Fecombustíveis
Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 18 - Setembro 2021 - Nº 190
www.fecombustiveis.org.br

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

PANORAMA DE INCERTEZAS

VIBRA
VIBRA
VIBRA
VIBRA

A BR Distribuidora agora é uma nova companhia. Nasce a Vibra.

Da maior distribuidora de combustíveis do país nasce uma das maiores empresas de energia do Brasil. Nasce a Vibra. Pronta para as empresas. Para as pessoas. Para a mobilidade. Para o futuro.

Marcas comercializadas por Vibra:

BR PETROBRAS LUBRAX BRmania BR AVIATION

VIBRA

ÍNDICE

24

REPORTAGEM DE CAPA

MP dos combustíveis muda regras do setor

MERCADO

10 • B12 tem reflexo no preço do diesel
16 • Vibra Energia: por ora, nada muda para o revendedor
20 • GLP volta aos holofotes

OPINIÃO

07 • Paulo Miranda
23 • José Camargo Hernandes
40 • Arthur Villamil

CONVENIÊNCIA

36 • Loja em *container* pode ser alternativa para postos

TABELAS

41 • Evolução dos Preços do Etanol
42 • Formação de Preços
43 • Formação de Custos do S10
44 • Ajustes nos preços da Petrobras
45 • Preços de Revenda e Distribuição

Diferentes frentes para a queda de preços

Todas as semanas, acompanhamos a rotina dos jornais e sites publicarem dados relativos aos preços da gasolina, do etanol e do óleo diesel, divulgados pela ANP. Em 22 de agosto, uma das notícias que foi replicada em diferentes veículos foi de que a gasolina teve reajuste de preços nas refinarias em 51% ao longo do ano de 2021. Temos entre os principais fatores para a alta de preços o câmbio, a cotação do petróleo no mercado internacional e alguns reajustes pontuais em determinados estados sobre a base de cálculo do ICMS, que pode passar por alteração a cada 15 dias.

Enquanto isso, o Executivo busca encontrar medidas para tentar reduzir a escalada de preços dos combustíveis. Porém, algumas propostas são feitas de forma atabalhoada e esbarram na falta de clareza, principalmente no que se refere à tributação e à fiscalização.

Em 11 de agosto, o presidente Jair Bolsonaro assinou a Medida Provisória 1.063, que visa implementar a venda direta do etanol das usinas aos postos e flexibiliza a tutela regulatória da fidelidade à bandeira. Tais medidas suscitam dúvidas sobre a real eficácia em relação à queda de preços e aumentam o receio de parte do setor sobre o aumento de irregularidades, principalmente na comercialização do etanol.

Em outra frente, o governo realizou doações de tanques com diesel para as cooperativas de transportes, como medida para reduzir o preço do diesel aos caminhoneiros. Além disso, lançou um edital, em parceria com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que propõe incentivos para que as concessionárias de rodovias construam pontos de parada e descanso (PPDs), com toda infraestrutura para oferecer aos caminhoneiros. O problema é que estas ações podem causar um grande desequilíbrio concorrencial para os postos. Saiba quais são os pontos de reflexão da MP1.063 e dos programas voltados aos caminhoneiros na **Reportagem de Capa**.

Também vale a pena conferir duas matérias da seção **Mercado.** A primeira sobre os aumentos de preços do GLP e a segunda aborda o impacto do teor da mistura obrigatória do biodiesel no diesel, que passou para B12 em setembro e outubro.

Para quem tem espaço na área do posto, trazemos uma matéria da seção **Conveniência** que apresenta lojas montadas em *container*, que podem ser alternativa tanto para a instalação da própria loja de conveniência quanto para locação para terceiros de lojas franqueadas de grandes marcas, como forma de rentabilizar o negócio.

Boa leitura!

