, como o etanol, por exemplo, que pode ser tributado para outras finalidades (industrial), mas, na realidade, é um produto carburante (usado como combustível). Também podem ser emitidas diversas notas fiscais, com a mesma numeração, para sonegar imposto. “Hoje não existe um controle de nota fiscal, se ela foi reutilizada em algum momento. Quando as cargas são apreendidas, basta regularizar o tributo e o produto é liberado”, disse. “Existe um grande problema de entradas e saídas com incidência dessas cargas, há leis brandas para receptação e perdimento, o que dificulta o combate”, comentou.

Faccio também abordou os problemas das fraudes de quantidade, como a bomba fraudada, que atinge cerca de 10% das irregularidades em certas regiões, mas que

deverá ser reduzida com as novas bombas antifraudes, conforme novo regulamento técnico do Inmetro.

Ele ainda citou a ampliação das facções criminosas no país, que se aproveitam do momento de fragilidade do revendedor, pois adquirem o posto por um valor mais alto do

que o ofertado, mas mantêm o empreendimento em nome do antigo dono. Com isso, as facções utilizam a revenda para diversas práticas ilícitas, como lavagem de dinheiro, fraudes tributárias, de qualidade e quantidade, entre outras, trazendo corrupção e contaminação ao mercado. ■

Programação paralela: lançamento de livro

Além da programação principal, o Encontro também ofereceu programação paralela em duas salas, com palestras específicas para gerentes e funcionários de postos.

Roberto James, conhecido influenciador de mídias sociais e CEO do Errejota Training, também foi um dos palestrantes e aproveitou o evento para lançar o livro “O consumidor tem pressa: corra dele ou corra atrás dele”, da Editora Literando.

O livro aborda as mudanças do setor de varejo, com foco em conveniência, e a necessidade do empresário se adaptar às mudanças para atender ao consumidor. “O maior desafio do varejo hoje é ter a atenção do consumidor e abrir espaço no seu processo de decisão de compras”, disse James.

A obra contou com prefácio de Arthur Igreja, palestrante e especialista em inovação, que destacou: “Roberto James é especialmente feliz em criar um chamado para se conectar com as pessoas.



Roberto James, CEO do Errejota, durante lançamento do livro sobre as mudanças no setor de varejo

Ao demonstrar, com evidências práticas, sustentadas por pesquisa e dados, fica evidente o quanto o mundo, os negócios e as pessoas estão mudando. A chave para fugir da comoditização e da consequente guerra de preços passa por essa compreensão”.

Simpósio de Eficiência Energética, Emissões e Combustíveis contou com a participação de especialistas e técnicos da cadeia automotiva



Não tem bala de prata: o futuro é multicomcombustível

Especialistas mostram que a transição para as emissões zero de carbono no setor de transportes brasileiro se dará com um misto de combustíveis e tecnologias

POR RODRIGO CONCEIÇÃO SANTOS

O inventor do motor à diesel, Rudolf Diesel, usou óleo de amendoim como combustível dos seus primeiros experimentos. Em outras palavras, como lembrou André Ferrarese, diretor da Tupy Tech (empresa do conglomerado Tupy, que desenvolve soluções para diversos setores), isto quer dizer que a essência da motorização à diesel

não se resume apenas ao uso do combustível oriundo do petróleo. Pelo contrário: as possibilidades são múltiplas. Parte delas já está desenvolvida, como o HVO (óleo vegetal hidratado), o biometano e o etanol, e a tendência é que, junto a outras soluções, como a eletrificação, uma pluralidade de tecnologias construa a mobilidade sustentável.

Ferrarese e outros especialistas no tema participaram do IX Simpósio de Eficiência Energética, Emissões e Combustíveis, promovido pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) em 15 de junho. No evento, foram discutidos os caminhos para a mobilidade sustentável no Brasil. O destaque foi a variedade energética do país, o que amplia as possibilidades de uma diretriz genuína e de múltiplos combustíveis.

Na indústria automobilística, o assunto ganhou novos contornos desde o ano passado, quando a AEA lançou a cartilha *Do poço à roda*. O documento defende a necessidade de se medir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) da cadeia de transportes de modo mais amplo. Ou seja, é preciso monitorar não apenas os gases resultantes da queima de combustíveis, mas também aqueles gerados durante o processo de produção dos energéticos. E mais: a cartilha considera as emissões geradas durante a produção dos próprios veículos e seus componentes, como motores, carrocerias e outros.

Segundo a AEA, em 2027 a cartilha será incorporada à segunda fase do programa Rota 2030, do governo federal, que visa estimular o fortalecimento do setor automotivo com tecnologias e sustentabilidade.

