



**Fecombustíveis**

Federação Nacional do Comércio  
de Combustíveis e de Lubrificantes

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

# COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 20 - Julho 2023 - Nº 209  
[www.fecombustiveis.org.br](http://www.fecombustiveis.org.br)

ICMS

IPI

ISS

PIS/Cofins

## A CAMINHO DA REFORMA TRIBUTÁRIA

ENTREVISTA COM SÉRGIO ARAÚJO, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DE IMPORTADORES DE COMBUSTÍVEIS (ABICOM)

**QUARTZ**  
LUBRIFICANTES

Impulsionando a inovação  
dos lubrificantes para  
todos tipos de motores



Há 70 anos, **TotalEnergies** tem liderado a inovação, proporcionando uma ampla gama de lubrificantes especialmente desenvolvidos para atender às exigências de motores a combustão e híbridos.



Quartz Ineo First  
0W-30, para seu  
motor a combustão



Quartz 9000 Xtra  
Future FGC 0W-20,  
para seu motor híbrido



24

## REPORTAGEM DE CAPA

Reforma tributária: um passo de cada vez



## ENTREVISTA

Sérgio Araújo | Presidente da Associação Brasileira de Importadores de Combustíveis (Abicom)



## MERCADO

14 • Setor automotivo tem projeções tímidas, mas positivas

## MEIO AMBIENTE

18 • Descarbonização no setor de combustíveis passa por diversos desafios

## SISTEMA COMÉRCIO

34 • Encontro da CNC reúne líderes nacionais

## CONVENIÊNCIA

44 • Carrefour vai expandir atuação no varejo de vizinhança

## TABELAS

52 • Evolução dos Preços do Etanol

53 • Formação de Preços

54 • Formação de Custos do S10

55 • Ajustes nos preços da Petrobras

56 • Preços de Revenda e Distribuição

## OPINIÃO

13 • James Thorp Neto

50 • 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, José Carmargo Hernandez e Walter Tannus Freitas

**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

## Reforma tributária em foco

Este ano ficará marcado na história com a votação da reforma tributária e a expectativa de que se cumpra a tão esperada simplificação. O Brasil é uma das nações com maior complexidade tributária, temos um custo-país elevado, nosso sistema de cobrança de impostos diminui a atratividade de investimentos por parte de empresas estrangeiras — inclusive, não é incomum que algumas companhias tenham deixado o país devido à burocracia tributária. Afinal, isso reduz a competitividade de exportação nacional, entre outras questões.

No início de julho, a PEC da reforma tributária foi aprovada na Câmara dos Deputados e seguiu para o Senado. Teremos muitas discussões pela frente, não só para ajustar os pontos que ficaram soltos no texto inicial, como também para garantir que a reforma seja benéfica para os setores econômicos do país. O segmento de combustíveis entrará num regime especial de tributação, que deverá ser um pouco mais delineado com o texto do Senado. Confira na **Reportagem de Capa** desta edição como ficou o texto da PEC e os pontos de atenção que deverão ter impacto no setor de combustíveis.

A reportagem da seção **Conveniência** destaca o projeto de expansão do Carrefour Express, que pretende aumentar a sua participação no mercado de varejo de proximidade, competindo de forma mais direta com a Oxxo.

Trazemos também, nesta edição, as coberturas de dois eventos importantes. Na seção **Meio Ambiente**, mostramos as principais discussões do Energia em Foco, com abordagem sobre os desafios da descarbonização na cadeia, e a seção **Mercado** destaca a revisão das perspectivas do setor automotivo para este ano, apresentadas no Seminário Autodata.

Também destacamos as principais atrações do Sicomércio 2023, evento promovido pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), que contou com a participação da Fecombustíveis e de seus sindicatos filiados.

O destaque da **Entrevista** do mês é Sérgio Araújo, presidente da Associação Brasileira dos Importadores de Combustíveis (Abicom). Vale a pena conferir!

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  
scvdpea@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 Arthur de Azevedo Machado, 1459. Sala 712  
Ed. International Trade Center - ITC  
Bairro Stiep  
Salvador - Bahia  
Fone: (71) 3342-9557  
Cel. (WhatsApp): (71) 99905-9017  
sindicombustiveis@sindicombustiveis.com.br  
www.sindicombustiveis.com.br

## CEARÁ

### Sindicatos - CE

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

### Sindicatos - ES

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

## GOIÁS

### Sindicato

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

## MARANHÃO

### Sindicombustíveis - MA

Magnolia Rolim  
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

### Sindicatário

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

### Sindicato - PB

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

### Sindicatos-PI

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

### Sindicatos - RN

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

### Sindicato Serra Gaúcha

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

## RONDÔNIA

### Sindicato - RO

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

## RORAIMA

### Sindicatos - RR

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

## SANTA CATARINA

### Sindicato - SC

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

## SANTA CATARINA - BLUMENAU

### Sinpeb

Julio César Zimmermann  
Rua Quinze de Novembro, 550/4ª 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 Fernandes  
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

### Sindicato - TO

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

## Abieps lança Anuário 2023



Divulgação Abieps

A Associação Brasileira das Empresas de Equipamentos e de Serviços para o Mercado de Combustíveis e de Conveniência (Abieps) lançou o Anuário 2023, em 20 de julho, em São Paulo (SP).

Resultado de um trabalho de pesquisa, o documento reúne as informações sobre os agentes de mercado, *market share* de postos revendedores, frota nacional e, principalmente, traz uma série de regulamentações sobre equipamentos, certificações exigidas e a legislação em geral, para auxiliar fabricantes, prestadores de serviços, distribuidores e representantes que atuam no mercado da revenda de combustíveis.

Um dos capítulos aborda a parte de gestão e controle, com a orientação sobre os proje-

tos e equipamentos que devem compor a implementação ou adequação de sistema de armazenamento subterrâneo de combustíveis, conforme as normas técnicas e leis ambientais.

“A ideia básica buscou consolidar as várias informações que estão disponíveis no mercado, em um único documento. Nosso intuito é que o anuário seja um instrumento básico e rápido de consultas e de boas práticas”, disse Bruno Rosas, diretor-presidente da Abieps.

De acordo com Rosas, o trabalho conjunto entre Abieps e a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), traz um alinhamento de pautas que pretende levar as boas práticas internacionais para o mercado. Com isso, a ideia é de que este seja o primeiro de muitos outros anuários que virão.



## Mistura de etanol anidro na gasolina pode aumentar para 30%

O governo federal começou a discutir a perspectiva de elevar o percentual de etanol anidro adicionado à gasolina A dos atuais 27% para 30%. A ideia é reduzir o consumo do combustível fóssil e, conseqüentemente, as emissões de carbono. Além disso, os representantes do governo justificam que o preço da gasolina C pode cair, uma vez que o etanol é mais barato.

Ainda não há uma decisão sobre a proposta, que faz parte do projeto Combustível do Futuro. Mas, de acordo com o Ministério de Minas e Energia, a elevação do teor de etanol deverá acontecer de forma gradual e somente após a avaliação técnica por parte da indústria automotiva e dos produtores de etanol.

## Irregularidades com metanol

No primeiro semestre deste ano, as ações de fiscalização da ANP resultaram em 68 autos de infração em postos revendedores por irregularidades com teor de metanol nos combustíveis (etanol e gasolina), o que representa redução de 13% em relação ao primeiro semestre do ano passado, que somou 78 autos. No mesmo período, a agência reguladora também detectou aumento de 4% do número de postos que venderam combustíveis com metanol acima das especificações da agência. “Houve um leve aumento no número de agentes econômicos que comercializaram produtos não conformes (de 50 para 52) e crescimento na dispersão da irregularidade em relação aos estados (de três para seis estados)”, informou a ANP.

De janeiro até a primeira quinzena de julho de 2023, o volume identificado com combustível não conforme por excesso de metanol foi de 627.803 litros. O limite para presença dessa substância nos combustíveis é especificado pela ANP em até 0,5% do volume e a tolerância do método de análise de até 0,7%.

“A ANP está atenta, monitora permanentemente o mercado de combustíveis, e está ampliando o trabalho específico de combate às irregularidades com o metanol”, destacou a Agência.

## Reforma trabalhista deve ser revista

O Ministro do Trabalho e Emprego, Luiz Marinho, afirmou à imprensa estar preparando uma proposta de revisão da reforma trabalhista, a qual considera “devastadora e traz insegurança jurídica”.

Um dos pontos que deve ser revisto é a terceirização de profissionais, que, segundo o ministro, tem levado à precarização das relações de trabalho. A reconstrução dos sindicatos (tanto patronais quanto de empregados) também está em pauta, com perspectiva de retorno da contribuição sindical e mudanças na gestão — dentre elas, mandatos de até quatro anos, maior transparência e prestação de contas aos associados.



Divulgação Abicom

**“Petrobras deve limitar modelo de precificação aos produtos de suas refinarias”**



**POR ROSEMEIRE GUIDONI**

**A** frase é de Sérgio Araújo, presidente da Associação Brasileira de Importadores de Combustíveis (Abicom), em referência ao novo modelo de precificação adotado pela Petrobras — o qual, segundo ele, conta com variáveis que não são fáceis de mensurar. Esse cenário, em sua avaliação, pode tornar a atividade de importação de combustíveis desinteressante, do ponto de vista dos agentes que atuam no segmento.

Atualmente, existem defasagens de preços tanto na gasolina quanto no óleo diesel. “As diferenças são elevadas nos dois produtos”, disse ele. Segundo a Abicom, em 19 de julho, por exemplo, a gasolina estava com defasagem de 17% (R\$ 0,50/litro) e o diesel 13% (R\$ 0,45/litro). Entretanto, o Brasil não é autossuficiente na produção. De acordo com Araújo, no ano passado, 31% do diesel consumido no país foi importado, assim como 14% da gasolina.

A defasagem ocorre em função dos cortes de preços anunciados pela Petrobras, que deixou de usar o Preço de Paridade de Importação (PPI) e, com isso, desequilibrou o mercado importador. Para Araújo, como a empresa é dominante no mercado, esse cenário acaba inviabilizando a operação por agentes privados. A Abicom chegou, inclusive, a mencionar, em

junho, que a Petrobras deveria cumprir o acordo feito em 2019 com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), que previa a venda de oito das 13 unidades de refino da empresa, o que faria com que ela deixasse de ter participação dominante.

Em meio a esse cenário, com condições de competitividade desfavoráveis, as importações de diesel da Rússia começaram a crescer no Brasil. Isso ocorreu porque, diante das recusas de alguns países, especialmente os da União Europeia, o produto passou a chegar no país com valores mais atrativos — mesmo considerando custos maiores com seguro e fretes. Para Araújo, esse cenário deve se manter mesmo após o fim (imprevisível) do conflito entre Rússia e Ucrânia, uma vez que outros países estão buscando alternativas aos combustíveis de origem fóssil, diante da necessidade de transição energética.

Confira a entrevista completa concedida por Araújo com exclusividade à **Combustíveis & Conveniência**.

**C&C: Na visão da Abicom, o que mudou com a nova política de preços da Petrobras e o fim do modelo de referência (PPI)?**

**Sérgio Araújo:** A nova política de precificação anunciada pela Petrobras acrescentou novas variáveis na composição dos preços da gasolina e do óleo diesel, reduzindo os pesos dos

preços do mercado internacional e do câmbio. Assim, considerando que essas variáveis incluídas não são facilmente mensuráveis, foi reduzida também a previsibilidade e a transparência dos valores praticados. Dessa forma, podemos considerar que a prática de preços nunca abaixo do PPI, como constava em fatos relevantes anteriores, foi descontinuada.

De qualquer maneira, entendemos que a Petrobras deve ter liberdade para formular os preços dos produtos produzidos em suas refinarias, devendo o Cade ficar atento para o ambiente concorrencial, considerando que, mesmo após a venda de alguns ativos, a Petrobras ainda possui a condição de agente dominante, com 77% das vendas de óleo diesel e 74% das de gasolina, considerando o período de janeiro até junho de 2023, conforme dados da ANP. Cabe também à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) estar atenta para os interesses dos acionistas minoritários, levando em conta que os produtos são *commodities*.

**C&C: O senhor mencionou que a nova forma de precificação não está clara para o mercado. Seria possível estimar o custo de produção de uma refinaria?**

**SA:** Como mencionado, as novas variáveis incluídas na composição dos preços da gasolina e do óleo diesel não são facilmente mensuráveis, portanto, a forma de preci-



**Se a Petrobras não limitar a aplicação de sua nova política de preços aos volumes de gasolina e óleo diesel produzidos por suas refinarias, as importações por agentes privados poderão ser descontinuadas, potencializando o risco de desabastecimento**

ficação não ficou clara para o mercado. Não temos dados para estimar o custo de produção de uma refinaria.