Mônica Serrano

Editora

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Fecombustíveis

A **Fecombustíveis** representa nacionalmente 34 sindicatos, defendendo os interesses legítimos de mais de 41 mil postos de serviços, 407 TRRs e cerca de 71 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:
Paulo Miranda Soares

1º Vice-Presidente: Mário Luiz Pinheiro Melo
2º Vice-Presidente: Maria Aparecida Siuffo Pereira Schneider
3º Vice-Presidente: José Camargo Hernandes
4º Vice-Presidente: Walter Tannus Freitas
5º Vice-Presidente: Aldo Locatelli
6º Vice-Presidente: Júlio César Zimmermann
1º Secretário: Emílio Roberto Chierighini Martins
2º Secretário: Flávio Martini de Souza Campos
3º Secretário: James Thorp Neto
1º Tesoureiro: Manuel Fonseca da Costa
2º Tesoureiro: Antônio Barbosa Ferreira
3º Tesoureiro: Felipe Campos Bretas
Conselheiro Fiscal Efetivo:
Roberto Fregonese
Conselheiro Fiscal Efetivo:
João Batista Porto Cursino de Moura
Conselheiro Fiscal Efetivo:
Adriano Henrique Costa Bandeira

Diretoria:
Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior, João Carlos Dal'Aqua,Álvaro Rodrigues Antunes de Faria,Omar Aristides Hamad Filho, Eval Galazi,Giovani Alberto Testoni, Eduardo D'Agostini Martins, Elisa Schmitt Monteiro, Ildo Buffon, Antônio Cardoso Sales, Ronald Barroso do Couto, José Antônio Victor de Souza, Márcio Martins de Castro Andrade, Murilo de Paula Melquiades Oliveira e Laércio dos Santos Kalauskas

Conselho Editorial:
Emílio Martins, Marciano Francisco Franco, José Alberto Miranda Cravo Roxo, Mario Melo, Ricardo Hashimoto, Roberto Fregonese e José Carmargo Hernandes

Edição: Mônica Serrano (monicaserrano@fecombustiveis.org.br)
Redação: Rosemeire Guidoni (roseguidoni@uol.com.br) e Adriana Cardoso
Capa: Alexandre Bersot com imagem da iStock

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

Programação visual:
Girasoli Soluções

Fecombustíveis
Av. Rio Branco 103/13° andar - Centro-RJ - Cep.: 20.040-004
Telefone: (21) 2221-6695
Site: www.fecombustiveis.org.br/revista
E-mail: revista@fecombustiveis.org.br

SINDICATOS

ACRE
Sindepac
Karyenne Saraiva Machado
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. Vieiralves
Manaus-AM
Fone: (92) 3284-3707
sindicombustiveisam@gmail.com

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

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

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

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

MARANHÃO
Sindicombustíveis - MA
Lepoldo Correa Santos Neto
Av. dos Holandeses - Ed. Tech Office - sala 226 - 2o andar
Ponta D'Areia - São Luís-MA
Fone: (98) 98740-1700 / 98453-7975
gerencia@sindcombustiveis-ma.com.br
www.sindcombustiveis-ma.com.br

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

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

MINAS GERAIS
Minaspetro
Carlos Eduardo Mendes Guimarães Júnior
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 Antônio Victor de Souza
Av. Duque de Caxias, 1337
Bairro Marco
Perímetro: Trav. Mariz e Barros/Trav. Timbó
Belém-PA
Fone: (91) 3224-5742/ 3241-4473
secretaria@sindicombustiveis-pa.com.br
www.sindicombustiveis-pa.com.br

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

PARANÁ
Paranapetro - PR
Rui Cichella
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

PIAUÍ
Sindipetro - PI
Alexandre Cavalcanti Valença
Av. Tancredo Neves 8570, Lourival Parente
Teresina-PI
Fone: (86) 3227-4996
sindipostospi@gmail.com
www.sindipetropi.org.br

RIO DE JANEIRO
Sindestado
Ronald Barroso do Couto
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
Maria Aparecida Siuffo Pereira Schneider
Rua Alfredo Pinto, 76 - Tijuca
Rio de Janeiro-RJ
Fone: (21) 3544-6444
secretaria@sindcomb.org.br
www.sindcomb.org.br