Paulo Cardamone, CEO da Bright Consulting, calculou que 70% do consumo de

energia dos veículos acontece durante os seus processos de produção. Logo, não há veículo que não polui. De imediato, defendeu ele, este raciocínio coloca em xeque discursos de que carros elétricos, por exemplo, não emitem gases de efeito estufa. Esta informação ajuda a comparar as coisas de forma mais justa. “Temos de pensar em como produzir com base na nossa matriz de energias renováveis, reduzindo as emissões principalmente na fase da indústria”, defendeu.

A eletrificação de veículos comerciais e de passeio está no cerne deste comentário de Cardamone, que afirma não ser contrário à tecnologia. Inclusive, ele projeta o crescimento da solução no Brasil nos próximos anos, mas em ritmos e contextos diferentes do que vem acontecendo em outros países, principalmente na Europa e Ásia, onde a eletrificação é colocada como a principal solução para reduzir emissões na cadeia de transportes.

“Nós também vamos caminhar para a eletrificação de parte da nossa frota, mas de modo mais lento. Não temos a capacidade de impulsionar essa tecnologia financeiramente, como outros países estão fazendo”, disse. “Por outro lado, temos uma gama de opções energéticas que nos dão oportunidades diferenciadas, no sentido de criarmos soluções múltiplas”, completou Cardamone.

FUTURO MULTICOMBUSTÍVEL

No Brasil, as frentes da mobilidade sustentável avançam paralelamente. Uma delas é a cadeia de HVO, que ampliou força e projeção com o recém-lançado Diesel R, da Petrobras.

Obtido do coprocessamento de diesel mineral com óleo vegetal, o Diesel R contém uma parcela de HVO que pode variar entre 5% e 10%. “O HVO é uma maneira de otimizar as estruturas de refino por meio do coprocessamento, e isto não é novidade. No ano passado, cerca de 9% do HVO produzido nos Estados Unidos, por exemplo, veio de coprocessamento”, disse José Luis Zotin, pesquisador e químico de petróleo da Petrobras.

Nos próximos anos, a Petrobras planeja investir cerca de 600 milhões de dólares para ampliar a capacidade de coprocessamento. Isto inclui certificações, estudos, pesquisas e desenvolvimento. Mas tam-

bém inclui infraestrutura e tecnologia direta. Nas duas unidades da Refinaria Presidente Getúlio Vargas (Repar), no Paraná, por exemplo, já está em andamento a ampliação da capacidade de coprocessamento. O mesmo deve acontecer em breve em outras refinarias, como a Reduc, a Replan e a RPBC.

O Diesel R compõe, segundo Zotin, um conjunto de iniciativas para desenvolvimento de combustíveis de baixo carbono na Petrobras. “E ele não surgiu por acaso: é resultado do processo de produção HBio, cujos testes-pilotos e patentes foram feitos entre 2004 e 2006”, lembrou.

O primeiro teste comercial do Diesel R, contudo, ocorreu em setembro passado. Foram 1,5 mil metros cúbicos de diesel produzidos, contendo 5% de HVO. Desde fevereiro, a produção ocorre em escala comercial, com porcentagens de 5% a 10% de HVO.

BIOGÁS E GÁS NATURAL

Assim como o HVO, o uso de biogás e gás natural como combustível em veículos pesados avança, trazendo opções importantes para os motores de combustão interna.



Divulgação AEA

André Ferrarese, diretor da Tupy Tech, destacou pluralidade de tecnologias para o país avançar na mobilidade sustentável

Cristian Malevic, diretor da Unidade de Negócios de Motores e Geradores da MWM, avalia o biometano como um dos combustíveis de maior potencial de crescimento, principalmente para os veículos pesados. Segundo ele, há espaço para ampliar o uso tanto nos motores diesel quanto nos de ciclo Otto.

“Na tecnologia Otto, o biogás tem aplicação muito semelhante à do gás natural, mas com arranjos importantes na pressão de inje-

ção e pressão máxima de combustão. Muitas vezes, esse tipo de solução pede um motor maior também, por exemplo, ampliando para 16 litros um motor que na tecnologia diesel seria de 13 litros. Mas isto não o torna menos promissor, já que tem condições de atingir potência igual ou superior à de um motor diesel”, disse.

Para que a aplicação de biometano seja eficiente, contudo, Malevic adverte sobre

Emissões: Brasil pode ter superávit

De acordo com o World Resources Institute (WRI), o sistema atual de transportes é responsável por cerca de 15% das emissões globais de GEE. No Brasil, o seu impacto é bem menor, pois corresponde a apenas 8% das emissões.