**C&C: Essa política pode ser uma barreira para os importadores?**

**SA:** Não necessariamente. Se a Petrobras limitar a aplicação de sua nova política de preços aos volumes de gasolina e óleo diesel produzidos por suas refinarias, deixando o mercado precificar adequadamente os volumes importados,

não haverá barreiras para os importadores. Neste cenário, as distribuidoras terão produtos com níveis de preços diferentes para composição de seus valores de venda para seus clientes. Inclusive, a Petrobras já deixou claro seu interesse em “abrasileirar” os preços de seus produtos.

**C&C: O Brasil ainda depende de uma parcela de combustíveis importados. Se não houver esse equilíbrio, e caso a importação se torne desvantajosa, existe risco de desabastecimento?**

**SA:** Se a Petrobras não se limitar à aplicação de sua nova política de preços aos volumes de gasolina e óleo diesel produzidos por suas refinarias, as importações por agentes privados poderão ser descontinuadas, potencializando o risco de desabastecimento. Não podemos esquecer que, em 2022, 31% do óleo diesel consumido no Brasil foi importado e, aproximadamente, 14% da gasolina.

**C&C: Depois da alteração do modelo de precificação adotado pela Petrobras, já houve mudanças no volume de produtos importados?**

**SA:** Não observamos mudanças significativas nos volumes importados. A disponibilidade de produtos de origem russa, com preços descontados, é o que está impactando o mercado neste momento.

**C&C: Segundo a ANP, as importações de diesel da Rússia triplicaram neste ano, em relação a 2022. Isso ocorre porque o produto tem melhor preço do que o vindo dos EUA/ Golfo do México? Sendo assim, é mais competitivo para os importadores?**

**SA:** Sim, o diesel russo tem preço menor do que o vindo dos Estados Unidos. Mesmo com fretes e seguros mais elevados, o produto é mais competitivo para os importadores.

Importante explicar que existem muitas informações sobre os preços (custos) do diesel de origem Russa, mas, por ora, ainda não temos uma base consolidada e consistente que nos permita avaliar a diferença em relação às PPIs que calculamos e publicamos. A volatilidade da molécula está muito elevada e os custos (fretes, seguros, *demurrages*, por exemplo) têm surpreendido.

**C&C: A importação da Rússia não corre o risco de esbarrar em retaliações, em função do conflito geopolítico com a Ucrânia?**

**SA:** No Brasil não existe sanção em relação aos produtos vindos da Rússia. No entanto, algumas empresas com transações internacionais não estão realizando operações com fornecedores de produtos russos, devido ao risco de possíveis retaliações.

**C&C:** E esse produto que chega mais barato ao Brasil pode afetar a competitividade de determinados mercados?

**SA:** Sim, em alguns mercados é possível que, em momentos específicos, o diesel russo tenha preço inferior ao praticado pelos produtores nacionais, afetando a competitividade. Por exemplo, nos mercados atendidos pelas refinarias privatizadas, que têm atualizado suas tabelas de preços semanalmente, poderá haver impacto competitivo.

**C&C:** O senhor considera que o volume vindo da Rússia é firme? Ou ele ocorre apenas por causa do conflito? Em outras palavras, se o conflito acabar, vamos ter de recorrer a outras fontes de compra novamente?

**SA:** Entendemos que a oferta de produtos russos deverá ser mantida mesmo após o fim do conflito da Rússia com a Ucrânia, que ainda é imprevisível. O mercado mundial realizou alguns ajustes nas suas matrizes energéticas e fluxos logísticos, em função da sanção aos produtos russos, principalmente nos países da União Europeia. Após terminado o conflito, o retorno das vendas da Rússia para alguns países não deverá ser exatamente como antes.

**C&C:** O embargo de alguns países ao óleo russo está fazendo com que surjam mais ofertas e, com isso, levando à que-



Importante explicar que existem muitas informações sobre os preços (custos) do diesel de origem Russa, mas, por ora, ainda não temos uma base consolidada e consistente que nos permita avaliar a diferença em relação às PPIs que calculamos

da de preços? É por isso que muitas *tradings* estão em busca deste filão?

**SA:** Sem dúvida. Com a oferta dos produtos russos com preços descontados, é natural que as *tradings* que têm autorização de seus acionistas busquem comercializar produtos da Rússia. A demanda por eles está aumentando, uma vez que algumas *tradings* e distribuidoras demoraram para iniciar operações com produtos de origem russa, devido às dificuldades nas negociações e operações para pagamentos, mas começaram a fazer isso agora. ■





## Fecombustíveis completa 63 anos de história

Comemoramos, em 20 de julho, os 63 anos de existência da Fecombustíveis. Para mim, é uma honra fazer parte da história da revenda, da qual tanto me orgulho. Eu não fazia ideia, quando iniciei a vida de empresário, com o meu primeiro posto, que chegaria à presidência da Federação.

Atualmente, representamos os interesses de 34 sindicatos patronais da revenda de combustíveis líquidos, e atuamos também em defesa dos Transportadores-Revendedores-Retalhistas (TRRs), do setor de lubrificantes e da revenda de GLP.

A nossa categoria tem uma grande responsabilidade para manter o país em funcionamento, pois disponibilizamos combustíveis para os cidadãos em cerca de 42 mil postos. Também somos um dos setores que mais arrecada impostos federais e estaduais, além de gerarmos cerca de 600 mil empregos diretos.

Ao longo dos 63 anos de existência, a Fecombustíveis sempre esteve presente nas decisões que afetaram o mercado de combustíveis no Brasil. As primeiras batalhas foram árduas, não havia reconhecimento ou regras para o último elo da cadeia. Foi por meio do trabalho da liderança da Fecombustíveis que obtivemos o reconhecimento como empresários, sem ficarmos relegados a meros prepostos das companhias distribuidoras. Também conseguimos distinguir as atividades de revenda e distribuição, com a não verticalização das atividades.

Obtivemos uma vitória significativa com a autorização da ANP para a operação da revenda independente. Ou seja, sem vínculo de fidelidade à determinada distribuidora, permitindo ao revendedor se tornar um posto bandeira branca. Este fato foi de extrema importância para criar um mercado mais dinâmico e competitivo. Atualmente, quase 50% do total dos postos são bandeiras brancas.

Com a abertura do mercado, a Federação Nacional combateu veementemente as ilegalidades do setor.

Esta luta em prol de um mercado competitivo, dinâmico, leal e saudável faz parte da nossa rotina diária. E continuamos buscando incessantemente o combate às irregularidades fiscais, de qualidade e quantidade dos combustíveis.

É importante destacar que a perenidade da Federação ocorreu graças à união da categoria. Como boa parte das entidades, passamos por alguns revezes e divergências, mas superamos os momentos difíceis. Também passamos por contenção de despesas em 2018, com o impacto da reforma trabalhista, quando a contribuição sindical passou a ser facultativa e a receita caiu. Essa fase trouxe amadurecimento, as entidades sindicais precisaram sobreviver, tiveram que usar a criatividade, gerar as suas fontes de renda sem a obrigatoriedade da contribuição dos associados. Considero que o trabalho dedicado para fazer o melhor pelo bem da categoria, com transparência e integridade, gera vitórias, visibilidade e respeito, conquistando novos associados.

Tivemos um grande exemplo de união e de organização recentemente, com o Sicomércio 2023. A Federação e alguns de seus sindicatos filiados puderam ter contato com outros líderes do Sistema Comércio, fazer *networking* e ampliar o conhecimento por meio de palestras que mostraram temas diversos que atingem o universo da liderança sindical. Cada vez mais temos que nos manter conectados com as mudanças do setor, alinhados na mesma página com outras entidades, que têm pauta em comum, pois, juntos, nos fortalecemos, aumentando as chances de vencermos as dificuldades. Dessa forma, acredito que podemos avançar nos pleitos do setor.

Estaremos envolvidos nos próximos meses em acompanhar a reforma tributária no Senado, para que possamos, realmente, conquistar o sonho da simplificação e sem o aumento da carga tributária.



## Projeção Autoveículos 2023

	2021	2022	Δ %	PROJEÇÃO	
	mil unidades	mil unidades		2023	Δ %
				2023 / 2022	
<b>Emplacamento</b>	<b>2.120</b>	<b>2.104</b>	<b>-0,7</b>	<b>2.168</b>	<b>3,0</b>
LEVES	1.977	1.960	-0,8	2.040	4,1
PESADOS	143	144	0,9	128	-11,1
<b>Exportação</b>	<b>376</b>	<b>481</b>	<b>27,8</b>	<b>467</b>	<b>-2,9</b>
LEVES	349	450	28,9	439	-2,5
PESADOS	27	31	13,9	28	-8,7
<b>Produção</b>	<b>2.248</b>	<b>2.370</b>	<b>5,4</b>	<b>2.421</b>	<b>2,2</b>
LEVES	2.070	2.176	5,2	2.267	4,2
PESADOS	178	194	8,9	154	-20,4

Fonte: ANFAVEA - Leves: Automóveis e Comerciais Leves - Pesados: Caminhões e Ônibus

Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, apresenta as projeções para o final do ano

Print do evento online

# Setor automotivo tem projeções tímidas, mas positivas

Especialistas validam crescimento do primeiro semestre e aguardam redução das taxas de juros e estabilidade econômica para o restante do ano

POR RODRIGO CONCEIÇÃO SANTOS

**A** Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) reafirma a projeção de crescimento nas vendas de veículos leves e pesados de 3% para este ano. A expectativa é de que 2.168 milhões de unidades sejam emplacadas no ano, contra 2.104 milhões do ano passado. O cálculo leva em conta fatores como crescimento do PIB entre 0,7% e 1%, limitação de crédito devi-

do às taxas de juros, pressão da inflação que está projetada a 5,4% no período e melhoria nos índices de confiança dos consumidores.

Os números foram expostos por Gustavo Bonini, vice-presidente da entidade, durante o Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2023, realizado em meados de julho.

Em relação ao primeiro semestre do ano, as projeções positivas, mesmo que tímidas, foram confir-

madras por Bonini. Antes de detalhá-las, contudo, ele contextualizou que o emplacamento de veículos teve queda de 45% nos últimos dez anos e, portanto, hoje, a produção está abaixo da capacidade do mercado nacional, que chegou a emplacar 3,8 milhões de veículos em 2012, ano que bateu o recorde histórico do setor.

### **RECUPERAÇÃO DA PANDEMIA**

Voltando aos tempos atuais, Bonini disse que “a pandemia derrubou os mercados”. Em 2021, ele avaliou que o caminho para a normalização começou, mas houve a crise da oferta de peças e componentes, principalmente semicondutores. “Em 2022, houve alguma recuperação desse abastecimento, sendo que o primeiro ainda sofreu bastante com o impacto da falta de componentes. No segundo semestre do ano passado, a situação melhorou e, agora, não enfrentamos mais essa questão”, analisou.

Na comparação do primeiro semestre de 2023 com o mesmo período do ano passado, as vendas de veículos leves e pesados aumentaram 8,8%, chegando a 999 mil unidades, contra 918 mil dos seis primeiros meses de 2022. “O aumento dos emplacamentos no final de junho demonstra a força da demanda reprimida, sobretudo para os veículos de entrada”, disse Bonini.

O executivo se referiu à Medida Provisória 1.175, do governo federal, que subsidiou R\$ 800 milhões em impostos para estimu-

lar descontos nas vendas de veículos de até R\$ 120 mil entre os meses de junho e julho. A estimativa é que 150 mil unidades tenham sido comercializadas sob essa condição.

### **OTIMISMO MODERADO PARA O SEGUNDO SEMESTRE**

Para Ciro Possobom, CEO da Volkswagen Brasil, tão importante quanto as vendas impulsionadas pela MP foi a demonstração de interesse do governo em dialogar com o setor automotivo no Brasil. “Quanto aos resultados práticos, houve uma melhora forte na parte das vendas para pessoas físicas, mas teve representamento para pessoas jurídicas e, por isso, os resultados [para todo o setor] foram positivos, mas um pouco abaixo dos esperados”, avaliou.

Neste semestre, ele acredita que a MP possa servir como “empurrão” a um mercado que, historicamente, costuma ser melhor nos últimos seis meses do ano. Além disso, ele aguarda quedas nas taxas de juros, o que também pode impulsionar as vendas de carros por linhas de financiamento.

“Para movimentar o mercado, o consumidor precisa de estabilidade. Acho que começaremos a ter uma visão mais segura nesse sentido, com a inflação estabilizada, previsão de PIB melhor e redução das taxas de juros”, disse. “Além disso, com o empurrão desses dois meses da MP 1.175, é possível que te-



nhamos uma pequena melhora em relação às projeções totais do mercado”, completou.

A Volkswagen paralisou as suas três fábricas brasileiras no final de junho e isto, conforme notícias veiculadas na ocasião, poderia sinalizar um momento instável do setor e das atividades da empresa no país. Segundo Possobom, não houve essa insegurança e as projeções são positivas.

As paralisações, defendeu ele, se deram para ajuste sazonal de estoque, principalmente pela pausa nas compras por pessoas jurídicas, que aguardaram ajustes na MP 1.175 para concretizar as aquisições. “Paradas de fábrica fazem parte do processo. Sempre há interrupções programadas para férias ou para ajustes de estoques, de acordo com a flexibilização dos acordos coletivos com os sindicatos”, disse. “Como era final de trimestre, precisávamos consolidar resultados e, por isso, decidimos parar por alguns dias. Mas as operações logo retornaram e estamos em um bom momento”, afirmou.