RIO GRANDE DO NORTE
Sindipostos - RN
Antonio Cardoso Sales
Rua Raposo Câmara, 3588
Bairro Candelária
Natal-RN
Fone: (84) 3217-6076
sindipostosrn@sindipostosrn.com.br
www.sindipostosrn.com.br

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

RIO GRANDE DO SUL – SERRA GAÚCHA
Sindipetro Serra Gaúcha
Eduardo D'Agostini Martins
Rua Ítalo Victor Berssani, 1.134
Caxias do Sul-RS
Fone: (54) 3222-0888
sindipetro@sindipetroserra.com.br
www.sindipetroserra.com.br

RONDÔNIA
Sindipetro - RO
Volmir Ramos Xinaider
Travessa Guaporé, Ed. Rio Madeira,
3º andar, salas 307/308
Porto Velho-RO
Fone: (69) 3229-6987
sindipetrorondonia@gmail.com
www.sindipetro-ro.com.br

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

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

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

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

SANTA CATARINA – LITORAL CATARINENSE E REGIÃO
Sincombustíveis
Giovani Alberto Testoni
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
Flávio Martini de Souza Campos
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 Hernandes
Rua Dr. Manoel Tourinho, 269
Bairro Macuco
Santos-SP
Fone: (13) 3229-3535
secretaria@resan.com.br
www.resan.com.br

SERGIPE
Sindpese
Murilo de Paula Melquiades Oliveira
Rua Dep. Euclides Paes Mendonça, 871
Bairro Salgado Filho
Aracaju-SE
Fone: (79) 3214-4708
secretaria@sindpese.com.br
www.sindpese.com.br

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

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

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

Entidade associada

ABRAGÁS (GLP)
José Luiz Rocha
Fone: (41) 98897-9797
abragas.presidente@gmail.com

Em estado de alerta

A MP dos Combustíveis, uma prova da ansiedade do governo em tentar baixar os preços de bomba, ainda vai render assunto pelos próximos meses.

Uma das propostas previstas é a venda direta de etanol das usinas aos postos. A Fecombustíveis apoia tal possibilidade, desde que o recolhimento dos impostos se concentre na produção. Isso porque o etanol é o combustível mais vulnerável às fraudes tributárias; com a mudança, vislumbramos o fim da farra das barrigas de aluguel (que respondem por 52% das vendas de etanol hidratado em São Paulo).

Em nossa visão, para reduzir a atratividade da sonegação é preciso implementar a monofasia, no sistema *ad rem* para o ICMS, com cobrança de um valor único em reais em todo país, a exemplo do PIS/Cofins sobre os combustíveis. Porém, sabemos das dificuldades dos estados em correr risco com a sua arrecadação.

Sobre a segunda medida, que diz respeito à tutela regulatória de fidelidade à bandeira, exercida atualmente pela ANP, entendemos que cabe ao dono da marca. O tema é muito delicado. Os Procons e a Senacon já manifestaram posição contrária, pois fica mais fácil enganar o consumidor.

Tenho a percepção de que as companhias vão tentar se precaver para impedir que o revendedor possa comprar de outros fornecedores. O aspecto positivo é que os postos poderão pressionar as bandeiras em eventuais desequilíbrios concorrenciais.

Porém, a Medida Provisória ainda não está valendo. A ANP precisa criar regras para permitir o posto multibandeira. Portanto, recomendo cautela. Quem tiver interesse, deve buscar mais informações nos departamentos jurídicos dos seus sindicatos.

Mas, o que me preocupa de fato é o *delivery* de combustíveis. Embora não esteja previsto na MP, faz parte das propostas de mudanças da ANP e recebe apoio do ministro da Economia, Paulo Guedes. Se for aprovado, prevejo muita dificuldade para os revendedores corretos. Ninguém consegue competir com quem sonega impostos, frauda a qualidade da gasolina e adultera o volume nas bombas. Não estamos nos Estados Unidos. Lá, quem desrespeita a legislação vai preso.

A ANP, que conta com apenas 65 agentes de fiscalização, não tem a menor condição de fiscalizar os caminhões de abastecimento. Se não deu conta de acompanhar apenas três unidades do projeto-piloto da GOfit, não conseguirá fiscalizar todo o país.