Ferrarese, da Tupy, diz que é preciso constatar que a maior parte das emissões de transportes no Brasil (cerca de dois terços) advém de veículos pesados, usados no transporte de cargas ou de pessoas. “Aqui entra mais uma equação importante. Afinal, para se fazer uma medição justa, é preciso avaliar também as emissões da carga que está sendo transportada”, comentou.

Pelas condições atuais da matriz elétrica brasileira, que é 80% renovável - ante a média mundial de 27% - a probabilidade é de que os produtos fabricados e transportados aqui sejam mais

livres, ou até superavitários, em emissão de carbono. “Com o mercado de créditos de carbono evoluindo como está, a tendência é de que todo tipo de emissão passe a ser melhor contabilizada”, completou Ricardo Simões de Abreu, consultor da Unica e conselheiro da AEA.

Para ele, isto mostra as vantagens que o Brasil pode obter na economia de baixo carbono, e influencia diretamente na maneira como vamos moldar a nossa mobilidade sustentável. Abreu também entende que a cartilha *Do poço à roda* coloca o país na vanguarda de um movimento de cálculo mais amplo sobre emissões de gases de efeito estufa na cadeia de transportes, e acredita que movimentos semelhantes devam ser adotados por outros países no futuro próximo. “Já há movimentações no Japão e na Europa nesse sentido”, concluiu.

Case: frota renovável

Um caso de uso de biometano está na Usina Cocal, que administra mais de 142 mil hectares de plantação de cana-de-açúcar. Com uma frota de cerca de mil equipamentos motorizados, sendo 321 caminhões, 273 tratores e 364 veículos leves, entre outros. A empresa sucroenergética produz biometano a partir da vinhaça e torta de filtro da moagem de 87 milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano.

Luís Paulo do Val Cervelatti, gerente de manutenção automotiva da usina, revelou que o consumo anual de 30 milhões de litros de óleo diesel deve ser substituído por biometano até 2040. O processo já começou e, atualmente, 26 caminhões da frota operam unicamente com o combustível renovável.

Atualmente, a Cocal produz 33 milhões de m³ de biometano por ano e, além dos caminhões citados, uma parte do gás é adicionado à rede de gasoduto Gasbrasiliano. Outra parte é destinada a clientes da empresa. “O biometano faz parte do nosso plano de descarbonização e já constatamos que a substituição do óleo diesel por ele reduz as emissões de CO₂ equivalente em 95%”, disse.

Como próximos passos, a Usina Cocal pretende expandir a frota apta a utilizar biometano e, para isso, trabalha no *retrofit* dos caminhões menores e busca parcerias para implementar o processo também nos veículos com mais de 520 cv. “Também buscamos projetos para converter os tratores acima de 215 cv e estudamos maneiras de levar o biometano para abastecer os veículos em campo”, contou ele. “Não acreditamos que o biometano é a solução completa para a mobilidade sustentável, mas, sim, parte dela”, sentenciou.

os cuidados necessários, a começar pelas regulamentações da ANP, como a que difere o poder calorífico do Norte com o do restante do país. “Neste caso, as soluções precisam ser desenvolvidas para garantir que, quando o veículo passar para a Região Norte, não perca performance”, disse.

Outra norma da ANP, a Resolução 886/2022, também deve ser observada. Ela reconhece a origem do biometano de fontes agropastoris e de aterros sanitários, pontuando as suas diferenças. “Temos clientes utilizando biometano advindo da suinocultura, do setor sucroenergético e de aterros sanitários, trabalhando devidamente as diferenças”, acrescentou.

No caso do gás produzido nas estações de tratamento de esgoto, os cuidados principais residem no controle de siloxanos, clorados e fluorados. Em células de testes da MWM, utilizando biometano das diferentes fontes citadas, e também coletadas diretamente com os clientes, a performance dos motores da marca não sofreu alterações significativas na comparação entre gás natural e biometano. ■

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

05 – Reunião virtual da Comissão de Postos de Rodovia.

09 e 10 – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, em evento da Raízen, em Salvador (BA).

11 e 29 – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, na reunião de diretoria da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), em Brasília.

11 – Reunião virtual entre a Fecombustíveis e o Minaspetro sobre os sistemas de recuperação de vapores.

12 – Reunião virtual da Fecombustíveis com os seus sindicatos filiados.

15 – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, na reunião da diretoria do Sindipostos-ES com deputados federais, em Vitória (ES).

15 – Participação da Fecombustíveis na reunião do GT Institucional sobre as melhorias no biodiesel.

15 – Reunião virtual da Comissão de Rodovias da Fecombustíveis.