### OTIMISMO MENOR NO SETOR DE PEÇAS

O Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) revisou as projeções de mercado no segundo trimestre do ano para baixo. “Parece que o ano já está definido. A economia apresentou melhoras e o setor de veículos vai fechar 2023 semelhante ao ano passado, apesar de haver diferenças entre os segmentos”, disse George Rugitsky, diretor de economia e mercado do Sindipeças.

A despeito do aumento da produção de automóveis (3,2%) e de veículos comerciais leves (25,7%) no primeiro semestre do ano, o Sindipeças projeta expansão anual menor do que a Anfavea, com acréscimo de 0,3% nas vendas de automóveis.

Partindo da premissa de que “o ano está definido”, Rugitsky adiantou que há perspectivas melhores para 2024, pois a inflação reduziu e tudo indica que as taxas de juros também irão cair até lá. “Esperamos, inclusive, que isto ocorra em uma velocidade maior



do que a prevista inicialmente”, disse. “Além disso, há a aprovação - que deve ser comemorada, apesar de não definitiva - da reforma tributária, que, mesmo tendo impacto a médio e longo prazos, muda a perspectiva econômica”, completou.

Sobre o programa do carro popular do governo, Rugitsky avaliou os efeitos positivamente, principalmente para o mercado de veículos leves. “Caso contrário [se não houvesse a MP], haveria retração na produção do setor no ano”, disse. “No caso de veículos pesados, no entanto, os efeitos têm sido nulos até o momento”, completou.

Segundo ele, as vendas de caminhões sofrem o efeito da entrada do Proconve 8 que, assim como nas outras atualizações regulatórias, aumenta o preço dos veículos novos e retarda a intenção de compras.

Ele ainda pontuou que neste ano o movimento foi um pouco diferente, porque não foi constatada a antecipação de compras, como ocorreu na mudança do Proconve 6 para o Proconve 7, por exemplo.

Durante o seminário da Autodata, foi unânime entre executivos de montadoras que os resultados do segundo semestre podem ser melhores do que os projetados pelo Sindipeças e pela Anfavea. A MP 1.175, para eles, funcionou mesmo como impulsionadora, já que, depois dela, os ânimos mudaram.

“De modo geral, contudo, temos visto as coisas funcionando, programas pontuais, aumento de emprego, controle de inflação etc. Algumas dessas questões podem se combinar de forma positiva e fomentar um futuro melhor no setor”, disse Cássio Pogliarini, sócio da Bright Consulting.

Já Ricardo Roa, sócio da KPMG para a indústria automotiva, finalizou que o mercado de veículos leves demonstra bastante solidez. “Acho que vamos atingir as expectativas. A redução das taxas de juros é ponto unânime para a evolução do mercado e a boa notícia é que devemos, já a partir de agosto, segundo o banco Itaú, ver essas reduções acontecendo”. ■

## **Motocicletas superam expectativas**

A Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo) prevê crescimento de 10,4% nas vendas de veículos de duas rodas em 2023. Isto significa a comercialização de mais de 1,5 milhão de unidades e também um dos melhores anos históricos para o setor. “Alcançamos a melhor marca de motocicletas produzidas no primeiro semestre desde 2014. Com base nas projeções dos associados, aliadas a um cenário macroeconômico favorável para o segundo semestre, acreditamos que a indústria alcançará um crescimento na ordem de mais de 10%”, disse o presidente da Abraciclo, Marcos Bento, em comunicado para a imprensa.

Webinar contou com a apresentação de Mariana Trigo e participação de Claudio Schlosser (Petrobras), Leonardo Linden (Ipiranga) Marcelo Bragança (Vibra Energia)



Print do evento online

## Descarbonização

# no setor de combustíveis passa por diversos desafios

Em evento da FGV, executivos da Petrobras, Vibra Energia e Ipiranga discutiram os caminhos viáveis para a transição energética

POR RODRIGO CONCEIÇÃO SANTOS

O aumento do consumo de óleo diesel durante a pandemia, quando a maioria das atividades econômicas foram retraídas, demonstra a dependência da mobilidade de transpor-

te por combustíveis fósseis no Brasil. Desde então, o consumo de diesel segue aumentando no Brasil, trazendo um paradoxo com relação à pressão para a transição energética da matriz veicular.

Segundo a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), o consumo do produto cresceu 5% ao ano entre 2020 e 2022, passando de 10 milhões para 11 milhões de m<sup>3</sup>/mês. Em 2022, inclusive, 31% do diesel consumido no Brasil precisou ser importado, uma vez que o mercado de refino nacional não é autossuficiente.

Ao mesmo tempo, ampliaram-se as pressões para a descarbonização dos setores energéticos, com a necessidade de introdução de fontes de geração de energia renováveis ou mais limpas — um exemplo é o gás natural veicular que, embora de origem fóssil, não emite carbono.

Diante da necessidade de renovação do setor de combustíveis, executivos da Ipiranga, Petrobras e Vibra Energia discutiram os caminhos para a descarbonização e as possibilidades para o mercado, durante o *Webinar* Energia em Foco, realizado em julho pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

## **PETROBRAS AVANÇA NA DESCARBONIZAÇÃO**

De acordo com Claudio Schlosser, diretor de Logística, Comercialização e Mercados da Petrobras, o etanol é uma opção viável e competitiva em relação à eletrificação da frota, e isso difere o Brasil da maioria dos demais países. “Enquanto muitos estão focando na eletrificação pu-

ra, no Brasil isso não é, necessariamente, a melhor opção”, pontuou.

Além disso, ressaltou o executivo, o país tem uma vantagem na própria cadeia petrolífera, pois a produção de petróleo nacional, que é 80% oriunda do pré-sal, possui uma intensidade de carbono 40% menor do que a média mundial. “Isto, por si só, pode contribuir significativamente para a transição energética e a redução das emissões”, defendeu.

No ciclo diesel, o transporte de longa distância impõe desafios, mas, na visão do executivo, o setor deve acompanhar as outras frentes de biocombustíveis. “Por isso, é imprescindível o uso de outras tecnologias, como o HVO (óleo vegetal hidrotratado)”, salientou.

Nesse aspecto, ele ressaltou que a nova gestão da Petrobras está comprometida com a transição para uma economia de baixo carbono. Anteriormente, estava previsto um investimento de US\$ 600 milhões em biorrefino, representando 6% do investimento total da companhia. Agora, está sendo sugerido um investimento que pode chegar a 15%, mais que o dobro da projeção inicial. “A viabilidade de cada projeto é um fator determinante para a concretização desses investimentos”, ponderou.

A ideia, segundo Schlosser, é que a Petrobras possa oferecer uma variedade cada vez maior de opções de combustíveis que contribuam para a sustentabilidade. “Um exemplo disso é o Diesel R, que está disponível desde março deste ano. A produção ocorre na Repar, em Curitiba (PR) e, ainda em 2023, planejamos ultrapassar o dobro da capacidade de produção, chegando a cerca de 220 mil m<sup>3</sup> por mês”, detalhou.

Para este ano, também está previsto o início da produção na Refinaria Presidente Bernardes (RPBC), em Cubatão (SP). “E nos próximos dois anos, planejamos ampliar a produção nas refinarias Reduc (RJ) e Replan (SP)”, completou.

### **MERCADO IRREGULAR É UM DOS GRANDES DESAFIOS**

Marcelo Bragança, vice-presidente executivo da Vibra Energia, também enfatizou a necessidade de investimentos para o desenvolvimento de novas tecnologias e soluções sustentáveis para o setor de combustíveis, o que inclui o diesel renovável e o HVO. “Mas há outros desafios, como o combate ao mercado irregular de combustíveis, que causa evasão fiscal e gera uma grande disparidade no setor”, disse. “Estimamos que a evasão fiscal no setor de combustíveis seja cerca de

R\$14 bilhões ao ano, o que é um valor muito relevante”, completou.

Especificamente sobre o mercado de diesel, ele disse que a distribuidora tem acompanhado de perto o crescimento das vendas do S10, que possui menor teor de enxofre e, conseqüentemente, menor impacto ambiental. “Nesse caso, a expectativa é que, até 2024, o S10 represente 65% das vendas de óleo diesel no Brasil”, disse.

Em termos gerais, ele avaliou que a descarbonização do setor de combustíveis está atrelada a uma combinação de fontes de energia, como etanol, biodiesel, biometano, HVO e diesel coprocessado. “O Brasil possui uma infraestrutura, que pode ser aproveitada para a movimentação desses combustíveis, o que facilita a sua penetração e uso”, explicou.

No transporte pesado, ele avalia que o diesel vem se mantendo como a principal fonte de energia, porém a inserção de novas tecnologias renováveis deve ampliar a participação na matriz. “No entanto, os veículos híbridos terão um papel relevante, enquanto os elétricos serão mais utilizados em nichos, como na última milha (última etapa de entrega aos clientes)”, prevê o executivo.

Para o futuro do setor de combustíveis, ele enxerga como essencial a previsibilidade, no sentido de que as regras devem





**Petrobras produz atualmente o Diesel R (combustível renovável) na Refinaria Getulio Vargas (Repar), no Paraná, e pretende aumentar a produção para 220 mil m<sup>3</sup>, mais do que o dobro da atual, até o final do ano**

ser claras e baseadas na evolução das políticas públicas. “O programa Renovabio, por exemplo, precisa ser aprimorado, e, ao combater o mercado irregular, estaremos promovendo um setor cada vez mais aberto e competitivo”, defendeu.

Leonardo Linden, CEO da rede Ipiranga, salientou que a matriz energética brasileira precisa ser muito bem cuidada, pois tem potencial grande e misto. “Precisamos, sim, lidar com algumas questões do setor para conseguir executar essas possibilidades. Mas, do ponto de vista de pesquisa e distribuição, o país é uma potencia mundial de biocombustíveis”, resumiu.

Ponderando que há visões de curto, médio e longo prazos, ele disse que o comportamento dos consumidores deve ser avaliado sob esses prismas. “O consumo de combustível já voltou aos patama-

res anteriores à pandemia, mas a mobilidade mudou um pouco sob os impactos dela”, disse referindo-se ao *home office* e adoção de modelos híbridos no trabalho.

## **CONSUMIDOR IRÁ DIRECIONAR A TRANSIÇÃO ENERGÉTICA**

“A transição energética vai acontecer”, afirmou Linden, acrescentando que, possivelmente, o Brasil vai lidar com uma matriz de várias fontes energéticas, e não apenas com uma fonte, como a elétrica, que seja solução para tudo. “Não sabemos prazos exatos, mas temos certeza de que, lá na frente, teremos consumidores atentos e eles é que vão direcionar essa transição”, completou.

A transição energética é, para o governo federal, uma oportunidade de neoindustrialização, que envolve o fomento a

uma nova cadeia produtiva da mobilidade. Em apresentação no Seminário AutoData Revisão das Perspectivas 2023, realizado em meados de julho, Margarete Gandini, diretora para o setor industrial do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDICS) contextualizou não ter dúvidas de que, no futuro, a mobilidade será elétrica, mas que o Brasil, não necessariamente, seguirá essa matriz totalmente. “Queremos ser desenvolvedores de veículos, os quais precisam ter baixa pegada de carbono, e precisamos ter escala, que deve ser maior do que apenas a do mercado interno”, disse ela.

Além disso, Margarete diz ter “dúvidas sobre qual tipo de elétrica será a mobilidade do futuro”, dado, principalmente, a tímida evolução dos sistemas à bateria. Ela também foi enfática ao demonstrar que até a chegada desse futuro, há uma trajetória, que será diferente nas mais variadas partes do mundo.

“Os espaços que os veículos circulam, a renda da população e outros fatores são diferentes no Brasil, na Alemanha e em outras partes do mundo. Portanto, entendemos que as soluções de descarbonização, para conseguirmos atingir uma camada maior da população brasileira, devem ocorrer com diferentes tecnologias”, disse.

Para ela, carros altamente tecnológicos e de propulsão elétrica podem, atualmente, atingir uma camada pequena da população, que tem maior poder aquisitivo. Além disso, esse tipo de veículo é mais adequado para o uso urbano, devido à pouca infraestrutura disponível para recarregamento. “Se tivemos de fazer o programa de carros sustentáveis para destravar as vendas de carros populares, imagina quando se fala em carro elétrico? Quantos por cento da população brasileira terão acesso a eles no curto prazo?”, questionou.

Essa visão é parte da proposta do governo federal de tornar o Brasil um dos líderes globais na descarbonização da mobilidade, mas não com foco somente na eletrificação, mas, sim, em outras soluções de propulsão. “Precisamos ter um *portfólio* que possibilite uma ampla descarbonização”, resumiu Margarete.

### COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

As mudanças no comportamento do consumidor vão se refletindo na utilização dos combustíveis. No *portfólio* da Ipiranga, por exemplo, o diesel é um dos principais combustíveis, mas há uma divisão entre etanol e gasolina que está ligada também ao preço. “O Brasil tem

um potencial enorme de biocombustíveis, mas precisa resolver questões regulatórias, de evasão fiscal e adulteração de produtos”, disse. Nesse aspecto, Linden avaliou que o investimento em soluções de transição energética é tão importante quanto os investimentos no negócio atual, que, se não forem bem realizados, trarão deficiências para a cadeia de distribuição, podendo, inclusive, inviabilizar a transição energética no futuro. “A Ipiranga possui quase 1 bilhão de litros de capacidade de armazenagem, realiza 15 mil eventos de carga e descarga de caminhões-tanque por dia e possui 3 mil caminhões-tanque rodando diariamente. Portanto, não podemos parar de investir, pois o Brasil ainda precisa de derivados [de petróleo] para gerar energia e abastecer a mobilidade. Enfim, temos um negócio grande, que precisa de investimentos para não sucatear o que existe e trazer prejuízos também para a sociedade”, disse.

Ele ponderou, ainda, que todos, como sociedade, devem se engajar na transição energética, e que a discussão é primordial para otimizar o arcabouço regulatório sobre o que será a nossa nova matriz. “É preciso criar modelos atrativos para investimentos, que tragam estabilidade. Sabe-

mos que há planos do governo para acelerar essas discussões nos próximos meses, e isso é muito importante”, revelou Linden.

A Ipiranga tem 6,5 mil postos atualmente e vem investindo em soluções de mobilidade sustentável, como a instalação de pontos de recarga para veículos elétricos. “Acreditamos que a transição energética é inevitável e estamos nos preparando para esse cenário. Além disso, estamos buscando parcerias com empresas de tecnologia e *startups* para desenvolver soluções inovadoras que atendam às necessidades dos consumidores nessa nova era da mobilidade”, disse.

## **METAS DE REDUÇÃO**

A Petrobras, segundo Schlosser, estabeleceu a meta de reduzir em 30% as emissões operacionais até 2025. Já a Ipiranga pretende atingir a neutralidade de carbono nas emissões diretas a partir de 2025. A Vibra Energia também tem o mesmo compromisso.

“No que diz respeito à mobilidade, o Brasil já se destaca pelo uso de biocombustíveis. Temos o maior programa mundial de etanol, além do biodiesel. Estamos avançando também na criação de metas de redução das emissões de aviação”, disse o executivo. ■

# Reforma tributária: um passo de cada vez

Câmara dos Deputados aprovou a proposta da reforma, que tem como meta simplificar o sistema tributário, com a implementação do IVA dual, mas pairam incertezas sobre o patamar das alíquotas. O setor de combustíveis terá um regime especial de tributação e a monofasia tributária deverá ser mantida. No entanto, a essencialidade tributária não foi preservada e a criação do imposto seletivo preocupa o setor pela possibilidade de aumento da carga

POR MÔNICA SERRANO

**U**ma profunda mudança no sistema tributário nacional é almejada por empresários e a população do país há mais de três décadas. Em 2019,

houve um ensaio da reforma tributária, com duas propostas mais consistentes: a Proposta de Emenda à Constituição 45 e a Proposta de Emenda à Constituição 110. Apesar de muitas discussões na ocasião, somente nes-



te ano foi dado o primeiro passo em direção à tão sonhada reforma tributária. O texto-base aprovado na Câmara dos Deputados, em 7 de julho, foi uma junção das duas PECs (45 e 110). A proposta vai seguir para o Senado e a expectativa é de que até outubro seja votada pelos parlamentares. Se for aprovada neste ano, ainda há um longo horizonte, até 2032, para que o novo sistema tributário seja plenamente implementado.

## PONTOS POSITIVOS

O atual texto da reforma simplifica o modelo tributário com a unificação dos tributos, criando o Imposto Sobre Valor Agregado (IVA), que será dividido em dois: Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e Imposto sobre Bens e Serviços (IBS).

A CBS vai substituir os impostos federais (IPI, PIS e Cofins) e o IBS vai unificar os tributos de estados e municípios, substituindo o ICMS e o ISS.

“O principal benefício da reforma é tornar o sistema tributário mais simplificado e menos oneroso, unificando vários tributos em dois e colocando a cobrança no destino”, disse Guilherme Mercês, diretor de Economia e Inovação da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Ele lembrou que, desde a Constituição de 1988, começou o imbróglio tributário

com a cobrança de impostos no estado de origem, onde os produtos são produzidos, o que acabou resultando em guerra fiscal. “Vários estados e municípios buscavam atrativos para sediar empresas e indústrias, de forma a arrecadar na origem. Isso trouxe diversos prejuízos à economia brasileira com os incentivos fiscais, além dos questionamentos jurídicos pela complexidade do sistema tributário”, destacou. “Atualmente, os impostos são pagos ‘por dentro’. Ou seja, eles vão se acumulando ao longo do processo produtivo, com os tributos em cascata”, explicou.

O texto aprovado traz mudanças consideradas positivas: a não cumulatividade plena da CBS e do IBS, o que representa a não incidência de impostos em cascata, e o fato de a cobrança passar a ser no destino. Ou seja, no caso do IBS, os produtos ou serviços serão tributados no local de consumo, e não na origem, como é hoje, acabando com a guerra fiscal. Já a CBS será cobrada no início da cadeia produtiva. Ambos os tributos serão monofásicos.

Mercês destacou que não basta apenas simplificar os tributos, o objetivo da reforma é, também, impulsionar o crescimento econômico, sem o aumento da carga tributária. “Não adianta de um lado simplificar e reduzir o custo das empresas e, de outro, aumentar ainda mais os impostos, trazendo efeito contrário do que se espera”, comentou.

### AUMENTO DA CARGA TRIBUTÁRIA

Um estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) projetou que, com o modelo de IVA do Brasil, as alíquotas seriam de 28,04%, o que representaria um alto patamar em relação aos países pertencentes à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Hoje, a Turquia está no topo do *ranking*, com IVA de 27%.

A expectativa do governo brasileiro era de que as alíquotas ficassem em 25%. Porém, o texto final incluiu várias isenções e benefícios para determinados setores, os quais podem ter impacto no custo final. “As exceções geram esse aumento de alíquotas; se aumentar muito o número de exceções, possivelmente, os efeitos positivos da reforma poderão ser reduzidos”, destacou João Maria de Oliveira, economista do Ipea e autor do estudo.

Oliveira também enfatizou que, mesmo com as estimativas, a reforma produzirá ganhos de produtividade na economia e propiciará crescimento ao país. “Além de promover ganhos de preços relativos, alguns produtos que são impactantes na estrutura produtiva passarão a pagar menos IVA”, comentou.

Ele considera como pontos positivos, na aprovação da reforma, a unificação dos tributos, pois, “mesmo que seja em dois, vai permitir a implementação de um IVA líquido”. Oliveira também partilha da mesma opinião

de Mercês, da CNC, de que a mudança da cobrança dos impostos para o destino vai encerrar, definitivamente, a guerra fiscal, com a definição de que o IVA (tanto a CBS quanto o IBS) será cobrado “por fora”. “Ou seja, o valor do tributo será explicitado na transação e possibilitará que a sociedade tenha a real noção de quanto imposto está pagando ao adquirir determinado produto ou serviço. Atualmente, paga-se uma alíquota muito maior que essa (28,04%) e pouco se fala”, disse.

### PERÍODO DE TRANSIÇÃO

Haverá uma fase de transição de cerca dez anos até que o novo sistema tributário entre completamente em funcionamento. Em 2026, será iniciado um período para implementação dos novos impostos, com a cobrança inicial de alíquotas-teste de 0,9% do CBS e 0,1% do IBS. Entretanto, os valores de cada tributo ainda serão definidos e regulamentados por leis complementares.

Em 2027, os impostos federais serão extintos e entrará em vigor a CBS. Em relação ao IBS, o processo será mais longo, com a redução gradual dos tributos estaduais e municipais (ICMS e ISS), ao mesmo tempo com a elevação das alíquotas do IBS, iniciando em 2026 até que o processo seja finalizado em 2032, com o novo sistema tributário em funcionamento em 2033.



Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) projeta que as alíquotas seriam de 28,04%, com o novo modelo tributário

Freepik

Ainda no texto-base da reforma foram criados dois fundos. O primeiro chamado de Fundo de Desenvolvimento Regional, que tem o objetivo de reduzir as desigualdades regionais e sociais, com entrega de recursos aos estados e ao Distrito Federal, e o segundo é o Fundo de Compensação de Benefícios Fiscais, que visa compensar as isenções fiscais do ICMS que foram concedidas pelos estados, para atrair investimentos de indústrias e empresas até 2032. Ambos os fundos receberão recursos da União, no valor de aproximadamente R\$ 240 bilhões por cerca de oito anos, segundo a Agência Câmara.

### **SIMPLIFICAÇÃO OU COMPLICAÇÃO?**

Na visão crítica do economista Marcel Domingos Solimeo, conselheiro do Conselho Regional de Economia de São Paulo

(Corecon-SP), não se altera uma Constituição do dia para a noite. Em sua visão, faltou análise e tempo para avaliar todas as mudanças que foram feitas às pressas, com a votação em dois turnos (6 e 7 de julho), o que pode afetar a credibilidade da reforma.

“A simplificação que esperávamos virou uma complicação séria. O empresário, por exemplo, ficou sem horizonte. Ele tem que prever como agir amanhã, daqui a um ano, se seu negócio vai se expandir ou encolher”, disse, referindo-se ao longo tempo de transição e de regulamentação da reforma por leis complementares, até que se saiba de fato como a economia do país será impactada. “A regulamentação deve ser feita em 2024, mas o período de incertezas pode ser bem maior”, comentou.

Solimeo observa que é provável que haja aumento de impostos para sustentar

o Fundo de Desenvolvimento Regional e o Fundo de Compensação de Benefícios Fiscais, ambos criados para o período de transição. “Será preciso recursos para os dois fundos, e o governo federal não tem como arcar com esse volume financeiro. É provável que os recursos venham do aumento de tributos”, disse.

O último aspecto é a longa transição, com os dois sistemas tributários, até a finalização completa. “O período de transição é o mais crítico e pode causar mais desorganização na economia. Estão sendo incorporados impostos sem corrigir as atuais distorções. Isso vai criar uma dificuldade enorme para as empresas, se-

rá preciso ter duas escriturações, vai ser bastante complicado”, previu.

### REGIME ESPECIAL PARA OS COMBUSTÍVEIS

Para o setor de combustíveis, a reforma terá um regime diferenciado, em princípio. Segundo os especialistas consultados para esta reportagem, a monofasia tributária deverá ser mantida, com a cobrança no início da cadeia - produção e importação - no modelo *ad rem*. Porém, todas as definições, inclusive as alíquotas que serão cobradas, deverão ser regulamentadas em lei complementar.

“Teremos que contar com os parlamentares para a elaboração da lei com-



Não cumulatividade plena de tributos representa um dos pontos altos da reforma, acabando com a incidência dos impostos em cascata



plementar que implantará o regime especial para os combustíveis, inclusive para a inclusão do etanol hidratado, que é a nossa grande luta, no regime monofásico, incidindo os tributos uma única vez no produtor e importador”, disse Cláudio Araújo, diretor Jurídico da Brasilcom.

Para a distribuição de combustíveis, Araújo destaca que não deve haver grandes mudanças com a implantação dos novos tributos, e a produção e importação deverão continuar como responsáveis pelo recolhimento.

Segundo o Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), o texto aprovado na Câmara atendeu às demandas do setor de óleo e gás quanto à retirada da cumulatividade do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) para os combustíveis e o gás natural. De acordo com a entidade, isso afasta o risco de aumento de preços de derivados e de gás natural por acúmulo de créditos.

O IBP destaca que a indústria de óleo e gás possui uma alta carga tributária — em torno de 70% —, além de ser uma grande arrecadadora de tributos. Somente entre 2010 e 2021, foram pagos R\$ 2,13 trilhões em participações governamentais pelo setor, que atualmente representa cerca de 15% do PIB industrial.

A possibilidade dos Estados e do Distrito Federal instituírem a cobrança de uma con-

tribuição sobre produtos primários, produzidos em seus territórios, está entre as preocupações da entidade, uma vez que isso poderá afetar a competitividade e a atratividade de investimentos no setor de óleo e gás.

Para Emerson Kapaz, presidente do Instituto Combustível Legal (ICL), a reforma simplifica impostos e direciona o sistema brasileiro de recolhimento e pagamento de tributos para a monofasia. “Consideramos que esta é uma forma de fortalecer o combate às fraudes e sonegação, promovendo um ambiente mais leal e competitivo para o mercado, além de gerar previsibilidade arrecadatória para os estados”, considerou.

O ICL reforçou a mensagem de que a monofasia tributária deve abranger também o etanol hidratado, pois é um dos maiores alvos de sonegação e inadimplência do setor. Além disso, o biocombustível tem um sistema de cobrança tributária mais complexa, com recolhimento na produção e distribuição.