Não bastassem todas essas iniciativas em pauta, outra preocupação diz respeito à concorrência (fomentada pelo governo) aos postos de estrada. O projeto Roda Bem Caminhoneiro começou a doar tanques de combustíveis para cooperativas de transportes, transformando-as em Pontos de Abastecimento (PAs), que dificilmente serão fiscalizados nem precisarão seguir as mesmas exigências ambientais e trabalhistas que as revendas.

Outra medida prevê a implantação de pontos de parada e descanso (PPDs) pelas concessionárias de rodovias, que oferecerão estacionamento e alguns serviços gratuitos para os caminhoneiros.

Os postos sempre assumiram este papel, mas, na época da Lei dos Caminhoneiros, conversamos com o governo federal para obter apoio, a fim de melhorar a infraestrutura dos empreendimentos. Porém, o ponto de discórdia foi justamente a imposição do estacionamento gratuito, que é inviável para a iniciativa privada, que tem custos tanto de implantação quanto operacionais. E o curioso é que quem vai pagar esta conta da infraestrutura dos PPDs é toda a população que passa nos pedágios das concessionárias. É justo?

Iniciativas similares existem em vários países, é verdade. Porém, neles, concessionárias e governo não competem com os postos, que são empresas privadas, geradoras de emprego e renda.

VIROU NOTÍCIA

Pixabay

Nova bandeira tarifária

Em 30 de agosto, o Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico (CMSE) deliberou sobre a criação de uma bandeira tarifária especial - chamada de bandeira de escassez hídrica - para os meses de setembro de 2021 a abril de 2022, como uma forma de contornar o aumento do adicional nas contas de luz.

De acordo com a proposta, que estipula a cobrança de R$ 14,20 por cada 100 kWh, a bandeira tarifária vai subir 49,6% (ou R$ 4,71) em relação à atual bandeira vermelha patamar 2, que estava vigente em agosto, de R$ 9,49 por 100 kWh.

Vale explicar que as bandeiras tarifárias são independentes da tarifa de energia, sendo acrescidas à conta de acordo com as condições de geração do setor elétrico. Quando o cenário é favorável, não há acréscimo (bandeira verde). A bandeira amarela indica condições menos favoráveis e a vermelha (patamar 1 e 2) é adotada em situações mais críticas. A bandeira de emergência hídrica, até então, nunca havia sido usada.

Empresas serão ainda mais penalizadas

Se para os consumidores residenciais as novas medidas já pesam no bolso, para as atividades que dependem da energia elétrica para funcionarem - como é o caso dos postos revendedores de combustíveis -, o impacto é ainda mais relevante. Afinal, não há como reduzir o consumo da energia necessária para movimentar as bombas.

Porém, algumas medidas podem ser adotadas para melhorar a eficiência energética do empreendimento, tais como a manutenção de equipamentos que respondem por grande consumo e o uso racional de iluminação e sistemas de ar-condicionado, entre outras.

Melhorar a eficiência energética é uma saída

Uma estratégia para promover maior economia é a substituição de lâmpadas convencionais pelas do tipo LED, que consomem cerca de 80% menos energia, têm maior durabilidade (com vida útil até 25 vezes maior que as incandescentes e três vezes mais que as fluorescentes) e emitem menos poluentes, por não terem filamentos metálicos, como os de mercúrio ou outras substâncias tóxicas em sua composição.

As empresas consultadas pela **Combustíveis & Conveniência** preferiram não expor valores de investimento, sob a alegação de que o setor enfrenta grande concorrência (desleal), decorrente de lâmpadas e componentes importados, que não apresentam a qualidade necessária para garantir o bom desempenho.

"Os produtos importados, muitas vezes com custos menores, não têm boa durabilidade, o que acaba comprometendo a imagem de qualidade e causando uma depreciação e desvalorização dos equipamentos verdadeiramente mais eficientes", disse uma das fontes, que preferiu não se identificar.