Como melhorar seu negócio com a oferta de *food service*?

Fispal Food Service e Fispal Sorvetes 2023 apresentou, ao longo de quatro dias de feira, diversas oportunidades para rentabilizar o negócio, por meio da oferta de alimentação, novas tecnologias e boas estratégias comerciais

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Alimentos e bebidas diversas, sorvetes, embalagens, equipamentos como *freezers*, fornos, uniformes, utensílios, entre outros foram apresentados na Fispal Food Service e Fispal Sorvetes 2023, evento realizado na capital paulista entre os dias 13 e 16 de junho. Os visitantes puderam conhecer o que há de mais moderno no mercado, em cinco pavilhões do Expo Center Norte, onde reuniram-se 1,8 mil marcas. Em quatro dias, a

feira gerou cerca de R\$ 1,5 bilhão em negócios, de acordo com os organizadores.

Mas a Fispal não se resumiu aos expositores de produtos e serviços — apresentou também várias arenas de conhecimento, com temas de interesse para o setor de *food service*, o qual tem total afinidade com o mercado de conveniência.

“O que você veio fazer hoje nesta feira, melhorar o seu negócio, buscar opções para rentabilizá-lo?”, questionou Juliana Bor-

ges, representante do Sebrae Nacional, em apresentação sobre eficiência energética no setor. Segundo ela, o público presente deve estar atento às novidades, mas sem descuidar do básico, que são as despesas envolvidas na operação do negócio. “Reduzir custos também é uma estratégia para melhorar a rentabilidade”, completou.

Juliana mencionou que inúmeros negócios de pequeno porte atuam na área de alimentação e não têm sequer entendimento sobre a conta cobrada pela sua operadora de energia. “Boa parte dos custos vêm da energia elétrica, mas muitas vezes o empresário nem sabe, exatamente, o que está pagando”, afirmou. De acordo com a especialista, há situações em que ocorre dificuldade de medição, ou qualquer outro problema, e as distribuidoras cobram por meio de uma estimativa.

“É possível reduzir esta despesa, com controle da conta de energia, manutenção de equipamentos, uso consciente de alguns recursos, como ar condicionado e substituição de lâmpadas comuns por *leds*”, citou. Além disso, a especialista do Sebrae mencionou a possibilidade de a empresa fazer a adesão ao mercado livre de energia. “Hoje, essa opção, de comprar de outro fornecedor que não seja a distribuidora de sua região, está disponí-

vel somente para alguns clientes, mas, a partir de 2024, todos os consumidores de alta tensão também poderão se beneficiar. E com a abertura total do mercado - que deve acontecer logo - todos os negócios de menor porte também poderão aderir”, completou. No mercado livre de energia, o consumidor pode comprar de qualquer fornecedor, buscando o melhor custo-benefício para seu empreendimento.

Na visão de Juliana, portanto, nem sempre é necessário incorporar novos produtos ou promover grandes mudanças na estratégia do negócio. Em muitos casos, basta um ajuste que possa resultar em redução dos custos operacionais.

TÉCNICAS E EQUIPAMENTOS INOVADORES

Em um espaço exclusivo para as empresas de panificação na Fispal, os empreendedores puderam observar novas técnicas de produção e equipamentos que prometem o cozimento mais rápido e eficiente. Fornos que atingem 500°C de temperatura e preparam pizzas ou pães em apenas dois minutos chamaram a atenção do público.

A Oficina da Pizza, inclusive, foi uma das áreas mais concorridas do evento. Os *chefs* presentes forneceram dicas sobre pizzas de alta hidratação e longa fermentação, além de revelarem alguns segredos



Espaço dedicado a palestras com especialistas sobre técnicas de preparo, como alta hidratação da massa e fermentação longa, entre outros temas

Divulgação

de preparo. Entre uma explicação e outra, os profissionais promoveram jogos de perguntas e respostas valendo prêmios, como uma peça inteira de mussarela ou baldes de azeitonas.

As melhores maneiras de preparo de receitas, dicas para evitar o desperdício e produtos diferenciados foram destaque nos estandes dos expositores. Por exemplo, quem passou pelo estande do Grupo ITW, pôde, literalmente, colocar a mão na massa e ajudar os profissionais convidados no preparo de pizzas, usando os novos modelos de fornos das marcas Hobart e Vulcan.

O espaço da Levain Escola de Panificação teve palestras exclusivas, com foco em empreendedorismo, desenvolvimento profissional, gestão e treinamento para empre-

sários e gestores de padarias, indústrias de panificação e confeitarias. A proposta foi a mesma da área das pizzarias, com receitas, dicas e sugestões de novos negócios.