“Nós temos argumentado com lideranças no Legislativo e no Executivo que o combustível, fora do sistema monofásico, corrobora com as fraudes. Isso possibilita a criação de empresas fictícias, mal-intencionadas, que sonegam e constituem dívidas ativas calculadas em dezenas de bilhões de reais”, advertiu.

### “IMPOSTO DO PECADO”

Um dos principais pontos de preocupação do setor é o imposto seletivo, também chamado de “imposto do pecado”, criado inicialmente para combater as externalidades negativas ao meio ambiente e à saúde. A ideia acabou se transformando em um tributo amplo, que pode atingir setores diferenciados, principalmente a cadeia de petróleo e derivados.

Maurício Barros, sócio e especialista em tributação da Demarest Advogados, vê com preocupação a possibilidade de aumento da carga tributária a partir do imposto seletivo, por sua amplitude. Ele exemplificou citando o que ocorre no setor de alimentos, em decorrência do uso de defensivos agrícolas e também dos produtos processados e industrializados, que fazem mal à saúde. Para o setor de combustíveis fósseis, o impacto do imposto será praticamente inevitável. “Pode ser um novo tributo que atinja toda a cadeia, desde a produção, importação e comercialização, e ainda é possível ter cumulatividade até chegar na bomba”, disse.

O ICL também demonstra preocupação com imposto seletivo e destaca que os combustíveis são produtos considerados essenciais, que contribuem para movi-

mentar a economia. “Consideramos que os combustíveis precisam de uma tributação diferenciada com percentuais mais baixos. Fazem parte do cotidiano do brasileiro e não podem ter uma carga tributária elevada, que pode gerar aumentos na precificação e conseqüente impacto na inflação”, observou Kapaz.

De acordo com ele, tributos muito elevados sobre um produto, seja pelo IBS ou CBS, estimulam irregularidades arrecadatórias, com distorções de valores no mercado e também decorrentes de fatores concorrenciais. “Por isso, prezamos pela essencialidade no percentual da tributação mais baixo para os combustíveis”, disse.

Para Adriano Pires, fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie), a notícia boa é a garantia da monofasia tributária, porém o projeto da Câmara desconsidera os combustíveis como bens essenciais, assim como energia elétrica. Em sua visão, caberá aos representantes de cada setor buscarem o aprimoramento do texto do Senado. “No Brasil, alguns combustíveis e energia elétrica deveriam ser bens essenciais. Os representantes do setor poderão dialogar com os senadores para tentar reverter essa questão”, disse.



Em relação ao imposto seletivo, Pires avalia que a taxa ambiental não deverá impactar nos custos dos combustíveis de forma significativa, podendo permanecer o mesmo custo de hoje. No entanto, a preocupação reside sobre a criação de um imposto estadual, que pode incidir sobre produtos primários e semielaborados, atingindo petróleo, produtos agrícolas e minério, conforme expôs no artigo de sua autoria publicado no jornal O Estado de S.Paulo (22/07). Segundo ele, o artigo 20 do texto aprovado não tem nenhuma relação com a tributação de consumo e traz insegurança jurídica para três dos principais setores geradores de emprego e renda no Brasil.

Bruno Damata, advogado tributarista do Minaspetro, entende que o tex-

to aprovado está em linhas gerais, porém alguns segmentos serão favorecidos com menor tributação, como é o caso do transporte coletivo e insumos agropecuários, podendo refletir tais benefícios ao óleo diesel pelo elevado consumo do combustível por essas áreas. No caso dos biocombustíveis, os setores podem ser beneficiados, pois o texto traz diferenciação de tributos em relação aos fósseis. “Tudo vai depender, ainda, de leis complementares. Por enquanto, anunciaram a monofasia de uma alíquota uniforme. O ponto de alerta é avaliar o texto, entender o geral para diferenciar do específico”, disse.

Confira a seguir os detalhes da reforma.



### Período de transição

**2026:** alíquota de 0,9% de CBS e de 0,1% do IBS, compensáveis com o PIS/Cofins.

**2027:** entrada em vigor da CBS, extinção do PIS/Cofins.

**2029 a 2032:** aumento proporcional do IBS e redução proporcional do ICMS e do ISS até a extinção.

**2033:** entrada em vigor do novo sistema tributário com a totalidade do IBS.

### Alíquota zero

- Cesta básica nacional
- Medicamentos para tratamento de doenças graves.
- Serviços de educação de ensino superior: Programa Universidade para Todos.

#### Outros Benefícios

- Manutenção da Zona Franca de Manaus e do Simples Nacional, regime especial para micro e pequenas empresas.
- Fundo de compensação voltado exclusivamente à Zona Franca, a ser criado por lei complementar e abastecido com recursos da União.

### Alíquotas reduzidas em 60%

- Serviços de transporte coletivo de passageiros nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário, de caráter urbano, semiurbano, metropolitano, intermunicipal e interestadual.
- Dispositivos médicos.
- Dispositivos de acessibilidade para pessoas com deficiência
- Medicamentos e produtos de cuidados básicos à saúde menstrual (alíquota de IBS).
- Serviços de saúde.
- Serviços de educação.
- Produtos agropecuários fora da cesta básica, pesqueiros, florestais e extrativistas vegetais *in natura*.
- Insumos agropecuários, alimentos destinados ao consumo humano e produtos de higiene pessoal.
- Produções artísticas, culturais, jornalísticas e audiovisuais nacionais e atividades desportivas.
- Bens e serviços relacionados à segurança e à soberania nacional, à segurança da informação e à segurança cibernética.

### Tributação específica

- Combustíveis e lubrificantes: monofasia tributária, alíquotas uniformes e possibilidade de concessão de crédito para contribuinte.
- Serviços financeiros, seguros, operações com bens imóveis, cooperativas, planos de assistência à saúde e apostas: alíquotas específicas, tratamento diferenciado nas regras de creditamento (aproveitamento de créditos tributários) e na base de cálculo; e tributação com base na receita ou no faturamento (em vez do valor adicionado na cadeia).
- Inclusão de serviços de hotelaria, parques de diversão e parques temáticos, restaurantes e aviação regional no tratamento diferenciado.
- Compras governamentais: isenção de IBS e CBS, caso seja admitida a manutenção de créditos tributários de operações anteriores; repasse integral da arrecadação do IBS e da CBS recolhida ao ente público contratante (União, estado ou município).

## **Confira as principais ações da Fecombustíveis durante mês de junho de 2023:**

**02 e 05** – Reunião da Comissão de Postos de Rodovia com advogado especialista em tema bancário, sobre os cartões frete e de frota.

**05** – Participação da Fecombustíveis na reunião do GT Institucional - Melhorias no Biodiesel.

**15** – Reunião do Conselho de Representantes da Fecombustíveis em Goiânia (GO).

**15 e 16** – Participação da Fecombustíveis no X Encontro de Revendedores de Combustíveis do Centro-Oeste em Goiânia (GO).

**20** – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis na reunião da Câmara Brasileira do Comércio de Combustíveis, na sede da Confederação Nacional do Comércio, Bens, Serviços e Turismo (CNC), no Rio de Janeiro (RJ).

**23** – Participação da Fecombustíveis com equipe do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), para tratar de assuntos de saúde ocupacional em bases de distribuição e postos de combustíveis.

**29** – Participação de James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, na reunião da diretoria na sede da CNC, no Rio de Janeiro (RJ).



# Encontro da CNC reúne líderes nacionais

José Roberto Tadros, presidente da CNC, durante o discurso de abertura do evento



Fotos: Divulgação CNC

Tradicional evento foi retomado no formato presencial, trouxe uma ampla programação ao longo de quatro dias e atraiu representantes das federações, sindicatos e de todo Sistema Comércio

**POR MÔNICA SERRANO**

**A** pós um período de oito anos, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) realizou o Sicomércio 2023, de 12 a 14 de julho, em Brasília (DF), que

recebeu cerca de 2.000 pessoas. A Fedcombustíveis e parte de seus sindicatos filiados também participaram do evento e puderam conferir a programação variada, com palestras simultâneas divididas em



seis eixos: Relações Sindicais, Representação, Relações Institucionais, Atuação Gerencial, Comunicação Institucional e Desenvolvimento de Negócios.

“Trabalhamos para fortalecer cada elo desse sistema que qualifica, cuida das pessoas e desenvolve o nosso país. Estamos aqui para celebrar a nossa união, compartilhar ideias, trocar informações e incentivar as boas práticas de gestão sindical. Além disso, também queremos estreitar ainda mais os nossos laços institucionais e as boas relações com os sindicatos laborais”, disse José Roberto Tadros, presidente da CNC, durante a abertura do Sicomércio 2023.

Tadros destacou a importância da representatividade sindical e a prioridade do entendimento entre os empregadores e trabalhadores. “Entendemos que o capital e o trabalho marcham juntos. Sem capital não existe trabalho e sem trabalho não existe capital. Então, não existe luta de classes, existe luta por melhores condições de vida, trabalho e remuneração suficiente”, disse.

No âmbito da reforma trabalhista, o presidente da CNC lembrou que o sistema sindical passou por uma grande mudança quando foi estabelecido que o negociado prevalece sobre o legislado.

“Quero dizer para todos que este fato é o fim do paternalismo, nós já atingimos a maturidade nas relações entre o capital e o trabalho. Não tem porque haver paternalismo, vamos nos entender cada vez mais”, enfatizou.

Também presente na abertura do evento, Luiz Marinho, ministro do Trabalho e Emprego, abordou a reforma tributária, a desigualdade social e a geração de emprego e renda como forma de fortalecer a economia e combater a miséria. “Não é exatamente a que gostaríamos, mas é a reforma possível para fazer o Brasil destravar, modernizar e crescer, gerando economia e renda”, disse. “É importante que as empresas gerem seus lucros, mas é muito importante que os trabalhadores sejam bem remunerados para fortalecer a economia, distribuir renda e combater a miséria e a fome no país”.

A expectativa do Ministério do Trabalho e Emprego, para este ano, é de melhora na geração de empregos, em aproximadamente 2 milhões de novos postos. De janeiro a maio, o país registrou 856 mil novos empregos.

Segundo Marinho, os setores de comércio e de serviços estão participando ativamente desse processo de geração de renda. “Para gerar empregos, precisamos

cuidar bem das pequenas e médias empresas, dar uma atenção ao setor de comércio e serviços. A indústria tem um papel relevante, mas temos um processo de modernização na indústria que vai enxugando os postos de trabalho, assim como o campo está sendo bastante mecanizado. No serviço e no comércio precisamos de gente”, disse.

### PAINEL DE DESTAQUE

A palestra de Luis Roberto Barroso, ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), abordou o tema direito do trabalho, relações trabalhistas e negociação coletiva. Ele também destacou o processo de transformação das relações trabalhistas a partir da reforma, que passou a integrar mais negociação e menos legislação. “O excesso de proteção desprotege e, portanto, é necessário encontrar um ponto de equilíbrio entre proteção e paternalização”, disse.

Barroso listou os princípios do direito do trabalho que regem as decisões, tais como: 1) garantir direito ao salário mínimo, segurança do trabalho, jornada de trabalho, repouso remunerado, férias e direito à aposentadoria; 2) preservar empregos e aumentar a empregabilidade; 3) preservar a formalização do mercado de

trabalho, procurando minimizar a informalidade; 4) melhorar a qualidade geral e a representatividade dos sindicatos; 5) desonerar a folha de salários, porque induz à informalidade; 6) acabar com a imprevisibilidade das relações do trabalho.

“Hoje em dia, no Brasil, só se sabe o custo de uma relação de trabalho depois que ela termina e é julgada com a reclamação trabalhista. Temos em torno de 5 milhões de reclamações trabalhistas em curso e este é um problema que precisamos enfrentar”, advertiu.

Barroso também fez questão de esclarecer um equívoco a respeito da contribuição assistencial, cuja avaliação pelo STF foi divulgada de forma distorcida, como possibilidade de retornar a cobrança obrigatória da contribuição sindical. Na realidade, são três contribuições distintas (sindical, confederativa e assistencial). A reforma trabalhista permitiu a facultatividade das contribuições sindical e confederativa. “O Supremo continua a achar que a contribuição sindical é facultativa somente para quem se filiar ao sindicato e o mesmo ocorre para a contribuição confederativa”, afirmou o ministro.

A contribuição assistencial não tem relação com a reforma trabalhista, é um recurso que, segundo Barroso, estava es-



Luis Roberto Barroso, ministro do STF, discursou sobre direito do trabalho, relações trabalhistas e negociação coletiva

quecido, sendo previsto pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Esta contribuição pode ser recebida como remuneração do trabalho bem-sucedido do sindicato durante a negociação coletiva. Por exemplo, se o sindicato dos empregados obtiver uma vantagem para a categoria, pode receber valor remunerado proporcional à vantagem conquistada. “A contribuição assistencial é um honorário de êxito para o sindicato, portanto, não é a volta da sindical”, esclareceu Barroso.