Geração distribuída é outra opção

Diante da elevação de custos de energia elétrica, a geração distribuída pode ser uma alternativa para economizar e também para promover a sustentabilidade do empreendimento. O sistema já era previsto pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), mas agora deverá ganhar força de lei, com a perspectiva de aprovação do PL 5829/19 pelo Senado.

O projeto, que deve se tornar o marco legal da geração distribuída, foi aprovado em 19 de agosto pela Câmara, definindo como microgeradores os consumidores que geram até 75 kW de energia de fontes alternativas (fotovoltaica, eólica, biomassa e outras) em suas unidades consumidoras, e minigeradores aqueles que geram mais de 75 kW até 5 mil kW. Os postos de combustíveis podem ser beneficiados com essa modalidade de contratação. Para tanto, basta serem integrados a um condomínio (formado por outros postos revendedores e/ou empresas localizadas na área de abrangência de uma mesma concessionária).

Alguns sindicatos de revenda já oferecem aos associados essa modalidade de contratação, a qual permite diminuição de custos e, por um período de transição estabelecido no marco legal, possibilita isenção e redução gradativa das taxas pagas às concessionárias de energia. Além disso, os consumidores que pedirem o acesso à distribuidora, no prazo de até 12 meses a partir da data de publicação da lei, também se beneficiarão da isenção.

Uniformização do ICMS

Não é de hoje que o presidente Jair Bolsonaro tem atribuído aos governos estaduais a culpa pelos preços altos dos combustíveis em função da tributação do ICMS. Na tentativa de minimizar o impacto da cobrança dos impostos estaduais sobre a composição de preços, em 3 de setembro o presidente ingressou com uma ação no Supremo Tribunal Federal para obrigar o Congresso Nacional a editar uma lei que determine um valor único do ICMS que incide sobre os combustíveis, dentro do prazo de 120 dias.

Shutterstock

Divulgação Embrapa

B12 tem reflexo no preço do diesel

Além de todos os problemas inerentes ao biodiesel, amplamente divulgados pelas entidades que representam a cadeia de abastecimento e consumo, o aumento de teor, que passou a valer no início de setembro, também encarece o diesel. Ao menos, o governo já retrocedeu e, em novembro, o país volta ao B10

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Em meio a tantas polêmicas relacionadas ao alto custo dos combustíveis, o aumento de teor do biodiesel para 12% (B12), autorizado pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), passou a valer a partir do início de setembro, se estendendo até o final de outubro.

"Houve uma variação da ordem de 3%, o que representa de R$ 0,17 a R$ 0,18/ litro de biodiesel", avaliou o consultor Elias Mota, diretor da Mota Consult. "Com a adição do biodiesel ao diesel, o aumento no custo de produção deve alcançar, na média nacional, R$ 0,07/ litro", destacou.

Para chegar a este valor, Mota considerou não apenas a elevação do preço de comercialização do biocombustível, mas também o aumento de percentual (de 10% para 12%) e a consequente redução da quantidade de diesel A presente na mistura. Vale destacar que, dependendo do estado, esse valor pode ser um pouco diferente, em função da variação do PMPF (base de cálculo para incidência do ICMS).

No 81º leilão (L81), que comercializou 1,29 bilhão de litros (quantidade necessária para a mistura obrigatória de 12% para os meses de setembro e outubro), o preço médio foi de R$ 5,68322/ litro. No leilão anterior, a comercialização do biocombustível para atender à mistura de 10%, para os meses julho e agosto, foi de R$ 5,50961/ litro.

No 82º leilão, que deve ser realizado em outubro e será válido para novembro e dezembro, o volume comercializado deverá atender ao B10

Já a partir de novembro, o teor de biodiesel retorna a 10%. Ou seja, no 82º leilão, que deve ser realizado em outubro e será válido para novembro e dezembro, o volume comercializado deverá atender ao B10. O motivo é o preço do biodiesel e seu impacto no preço do diesel ao consumidor, com possíveis desdobramentos na inflação e na economia.