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Durante o evento, além da oportunidade de *networking*, o aprendizado foi uma trilha constante. Na área de Conexões Foodtechs, por exemplo, temas como estratégias para transformar o atendimento em experiência e encantar clientes atraíram diversos participantes. “Neste ano, estreamos espaço Conexões Foodtechs para discutir a transformação digital dentro do nosso setor”, disse Fernando Blower, diretor-executivo da Associação Nacional de Restaurantes (ANR). Segundo ele, o intuito é que os

gestores conheçam maneiras de melhorar margens, indicadores e performance dos seus negócios, além de aprimorar o atendimento ao cliente. Aliás, na avaliação dos especialistas, 40% das empresas atuais deixarão de existir se não investirem na experiência do cliente, buscando sua satisfação.

Para tanto, diversas tecnologias ganham força, especialmente a análise de dados. “Com elas, é possível antecipar tendências, entender o comportamento do cliente e identificar eventuais fragilidades da marca”, apontou Daniel Corigliano, *show manager* da Fispal Food Service. De acordo com ele, o uso adequado da tecnologia resulta em redução de custos, simplificação dos processos e melhoria na gestão do negócio, entre outros pontos.

NOVIDADES PARA AS LOJAS DE CONVENIÊNCIA

Por todo o espaço do evento, o empresário do setor de conveniência poderia encontrar uma novidade para seu negócio — de acordo, claro, com seu público e sua estratégia. Para quem investe em cafeterias, por exemplo, a exposição de grãos e torras diferenciadas de café, receitas de bebidas (quentes e frias), além de máquinas e cafeteiras, tiveram destaque. Até mesmo a opção de uma *selfie* do cliente na espuma do café estava disponível. Sim, a Gran Coffe apresentou uma novidade que despertou grande interesse dos visitantes. Para o consumidor saborear um *capuccino* com sua imagem impressa em um corante natural na cor caramelo, basta escanear um *QR Code*, fazer o *upload* da foto e enviar para a máquina.



Produtos de panificação e confeitaria foram pontos altos da exposição durante o evento

A exposição apresentou as mais diversas opções para estabelecimentos que oferecem alimentos prontos para consumo, desde frutas e legumes frescos, com cortes diferentes e embalagens que os preservam por mais tempo, até sorvetes com sabores exóticos.

Outra novidade interessante para o segmento foi a New Versatile Pro, do Grupo Alteso. Trata-se de uma máquina que espreme 29 laranjas por minuto e promete aumentar em 15% a produção de sucos, graças à nova esteira de rotação de descarte do bagaço.

A Sociedade Vegetariana Brasileira (SVB) também participou do evento, oferecendo consultoria gratuita para os empresários que querem conhecer melhor essa escolha alimentar, cada vez mais procurada pelos consumidores.

De acordo com pesquisa realizada pela Inteligência em Pesquisa e Consultoria Estratégica (Ipec), 32% dos brasileiros escolhem uma opção vegana quando ela está disponível pelos serviços de alimentação. Segundo Michelle Letran, gerente de campanhas da SVB, a Fispal é bastante relevante para esse segmento, pois “consegue dar visibilidade ao público vegano e vegetariano, levando as empresas a perceberem o potencial destes consumidores”.

TECNOLOGIAS PARA MELHORAR A GESTÃO

Para o segmento de conveniência, a Fispal trouxe, além de *insights* para o negócio, com produtos atrativos e técnicas de gestão, uma reflexão, mencionada por Juliana, do Sebrae Nacional: “como você quer melhorar os resultados de seu varejo? A rentabilidade tem a ver com inovação, mas também com a boa gestão de recursos”. A resposta, segundo ela, inclui diversas estratégias e soluções para a administração do empreendimento.

Alguns expositores, como a Oracle, que fornece tecnologia para pontos de vendas PDV's, apresentaram soluções para armazenamento de dados em nuvem, integrando o inventário do estabelecimento. A Alterdata, por sua vez, mostrou no evento o Spice Software, que permite controle de mesas e de estoque, análises de preço e gestão de lucros, prometendo uma “visão 360°” para o empreendedor.

Já a Cota Compras trouxe um sistema que simplifica a pesquisa de preços junto aos fornecedores. A marca criou um *software* de gestão de compras que cadastra os produtos comercializados pela loja ou restaurante e, a partir disso, faz o cruzamento de dados e realiza contatos. “O sistema atua desde a contagem de mercadorias em estoque até o recebimento dos itens”, afirmou Márcio Black, representante da empresa. ■



Procons querem regular preços de combustíveis

O preço dos combustíveis é um assunto popular. Todo mundo se interessa pelo tema e todos somos afetados, no dia a dia de nossas vidas. Mas, será que os preços dos combustíveis podem ser regulados por alguém?