Vale destacar que, em 25 de abril, o STF realizou a primeira análise sobre a validade da contribuição assistencial aplicada aos sindicatos e obteve voto favo-

rável do ministro Barroso. No entanto, o julgamento não foi concluído, ficando suspenso temporariamente para atender ao pedido do ministro Alexandre de Moraes, que solicitou mais tempo para analisar a questão.

### **ATUAÇÃO SINDICAL ASSERTIVA E NETWORKING**

Após a abertura, o Sicomércio trouxe inovação ao promover palestras simultâneas em um palco hexagonal, com assuntos diferenciados. Um dos painéis teve como tema Atuação Institucional Assertiva no eixo Relações Institucionais, que contou com a participação de Felipe Oliveira e Bruna Ponte, representando a área de Relações Institucionais da CNC, e Jorge Mizael, CEO da Metapolítica Consultoria.

Mizael discursou sobre a necessidade de se traçar estratégias, metas e priorizar as etapas para uma atuação assertiva sindical. Ele destacou que na Câmara dos Deputados há mais de 45 mil projetos legislativos e discutiu quais seriam os mais relevantes para uma determinada categoria.

“A política é a guerra sem armas e a guerra é a política com armas. O que isso quer dizer?”, questionou. Segundo ele, ao traçar um paralelo entre política e guerra, ambas precisam construir uma estratégia para vencer. Como recurso, Mi-



zael utilizou algumas das diretrizes do livro "A Arte da Guerra", que traz as estratégias transmitidas pelo general chinês Sun Tzu, por volta de 500 a.C., consideradas atemporais e podem ser aplicadas no contexto corporativo.

Entre os elementos atuais, de acordo com Mizael, é importante conhecer o ambiente, caso contrário pode-se perder a guerra. "No caso da Câmara, se você não conhece o caminho legislativo, não há o que fazer", disse. E para se conhecer o ambiente será preciso criar relacionamento com este meio. O consultor também

discursou sobre o dinamismo do universo político, que a qualquer momento pode mudar e o planejamento, que tinha sido traçado anteriormente, deve ser revisado e adaptado. Nesse sentido, ele destaca também que é preciso conhecer bem os seus oponentes. "Aqui está a diferença entre guerra e política. A percepção do oponente na política é a de que ele é um adversário naquela pauta, mas amanhã este mesmo opositor pode se tornar um aliado", alertou.

No contexto de relacionamento político, do qual participam os sindicatos



tos e federações, também é fundamental estabelecer alianças e construir um *networking* estratégico com os parlamentares no dia a dia.

As premissas para construir um *networking* estratégico com pessoas públicas para auxiliar na atuação das entidades sindicais foi a abordagem de Elielson Almeida, da diretoria de Relações Institucionais da CNC.

“Procuramos estabelecer um mapeamento, quais são as autoridades que guardariam maior relação com a minha atividade. Fazer esse mapeamento é parte do trabalho para atuar de forma direcionada”, orientou.

Almeida destacou aos participantes que não adianta procurar a autoridade quando há algum tema emergencial, é importante criar um diálogo e ter o caminho aberto sempre que surgirem as demandas do setor. Ou seja, manter uma frequência de contato para estabelecer um relacionamento com o parlamentar ou os órgãos de interesse.

“Para construir e manter esse relacionamento demanda tempo. Tempo é um ativo importante, é preciso participar de encontros e eventos, visitar as autoridades e aproveitar ao máximo as oportunidades para intensificar esse relacionamento. Isso

facilita o acesso, as negociações e a defesa nos casos onde há ameaças vindas do poder público”, destacou.

Outra premissa enfatizada por Almeida seria entender quais são os planos do interlocutor do poder público, os projetos em andamento para que se consiga alinhar as prioridades do governo ao objetivo da entidade sindical.



▶▶

**Com a Antecipação de Recebíveis Topázio, seu negócio vai mais longe.**

Conte com o banco que é especialista no segmento de **postos de gasolina.**

Saiba mais.  
4002.4466



BANCO **topázio**

\*Exclusivo para estabelecimentos credenciados à Ticket Log ou Ticket Serviços. Operação sujeita à disponibilidade de agenda de recebíveis.

Atuar em conjunto com outras entidades ou demais agentes junto aos parlamentares e gestores públicos também foi outra recomendação que pode favorecer a conquista de determinado pleito. “Aumenta o poten-

cial de reverberar pautas relevantes junto ao poder público, com aqueles que buscam interesses semelhantes, porque uma vez que se trabalha com parcerias, acaba multiplicando o *networking*”, pontuou. ■

## Fecombustíveis participa de painel no Conecta 2023

Na mesma semana que ocorreu o Sicomércio 2023, nos dias 10 e 11 de julho, a CNC promoveu o Conecta 2023, que reuniu 650 integrantes das federações do Sistema do Comércio, do Sesc e do Senac, no Centro Internacional de Convenções do Brasil, em Brasília (DF).

James Thorp Neto, presidente da Fecombustíveis, marcou presença na abertura do evento e ao final do dia participou do painel “Eventos Corporativos como Modelo de Negócio”. O painel contou com a apresentação de Giselle Damasco, gerente de eventos da CNC, que mostrou a importância dos eventos corporativos como modelos de negócios, engajamento, relacionamento e *networking*, e Fernanda Ramos, analista responsável pelo programa de sustentabilidade da CNC, destacou as boas práticas sustentáveis, que podem começar

com pequenas ações dentro dos eventos.

Thorp explicou o case da revenda desde o início dos Encontros Regionais promovidos nas cinco regiões do país e contou

o nascimento da **ExpoPostos & Conveniência**, que cresceu e se tornou o maior evento da América Latina do segmento. A última edição da ExpoPostos reuniu 23.000 visitantes e contou com a participação de 200 marcas, distribuídas em um espaço de 6.140 m<sup>2</sup>. “Foi um sonho que se tornou realidade, que nos trouxe uma grande satisfação e mostrou que tudo é possível”, disse Thorp.



James Thorp Neto contou como foram criados os Encontros Regionais da revenda e a tradicional feira ExpoPostos & Conveniência no painel “Eventos Corporativos como Modelo de Negócio”



# O futuro dos combustíveis já é presente na Royal FIC!



Alíquotas simplificadas e **processos mais eficientes** para movimentar os negócios, já é a realidade de quem distribui **mais de 1,5 bilhão de litros anualmente**.

- **28 bases** e alcance a **mais de 2 mil municípios**;
- Mais de **10 mil clientes ativos**;
- 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

BAHIA

## Sindicato promove Ciclo de Encontros Regionais



Divulgação

Revendedores baianos, órgãos de fiscalização, entidades e empresas fornecedoras ligadas ao setor de combustíveis participaram do Encontro de Eunápolis e Região, no dia 6 de julho. O evento abriu a programação do Ciclo de Encontros Regionais de Revendedores de Combustíveis da Bahia 2023, que é promovido pelo Sindicombustíveis Bahia, com o apoio da ANP, da Polícia Rodoviária Federal da

Bahia (PRF-Ba), do Ibametro, do Sindicomb-BA, do ClubPetro, da Acelen, da Associação Comercial da Bahia (ACB) e da Fundação Paulo Cavalcanti.

“O objetivo do encontro é manter a revenda informada sobre as novidades do mercado, além de promover o relacionamento com fornecedores e parceiros, proporcionando não só conhecimento, mas condições espe-





ciais para fechar negócios”, ressaltou Abdon Brito, da diretoria do Sindicomcombustíveis Bahia e coordenador do Ciclo de Encontros.

No evento, vários temas foram abordados, desde gestão do posto revendedor, com estratégias para o fortalecimento dos negócios, às normas regulamentadoras, com o objetivo de evitar multas e autuações. O chefe adjunto do Núcleo Regional de Fiscalização do Abastecimento da ANP na Bahia, Vanjoaldo Lopes, fez uma apresentação sobre os aspectos legais do controle de qualidade de combustíveis. Ele esclareceu que, entre as funções da Agência, está a prestação de informações à sociedade, relativas à indústria do petróleo e de biocombustíveis.

O especialista em comportamento do consumidor e em logística, Roberto James (Errejota), foi um dos destaques do encontro. Com a palestra “O consumidor tem pressa: corra com ele ou corra atrás dele!”, James mostrou a importância de estar conectado com o cliente, que exige cada vez mais agilidade nas transações e informações para acompanhar as mudanças.

O revendedor e fundador do ClubPetro, Ricardo Pires, também foi pales-

trante e falou sobre como buscar resultados e produtividade dos colaboradores, com o acompanhamento da rotina da empresa.

### **GNV: CAMPANHA FOCA EM ABASTECIMENTO SEGURO**

A segunda fase do Programa de Abastecimento Seguro de Gás Natural Veicular (GNV), realizada pelo Sindicomcombustíveis Bahia e Bahiagás, terminou no início de agosto. A ação teve como objetivo conscientizar os condutores sobre as práticas de segurança na utilização do GNV. Os motoristas vão receber a Cartilha do Consumidor, que contém informações sobre boas práticas ao abastecer o veículo, cuidados na instalação do *kit* GNV e cilindros, regras para o abastecimento, documentação e vistorias obrigatórias.

A ação atingiu mais de 10.000 motoristas e foi realizada durante 15 dias nos meses de julho e agosto, em 52 postos de GNV, nas cidades de Salvador (17 a 25/07), Simões Filho (25/07), Feira de Santana (28 e 29/07), Camaçari (31/07), Alagoinhas (02/08), Santo Antônio de Jesus (03/08), Ilhéus (04/08) e Vitória da Conquista (05/08). **(Carla Eluan e Najara Sousa)**


 The image shows the exterior of a Carrefour Express store. The storefront is modern with large glass windows and an orange frame. The Carrefour Express logo is prominently displayed above the entrance. Inside the store, a man is carrying a child on his shoulders, and another child is standing nearby. The store is well-lit and organized.
 

Carrefour express

Carrefour Express vai ampliar lojas no modelo de franquias para competir com a rede Oxxo

Divulgação

# Carrefour vai expandir atuação no varejo de vizinhança

*Crescimento das chamadas lojas de vizinhança mostra que o segmento é atrativo para os consumidores e há espaço para todos no mercado, inclusive para as lojas de conveniência*

POR ROSEMEIRE GUIDONI

**E**m junho, o Grupo Carrefour anunciou o lançamento da franquia Carrefour Express, composta por lojas com metragem entre 15 m<sup>2</sup> e 200 m<sup>2</sup>, com perfil de varejo de proximidade.

A rede, na verdade, não é nova, pois já está presente no país há cerca de dez anos e contabiliza 151 unidades (segundo dados de junho de 2023). No entanto, até

agora a operação das lojas era feita pelo próprio grupo. A novidade, divulgada durante a *ABF Franchising Expo*, evento que aconteceu na capital paulista, entre os dias 26 e 29 de junho, foi o novo modelo de expansão, baseado na operação por meio de franqueados.

O objetivo do Carrefour, com a iniciativa, é disputar o mercado de varejo de pro-

ximidade, que além das redes locais e lojas de conveniência, conta agora com mais um *player* de peso, a Oxxo, do Grupo Nós, o mesmo da Select — e que já conta com mais de 320 unidades em operação e planeja inaugurar, pelo menos, outras 210 lojas até o fim do ano.

Além disso, o momento para o crescimento do Carrefour Express é propício: o Grupo Casino (que responde pelo Pão de Açúcar) fechou o ano de 2022 com uma dívida de 6,4 bilhões de euros e divulgou, também no fim de junho, que pretende vender suas unidades sul-americanas. Além disso, vendeu sua participação na rede atacadista Assaí.

Nesse cenário, o Carrefour resolveu entrar de forma mais agressiva no varejo de vizinhança. “O plano é abrir lojas franqueadas em ruas, condomínios residenciais e escritórios, com investimentos a partir de R\$ 150 mil”, disse João Gravata, diretor-executivo de conveniência do Grupo. No caso, o investimento inicial citado é para lojas do tipo *container*, localizadas normalmente em condomínios ou empresas — não que outros pontos estejam fora do radar do grupo.

O projeto das lojas foi desenvolvido para proporcionar “melhor experiência de compras”, segundo Gravata. Isso inclui novo visual, *layout* e cores, buscando tor-

nar o ambiente mais “acolhedor”. Um dos destaques visuais da proposta é trazer, junto ao logotipo da loja, o nome “afetivo” da rua ou do bairro usado pelos moradores locais. Segundo informações da assessoria de imprensa do Grupo, isso é uma estratégia para estabelecer uma identificação específica com a região. É o caso da imagem que ilustra a abertura desta matéria, mostrando a loja “Vila Madá”, no bairro Vila Madalena, na capital paulista.

Com o mesmo intuito, outra característica das lojas Express é a valorização da arte da região. Ao fechar a loja, a fachada é preenchida por uma obra de arte produzida por um grafiteiro local. “Essa iniciativa busca apropriar-se da localização específica de cada unidade e criar uma conexão com o bairro, aproximando-se da comunidade e trazendo um toque de personalidade ao projeto”, destacou, em release, a empresa Aquadrado Arquitetura, responsável pelo projeto.