EM ABRIL, TEOR FOI DE 10%

Desde abril, o teor de biodiesel (que, neste ano, deveria ser de 13%, conforme cronograma do CNPE) havia sido reduzido para 10%, justamente para conter o aumento de preços. Na ocasião, o biodiesel chegou a ser comercializado no leilão da ANP por cerca de R$ 7,50 o litro, principalmente em função da valorização da soja no mercado internacional e elevação do preço do produto internamente.

Na ocasião, ao retroceder no cronograma de elevação da mistura, o Ministério de Minas e Energia destacou, em nota, que a alta "acarretava a possibilidade de excessivo incremento do preço do óleo diesel e, por consequência, uma série de efeitos negativos ao transporte de cargas e à economia do país".

Porém, em julho, o governo considerou que houve um "arrefecimento dessa tendência de aumento do preço do biodiesel", o que justificou a elevação para o B12. A decisão do aumento do teor, no entanto, só vale para o bimestre setembro/outubro.

ALÉM DO PREÇO, QUALIDADE PREOCUPA

Mas, muito além do alto custo aos consumidores e seus possíveis impactos à economia, é preciso deixar claro que não é de hoje que o mercado de combustíveis, a indústria de máquinas e equipamentos e a indústria automotiva questionam os problemas relacionados à adição do biodiesel ao diesel fóssil. A formação de borras e os resíduos causam problemas nos equipamentos dos postos e nos veículos, o que aumenta a necessidade de manutenção e, consequentemente, impacta os custos operacionais.

O problema é ainda maior no caso de equipamentos com funcionamento intermitente (como geradores ou máquinas agrícolas), uma vez que o biodiesel parado se deteriora rapidamente, causando problemas no motor ou necessidade de repo-

Divulgação SindTRR

Deterioração do biodiesel altera a qualidade do diesel, formando resíduos que afetam o funcionamento dos equipamentos de postos e nos veículos

sição de peças. Em regiões úmidas, como no Norte do país, revendedores, Transportadores-Revendedores-Retalhistas (TRRs) e consumidores também enfrentam várias dificuldades decorrentes da mistura, como a revista **Combustíveis & Conveniência** já relatou diversas vezes.

Por todas estas questões, a Fecombustíveis, juntamente com outras entidades, divulgou um manifesto, alertando o governo para os riscos do aumento da mistura em 12%, em defesa da manutenção do teor de 10% — em prol da segurança. "Cada ponto percentual de elevação da mistura resulta em um novo produto sendo comercializado. Neste sentido, as especificações do óleo diesel B e do biodiesel puro (B100) deveriam ser revisadas periodicamente, a partir do acompanhamento constante do seu desempenho por meio de testes e ensaios que validem a utilização de cada percentual em suas diferentes aplicações, em condições reais de uso", destaca o comunicado.

PROCONVE EM 2022

Não bastassem todas estas questões, o aumento de teor do biodiesel ainda pode comprometer os resultados da fase 8 (P8) do Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), previsto para em vigor em 2022. A norma exige redução de 80% de NOx (óxidos de nitrogênio) e de 67% de particulados, além de determinar a durabilidade de 700 mil km de emissões para veículos pesados. Para isso ser possível com o uso de misturas superiores ao B10, a indústria automotiva afirma que seriam necessárias mudanças em praticamente todo o sistema eletrônico, mecânico e químico dos novos motores.

Uma das possibilidades para minimizar os impactos do biodiesel no diesel e viabilizar a fase P8 seria a adoção do diesel verde na matriz energética. Porém, até o momento, o governo federal não anunciou qual será a política pública para o novo energético.

A **B&S Construções e Participações** é uma empresa com ampla experiência no processo construtivo, desenvolvendo soluções aos seus clientes e parceiros

Áreas de Atuação

- Elaboração de projetos
- Retirada e Instalação de tanques subterrâneos e aéreos
- Construção e reforma de postos e lojas de conveniência
- Construção civil e estruturas metálicas
- Construção e reforma de TRRs, PAs e bases de armazenamento de combustíveis

Clientes

ALE INFRAERO PETROBRAS

Empresa certificada SASC; CRCC; CRC. Serviço de estanqueidade, entre outros!