A pergunta é provocativa e a resposta, afirmativa. Sim, os preços dos combustíveis são regulados, mas não por órgãos estatais. O ente que regula é esse ilustre desconhecido, o mercado, que nada mais é do que o espaço onde a oferta e a demanda se encontram. É nesse ambiente que ocorre a dinâmica interação entre estas duas forças. No mercado, os consumidores buscam satisfazer suas necessidades (e desejos), enquanto os fornecedores ofertam seus produtos e serviços. Da interação entre esses dois agentes econômicos (consumidor e fornecedor) é que surgem as trocas. E é aí que se formam os preços.

A produção e a comercialização de combustíveis no Brasil estão submetidas ao regime jurídico de preços livres, desde o final da década de 90 e início dos anos 2000, quando o Estado parou de interferir nos preços praticados na distribuição e no varejo de combustíveis.

No entanto, temos assistido, cada vez com maior intensidade e frequência, Procons em todo o Brasil tentando regular os preços. As tentativas são as mais variadas, desde obrigar os revendedores a repassarem quedas de preços nas refinarias, até a proibição de reajuste de preços sobre produtos em estoque. Tudo, sempre, a pretexto de combater o pretensão "aumento abusivo de preços", um conceito legal abstrato e controverso.

Ocorre que os preços dos combustíveis são livres, variam dia a dia e de acordo com diversos fatores que parecem ser ignorados por muitos órgãos de defesa do consumidor. Há, basicamente, dois grandes conjuntos de variáveis que interferem nos preços ao consumidor: fatores internos do revendedor (custo de aquisição do produto, impostos, frete e múltiplas despesas operacionais) e fatores externos ou de mercado (ní-

veis de demanda e pressões competitivas). Sim, a competição é intensa e dinâmica. O revendedor não coloca o preço que ele bem quer, mas, sim, o preço que o mercado lhe permite cobrar. Se exagerar no valor, perde vendas para os concorrentes. Essa é a dinâmica da "mão invisível" que regula o livre mercado, como diria o filósofo e economista, Adam Smith.

Não raras vezes, os custos sobem e não são repassados de forma integral ou automaticamente para as bombas, justamente em razão das pressões competitivas. Outras vezes, os custos diminuem, mas não na mesma velocidade e intensidade em todos os elos da cadeia. Aliás, costumam demorar a chegar até a revenda. É o fenômeno da assimetria na transferência de preços (ATP). Outras vezes, ainda, alguns custos sobem e outros caem, em níveis e velocidades distintos, gerando efeitos mistos no mercado.

Se os preços são dados pelo conjunto dos custos somados à lógica de mercado (interação entre oferta e demanda em um ambiente de competição), os Procons não podem simplesmente analisar custos do posto revendedor para concluir que o preço deveria ser maior ou menor do que o efetivamente praticado. Ao agirem desse modo, geralmente analisando o comportamento de preços de um dia para o outro (e ignorando que a remuneração de um negócio é de médio a longo prazo), muitos Procons têm tentado realizar uma espécie de "regulação" de preços na revenda de combustíveis. Esse tipo de fiscalização tem gerado muitos processos administrativos e judiciais desnecessários, sem eficácia real sobre o mercado.

No atual paradigma jurídico-econômico brasileiro, a regulação de preços (mínimos, máximos, percentuais, margens etc) somente pode ser exercida por meio de lei, com a criação de órgão específico para regular mercados. Não é o caso dos Procons, cuja missão institucional é defender os direitos do consumidor, sem, no entanto, tentar regular preços privados submetidos ao regime legal da livre concorrência.

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

Setembro

III Workshop Regional de Revendedores de Combustíveis Mato Grosso

Data: 24 e 25

Local: Cuiabá (MT)