Todas essas iniciativas, aliadas ao momento do mercado, sem dúvida mostram o apetite do Carrefour em crescer no segmento de varejo de vizinhança.

## **VIZINHANÇA E CONVENIÊNCIA CONCORREM?**

Dácio Moraes, que acumula larga experiência no mercado de varejo, analisa que há espaço para o mercado de vizinhança e para

as lojas de conveniência de postos, com alguns pontos em comum, mas sem competir diretamente, pois os empreendimentos atingem necessidades distintas.

“Este mercado (proximidade) não necessariamente representa um risco para as lojas de conveniência dos postos”, afirmou o especialista. “São conceitos diferentes. Uma loja de posto de combustíveis precisa ter sua proposta de valor, que é atender seu cliente em um momento de consumo rápido, em um café da manhã, uma refeição rápida. É uma proposta diferente do mercado de vizinhança”, apontou.

Em alguns aspectos, ambos mercados podem se esbarrar. Por exemplo, o Carrefour Express é uma conveniência de rua, que funciona tanto como mercado de vizinhança, em áreas residenciais, como loja de passagem, em regiões de alto fluxo de pessoas, explicou o consultor. Para Moraes, quando a loja de rua funciona como conveniência é para atender um momento específico do consumidor, mas não é a sua característica. “Você vai preparar uma refeição em sua casa e viu que falta um ingrediente; ninguém vai a um supermercado ou atacado para fazer essa compra, o ponto ideal é o pequeno mercado próximo. Se for possível, a pessoa nem sai com o carro da garagem para isso”, ponderou o especialista.

Já a loja do posto de combustíveis atende outras necessidades e momentos de

compra. Pode ser uma parada rápida na volta do trabalho, quando vai abastecer e resolve levar um lanche, comida semipronta ou bebida para casa, ou no caminho inverso, quando a parada para abastecer também significa um momento para o café ou compra de um item de alimentação ou *bomboniere* para um intervalo durante o dia. “Com exceção de lojas muito diferenciadas, é difícil o consumidor comprar itens de mercearia e limpeza, por exemplo. Como o giro destes produtos é baixo, é preciso ter mais atenção para evitar quebras de estoque”, destacou Moraes.

Por isso, o consultor avalia que cada tipo de varejo tem um perfil específico — e não vale a pena tentar ampliar esse espectro, pois há o risco de esbarrar em uma concorrência mais especializada e com melhores preços. Apesar de não competirem diretamente, segundo Moraes, “o setor de conveniência pode tirar alguns aprendizados desse comércio de proximidade”, afirmou.

### LIÇÕES DO VAREJO DE PROXIMIDADE

Conforme o especialista, as principais lições estão relacionadas à gestão (que inclui detalhes de operação e controle de estoques), e também ao cuidado com os recursos humanos. “O funcionário precisa





Divulgação/ Posto Caminho Verde

Perfil do consumidor da loja de conveniência de posto é diferente do de rua e os modelos não são considerados concorrentes diretos, segundo o Carrefour

estar motivado, é ele quem vende o seu produto, é ele que o cliente conhece. Então, treinamento e reconhecimento de capacidades são essenciais para o sucesso do negócio”, alertou.

O treinamento deve englobar não somente boas práticas de atendimento, mas também as habilidades específicas para o setor. Ou seja, o profissional deve saber organizar adequadamente as prateleiras, manter a loja atrativa, verificar a temperatura das geladeiras, cuidar da limpeza do ambiente e atender aos clientes de forma gentil, por exemplo.

“A loja de conveniência é o ambiente perfeito para um lanche rápido, em um ambiente agradável, com uma bebida gelada na medida certa. Essa é uma boa experiência para o consumidor, que certa-

mente retornará em momentos semelhantes”, pontuou Moraes.

Em relação aos preços, as lojas de conveniência realmente não têm o mesmo poder de compra que um supermercado, atacarejo ou, muito menos, um atacado. Mas, na opinião do especialista, isso não é um problema. “Quem vai a uma loja de conveniência quer exatamente conveniência. O cliente busca praticidade e está disposto a desembolsar mais por isso e o empresário precisa ter essa percepção”.

## GESTÃO DE ESTOQUES

Porém, isso não quer dizer que os preços cobrados pela conveniência podem ser muito acima da média dos concorrentes. “É natural que os valores praticados em varejos menores sejam maiores, pois essas

empresas têm estoques reduzidos e menor poder de negociação com os fornecedores. Mas isso não dispensa uma boa gestão”, alertou Moraes.

Segundo ele, é preciso incorporar na operação boas práticas de controle de estoque, analisando os itens de maior e menor giro e sua necessidade de reposição, a fim de evitar perdas, além de estratégias para a organização de loja, colocando em destaque produtos com menor saída ou com data de vencimento próxima. “O gestor precisa ter esse olhar, do que os clientes mais compram e o que menos compram. Quando um produto tem baixo giro, é preciso avaliar se vale a pena ter essa oferta, para reduzir perdas”, observou. Em sua opinião, ter um fornecedor único é uma estratégia para simplificar as compras e reduzir custos, desde que o controle dos estoques seja feito de forma adequada. “É uma gestão viva, que leva em consideração diversos fatores, como sazonalidade, preços, tendências, entre outros”, apontou.

E quando um item “encalha” no estoque, vale apostar em promoções diversas, além de colocá-lo em posição de destaque, facilitando a visualização do cliente. Afinal, a redução de perdas é essencial para a melhoria da rentabilidade.

No caso de lojas que trabalham com itens perecíveis, esse é um cuidado essencial. É preciso ter atenção redobrada às datas de vencimento, de forma a evitar problemas com os consumidores e órgãos sanitários e, ao mesmo tempo, controlar as perdas na loja.

Hoje, já existem aplicativos criados por *startups* que visam a reduzir o desperdício de alimentos. Ou seja, quando o lojista percebe que o produto não será vendido e acabará sendo descartado, anuncia para uma base maior de usuários que podem efetuar a compra, com conhecimento do prazo de validade menor, por um preço igualmente reduzido. Essa estratégia ajuda a reduzir perdas econômicas, combate o desperdício e ainda, de quebra, rende uma boa imagem ao varejo, que passa a ser percebido pelos clientes como uma empresa preocupada com a sustentabilidade. Mas, vale o alerta: os itens têm que estar em boas condições de consumo e dentro da validade, e o consumidor precisa ter essa informação de forma clara antes da compra.

De qualquer maneira, vale destacar que a operação própria é distinta de uma franquia. Gravata, do Carrefour, ressalta que, com as franquias Express, o objetivo é de que o franqueado foque no entendimen-

to do cliente. “Não queremos que ele se preocupe com o momento de abastecer a loja, com quanto pagou na última mercadoria ou vai pagar na próxima. O que a gente quer é que ele atenda ao cliente, entenda o que ele quer, para que a gente possa realimentar continuamente esses processos”, disse.

O mesmo deveria valer para as lojas de conveniência franquizadas, mas a verdade é que, se o empresário não estiver presente, participando de tudo e atento às decisões, o risco é maior. A velha máxima que cita a “barriga no balcão” ainda é fundamental para o negócio.

## VANTAGENS DOS POSTOS

Um dos pontos de análise citado por Moraes é o valor de locação do imóvel, que pode representar o segundo maior custo dos pequenos mercados. “Essa costuma ser uma das maiores despesas de uma loja menor ou varejo de vizinhança. Como o faturamento de empreendimentos com este perfil é limitado, o aluguel é parte importante do planejamento”, ressaltou. Na comparação com os postos, as lojas estão em vantagem, uma vez que elas fazem parte do empreendimento como um todo, sem a necessidade de arcar com aluguel isoladamente.

Também em relação às lojas de conveniência, Moraes citou como favorável a localização do ponto comercial. Os postos de combustíveis estão localizados em esquinas de grandes cidades, em vias de intensa circulação ou em áreas nobres (urbanas ou em rodovias). Além disso, já contam com infraestrutura de segurança, iluminação, em muitos casos funcionamento 24 horas e local para estacionamento. “São pontos ideais para conveniência. Do ponto de vista do empresário proprietário dos postos, vale a pena a operação da loja, mas, a depender de sua disponibilidade e interesse, vale considerar que seus terrenos são excelentes pontos para locação de espaço a terceiros”, disse Moraes.

Esse tipo de iniciativa, com a criação de uma espécie de condomínio com vários serviços, tem se tornado cada vez mais comum na revenda com área mais ampla. Neste caso, cabem diversos perfis de negócio, além da conveniência propriamente dita: farmácia, academia, floricultura, oficina, entre outros — até mesmo, a depender do ponto, uma loja de vizinhança franquizada do Carrefour Express. No entanto, o Grupo Carrefour, consultado pela reportagem da **Combustíveis & Conveniência**, não retornou sobre esta perspectiva de negócio ou possível interesse da rede por franquias no espaço da revenda. ■



## A revenda será resiliente?

A revenda varejista de combustíveis está presenciando uma verdadeira revolução. As catástrofes climáticas, a guerra da Ucrânia e os intensos debates em relação à transição para uma economia de baixo carbono, com a inserção dos veículos elétricos, sejam eles do tipo híbrido convencional (HEV), híbrido *plug-in* (PHEV), elétrico à bateria (BEV) ou elétrico a célula de combustível (FCEV). Todas essas situações irão afetar diretamente o mercado de combustíveis.

Diante do cenário acima, não posso deixar de associar o negócio do revendedor ao conceito de resiliência. A primeira vez que li sobre resiliência foi em um livro de biologia, do ensino médio. Esse conceito está associado a ecossistemas e suas interações ecológicas.

O termo refere-se à capacidade de um ecossistema resistir a turbulências, se recuperar rapidamente após ser afetado por uma mudança significativa ou se adaptar às alterações ambientais sem perder a sua estrutura, funcionalidade e diversidade. A resiliência é um atributo da sustentabilidade e revela o grau de complexidade daquele sistema. Aqueles com maior resiliência adaptam-se às mudanças com facilidade.

E por que cito a resiliência? Porque o posto revendedor de combustíveis deve caminhar para a diversificação de produtos e serviços, inclusive abraçando as novas soluções de mobilidade, que serão impressas pelos veículos eletrificados, sejam eles movidos a bateria ou a hidrogênio.

O carro elétrico à bateria ou movido por uma célula de combustível (de hidrogênio ou etanol) será uma realidade para o futuro, qui-

çá não tão distante. O Brasil está desenvolvendo o Programa Nacional do Hidrogênio, o PNH2, e pretende fortemente investir neste setor. São mudanças que irão impactar a sustentabilidade do negócio, inclusive no tocante à questão ambiental.

O revendedor deve ficar atento a essas mudanças e buscar oportunidades, acoplando soluções que possam agregar valor ao negócio. Por exemplo, o empresário do setor pode usar o tempo de recarga de veículo elétrico do seu cliente para direcioná-lo para o consumo da loja de conveniência. Nos próximos anos, a criatividade irá fazer surgir novos negócios para a revenda.

A figura tradicional do posto, com a revenda exclusiva de combustíveis, tende a passar por uma transformação complexa, tornando o negócio o mais resiliente possível. Essa transformação irá impactar não apenas o próprio negócio, mas também os seus controles ambientais.