Realização: Sindipetróleo - MT

Informações: (65) 3621-6623

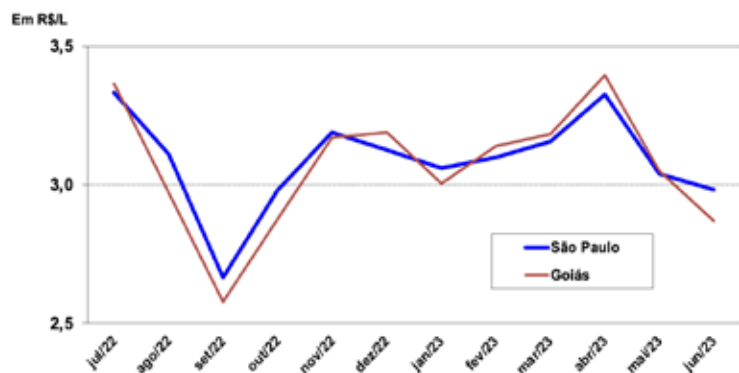
TABELAS

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

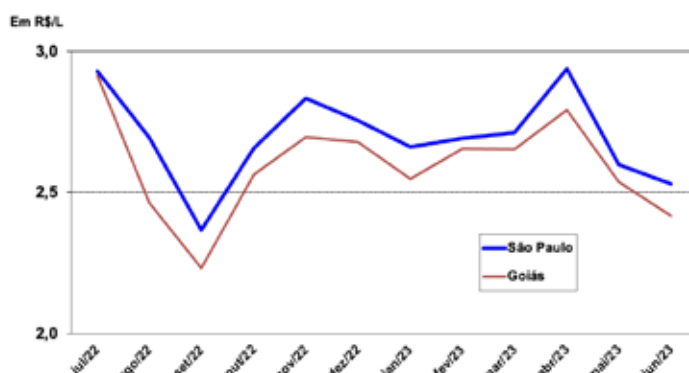
em R\$/L

	Período	São Paulo	Goiás		Período	São Paulo	Goiás
ANIDRO	29/05/2023 - 02/06/2022	2,964	2,884	HIDRATADO	29/05/2023 - 02/06/2022	2,571	2,518
	05/06/2023 - 09/06/2022	2,994	2,896		05/06/2023 - 09/06/2022	2,531	2,452
	12/06/2023 - 16/06/2022	2,993	2,880		12/06/2023 - 16/06/2022	2,546	2,440
	19/06/2023 - 23/06/2022	2,982	2,847		19/06/2023 - 23/06/2022	2,513	2,382
	26/06/2023 - 30/06/2022	2,963	2,856		26/06/2023 - 30/06/2022	2,535	2,393
	junho de 2022	3,505	3,467		junho de 2022	3,067	3,086
	junho de 2023	2,983	2,870		junho de 2023	2,531	2,417
Variação 29/05/2023 - 30/06/2023		-0,1%	-1,0%	Variação 29/05/2023 - 30/06/2023		-1,4%	-5,0%
Variação junho de 2023 x junho de 2022		-2,7%	-7,0%	Variação junho de 2023 x junho de 2022		-27,8%	-30,3%

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

Convênio ICMS 15/2023 (Gasolina) e 199/2022 (Diesel) Referência 01/07/2023

UF	73% Gasolina A	27% Etanol Anidro ⁽¹⁾	27% PIS/COFINS Anidro ⁽³⁾	73% CIDE ⁽²⁾	73% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS	Custo da Distribuição	
								Gasolina
AC	2,0374	0,9599	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,904	
AL	1,8078	0,9410	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,656	
AM	1,9476	0,9626	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,817	
AP	1,8746	0,9707	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,752	
BA	1,9706	0,9464	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,824	
CE	1,7566	0,9572	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,621	
DF	1,9342	0,7792	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,620	
ES	1,8322	0,8189	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,558	
GO	1,9311	0,7765	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,615	
MA	1,7489	0,9518	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,608	
MG	1,8879	0,8135	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,608	
MS	1,9265	0,7927	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,626	
MT	1,9978	0,7981	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,703	
PA	1,7777	0,9545	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,639	
PB	1,7554	0,9369	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,599	
PE	1,7616	0,9369	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,605	
PI	1,7805	0,9423	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,630	
PR	1,8297	0,8135	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,550	
RJ	1,8793	0,8135	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,600	
RN	1,7554	0,9410	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,603	
RO	2,0122	0,9599	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,879	
RR	1,9943	0,9626	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,864	
RS	1,8474	0,8321	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,586	
SC	1,8637	0,8216	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,592	
SE	1,8855	0,9410	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,733	
SP	1,8588	0,8054	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,571	
TO	1,8401	0,7900	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,537	
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾							4,616	

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	
								Diesel S500
AC	2,8376	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,270	
AL	2,5288	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,979	
AM	2,7293	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,162	
AP	2,6495	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,082	
BA	2,6121	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,062	
CE	2,5344	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,984	
DF	2,7155	0,4714	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,133	
ES	2,6474	0,4766	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,070	
GO	2,7155	0,4702	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,131	
MA	2,5377	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,987	
MG	2,7056	0,4766	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,128	
MS	2,7261	0,4702	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,142	
MT	2,7958	0,4714	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,213	
PA	2,5326	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,965	
PB	2,5053	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,955	
PE	2,5528	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,003	
PI	2,5758	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,025	
PR	2,6228	0,4711	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,040	
RJ	2,6612	0,4802	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,087	
RN	2,5053	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,955	
RO	2,8072	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,240	
RR	2,7856	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,218	
RS	2,5986	0,4711	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,015	
SC	2,6761	0,4723	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,094	
SE	2,6224	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,072	
SP	2,6444	0,4742	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,064	
TO	2,6477	0,4786	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,072	
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾							4,076	