**A figura tradicional do posto, com a revenda exclusiva de combustíveis, tende a passar por uma transformação complexa, tornando o negócio o mais resiliente possível. Essa transformação irá impactar não apenas o próprio negócio, mas também os seus controles ambientais**



## Agosto

### **Congresso Minaspetro (Sudeste)**

Data: 10 e 11

Local: Belo Horizonte (MG)

Realização: Minaspetro - MG

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

## Setembro

### **Workshop dos Revendedores de Uruçuí (PI) e região**

Data: 13

Local: Uruçuí (PI)

Realização: (86) 3227-4996

### **III Workshop Regional de Revendedores de Combustíveis do Mato Grosso**

Data: 24 e 25

Local: Cuiabá (MT)

Realização: Sindipetróleo - MT

Informações: (65) 3621-6623

### **Ciclo de Encontros de Revendedores da Bahia**

Data: 28

Local: Juazeiro (BA)

Realização: Sindicombustíveis Bahia

Informações: (71) 3342-9557

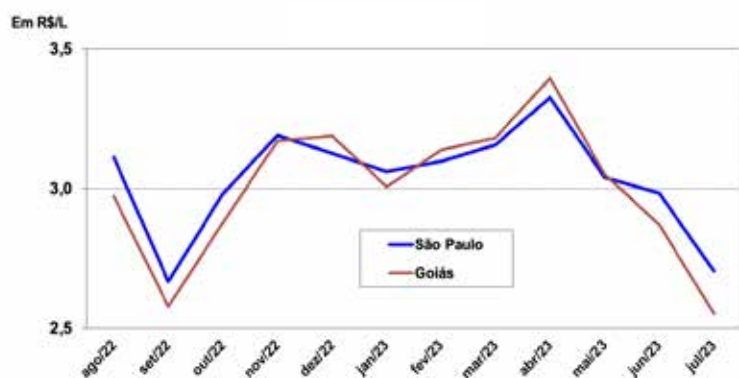
# TABELAS

## EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

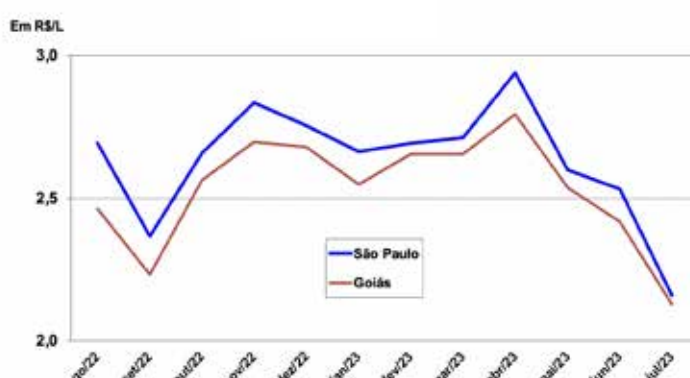
em R\$/L

	Período	São Paulo	Goiás		Período	São Paulo	Goiás
<b>ANIDRO</b>	26/06/2023 - 30/06/2022	2,963	2,856	<b>HIDRATADO</b>	26/06/2023 - 30/06/2022	2,535	2,393
	03/07/2023 - 07/07/2022	2,863	2,787		03/07/2023 - 07/07/2022	2,240	2,299
	10/07/2023 - 14/07/2022	2,688	2,588		10/07/2023 - 14/07/2022	2,188	2,166
	17/07/2023 - 21/07/2022	2,641	2,454		17/07/2023 - 21/07/2022	2,097	2,032
	24/07/2023 - 28/07/2022	2,623	2,377		24/07/2023 - 28/07/2022	2,107	2,012
	julho de 2022	3,470	3,364		julho de 2022	2,927	2,915
	julho de 2023	2,704	2,552		julho de 2023	2,158	2,127
<b>Varição 26/06/2023 - 28/07/2023</b>		-11,5%	-16,8%	<b>Varição 26/06/2023 - 28/07/2023</b>		-16,9%	-15,9%
<b>Varição julho de 2023 x julho de 2022</b>		-22,1%	-24,1%	<b>Varição julho de 2023 x julho de 2022</b>		-26,3%	-27,0%

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)

Nota 2: Preço para vendas interestaduais.

## FORMAÇÃO DE PREÇOS

Convênio ICMS 15/2023 (Gasolina) e 199/2022 (Diesel) Referência 01/08/2023

UF	73% Gasolina A	27% Etanol Anidro <sup>(1)</sup>	27% PIS/COFINS Anidro <sup>(3)</sup>	73% CIDE <sup>(2)</sup>	73% PIS/COFINS <sup>(3)</sup>	Carga ICMS	Custo da Distribuição
	AC	2,3234	0,9599	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200
AL	1,8078	0,9410	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,656
AM	2,2337	0,9626	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	5,103
AP	1,8746	0,9707	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	4,752
BA	2,2085	0,9464	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	5,062
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	2,2983	0,9599	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	5,165
RR	2,2804	0,9626	0,0353	0,0730	0,5785	1,2200	5,150
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
<b>CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL <sup>(5)</sup></b>						<b>4,639</b>	

UF	88% Diesel A S500	12% Biocombustível <sup>(1)</sup>	88% CIDE <sup>(2)</sup>	12% PIS/COFINS Biodiesel <sup>(6)</sup>	88% PIS/COFINS Diesel <sup>(3)</sup>	Carga ICMS	Custo da distribuição
AC	3,2038	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,636
AL	2,5288	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	3,979
AM	3,0956	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,528
AP	2,6495	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,082
BA	2,9720	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,422
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	3,1735	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,606
RR	3,1519	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,584
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
<b>CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL <sup>(5)</sup></b>						<b>4,111</b>	

# TABELAS

## FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

UF	88% Diesel A S500	12% Biocombustível <sup>(1)</sup>	88% CIDE <sup>(2)</sup>	12% PIS/COFINS Biodiesel <sup>(6)</sup>	88% PIS/COFINS Diesel <sup>(3)</sup>	Carga ICMS	Custo da distribuição
	Diesel S10						
AC	3,2566	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,689
AL	2,5816	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,031
AM	3,1396	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,572
AP	3,1775	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,610
BA	3,0600	0,5041	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,510
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	3,2263	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,659
RR	3,2047	0,4870	0,0000	0,0000	0,0000	0,9456	4,637
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
<b>CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL <sup>(5)</sup></b>						<b>4,174</b>	

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 2021

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. 27/07/23 e para Região Norte (Refinaria REAM) - ref. 28/07/23

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.

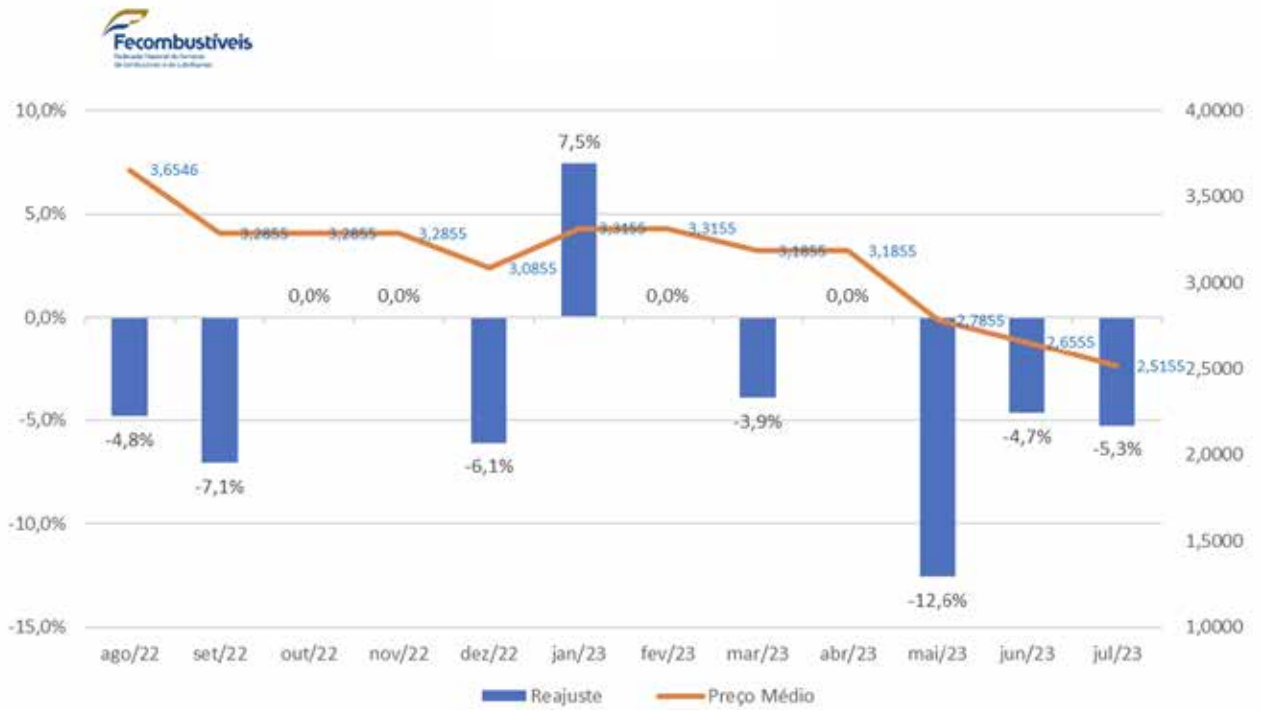
Utilizamos as tabelas públicas fornecidas pela Petrobras (Refinarias), a composição de tributos divulgada pelo Governo Federal e pelo CONFAZ (Ato Cotepe), além dos custos dos biocombustíveis (Fonte: Biodiesel = Leilões ANP e Etanol Anidro = Cepea/Esalq).

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.

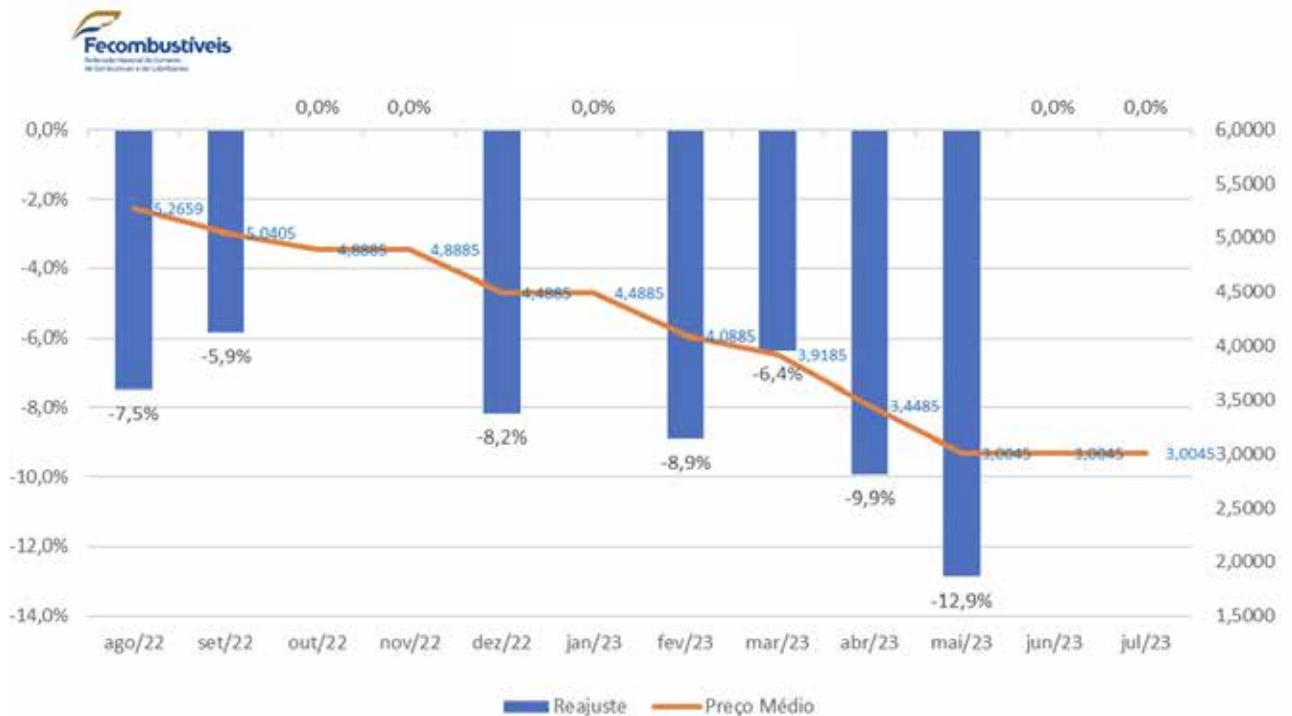


## AJUSTES NOS PREÇOS DA PETROBRAS

### 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/>)

# TABELAS

## PREÇOS DE REVENDA E DISTRIBUIÇÃO DE COMBUSTÍVEIS

Período: 01/01/2021 à 23/07/2023 - (Preço Médio Brasil)\*

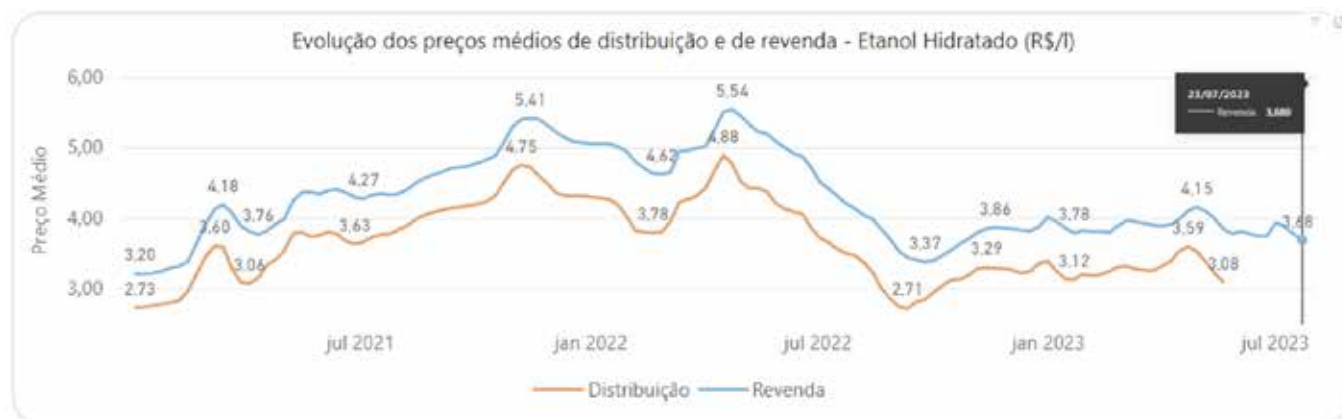
### Gasolina comum:



### 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 31/07/2023