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

	UF	88% Diesel A	12% Biocombustível ⁽¹⁾	88%	12% PIS/	88% PIS/	Carga ICMS	Custo da distribuição
		S500		CIDE ⁽²⁾	COFINS Biodiesel ⁽⁶⁾	COFINS Diesel ⁽³⁾		
Diesel S10	AC	2,8904	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,323
	AL	2,5816	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,031
	AM	2,7733	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,206
	AP	3,1775	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,610
	BA	2,7001	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,150
	CE	2,5665	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,016
	DF	2,7829	0,4714	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,200
	ES	2,7075	0,4766	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,130
	GO	2,7753	0,4702	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,191
	MA	2,5905	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,040
	MG	2,7738	0,4766	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,196
	MS	2,7789	0,4702	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,195
	MT	2,8486	0,4714	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,266
	PA	2,6247	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,057
	PB	2,5581	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,008
	PE	2,6056	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,055
	PI	2,6286	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,078
	PR	2,6787	0,4711	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,095
	RJ	2,7250	0,4802	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,151
	RN	2,5581	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,008
RO	2,8600	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,293	
RR	2,8384	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,271	
RS	2,6624	0,4711	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,079	
SC	2,7361	0,4723	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,154	
SE	2,6752	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,125	
SP	2,7044	0,4742	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,124	
TO	2,7005	0,4786	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,125	
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾							4,139	

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)*: Alíquota Ad Rem

Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2020

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

Obs: preços com base nas Tabelas Petrobras (refinarias) de 01/07/23 para Gasolina e óleo Diesel - ICMS Base -Convênio ICMS 15/2023 (Gasolina) e Convênio ICMS 199/2022 (Diesel)

Preços para o Estado da Bahia (S.Fco do Conde, Candeias, Jequié e Itabuna - Refinaria Acelen) - ref. 29/06/23 e para Região Norte (Refinaria REAM) - ref. 30/06/23

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: 01/01/2021 à 25/06/2023 - (Preço Médio Brasil)*

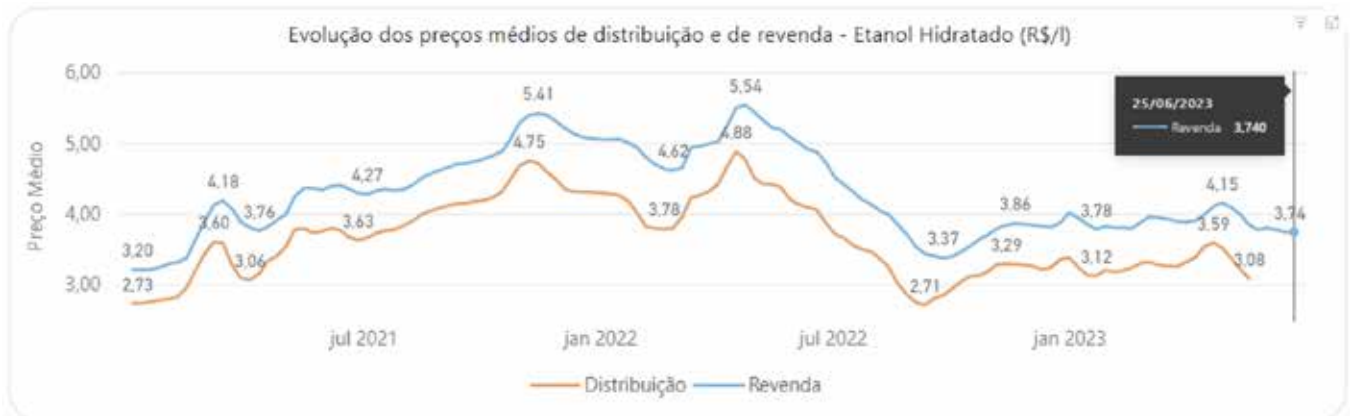
Gasolina comum:



Óleo Diesel S10:



Etanol Hidratado comum:



Obs:

- 1 - A partir de 17/08/2020 os dados de distribuição de etanol hidratado não contemplam a parcela de ICMS/Substituição
 - 2 - 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 03/07/2023