B&S CONSTRUÇÕES E PARTICIPAÇÕES

(31) 9 9851-4636 - (27) 3535-0444

grupobritosilva@gmail.com

www.britosilva.com.br

Filial em Belo Horizonte/MG

15% EM 2023?

Apesar da decisão do governo em voltar atrás e retroceder o teor do biodiesel para B10 em novembro, Bento Albuquerque, ministro de Minas e Energia, garantiu, durante a abertura da Biodiesel Week, que o percentual de biodiesel atingirá 15% em 2023. Vale destacar que o evento, que aconteceu entre os dias 10 e 14 de agosto, foi promovido pela União Brasileira do Biodiesel (Ubrabio), entidade que defende o aumento da mistura, juntamente com a Empresa de Pesquisa Energética (EPE) e a Embrapa Agronegócio.

No evento, o ministro ressaltou que o setor de biodiesel tem contribuído para a sustentabilidade da matriz energética brasileira, para a garantia do abastecimento e para a redução das importações do combustível fóssil do ciclo diesel. Importante esclarecer que, na verdade, os biocombustíveis estão entre as prioridades do governo no que diz respeito à transição energética e os compromissos globais assumidos para descarbonização — daí o lançamento do programa Combustível do Futuro, que estabelece o aumento das fontes renováveis na matriz energética.

SUSTENTABILIDADE EM XEQUE

Deve-se ressaltar que os resíduos gerados em decorrência da mistura com o biodiesel, assim como as peças que precisam ser substituídas, demandam procedimentos específicos para o descarte ambientalmente correto.

Uma vez que causa tantos problemas na cadeia e ainda encarece o preço final do diesel na bomba, a sustentabilidade do biodiesel já foi colocada em xeque. "É uma sustentabilidade questionável, pois existem diversos problemas, como o aumento da necessidade de tratamento e descarte de resíduos, maior troca de peças e equipamentos e, também, questões econômicas e relacionadas à qualidade, que afetam toda a cadeia", disse o presidente da Fecombustíveis, Paulo Miranda Soares.

A Federação não é, nem nunca foi, contrária ao programa do biodiesel e à adoção de uma matriz energética mais limpa. Porém, um dos pilares da sustentabilidade é o econômico. "Um produto mais caro, que não está de acordo com a fase do Proconve que deve entrar em vigor em breve e causa tantos problemas, tanto para a cadeia de comercialização quanto para seus consumidores, deve ter seu uso equilibrado, de forma a ser benéfico a toda a sociedade", ponderou Soares. ■

TotalEnergies ainda mais próxima de quem importa: você.

Novos canais de atendimento para facilitar seu contato com a gente. Dúvidas, sugestões e feedback de experiência com nossos produtos e serviços. Queremos te ouvir.

TotalEnergies

Venha fazer parte de uma das maiores redes de postos de serviços do mundo.

totalenergies.com.br TotalEnergiesBrasil totalenergies_br

Divulgação Vibra Energia

Vibra Energia: por ora, nada muda para o revendedor

A BR Distribuidora mudou de nome, com o objetivo de tornar-se uma empresa mais diversificada nos negócios de energia. Apesar da modernização da identidade visual, pelo prazo de dez anos, os postos continuarão ostentando a mesma marca da era Petrobras

POR ADRIANA CARDOSO

Uma das grandes novidades do mês de agosto para o mercado de combustíveis foi a mudança da marca BR Distribuidora, que passou a se chamar Vibra Energia. Se, por um lado, abandonar uma das marcas mais tradicionais do país causa certo estranhamento ao mercado, por ou-

tro, denota a estratégia da empresa de se descolar, cada vez mais, da Petrobras. Com relação à revenda, os postos poderão continuar usando a marca BR pelo prazo de dez anos, conforme garantiu a nova companhia.

A BR Distribuidora, ex-subsidiária da Petrobras, teve seu processo de venda iniciado em 2019 e finalizado neste ano. As ações da empresa foram negociadas no mercado de capitais como parte da estratégia de desinvestimento para sanar sua enorme dívida e, também, para focar em negócios nos quais tem mais *expertise*, como a extração de petróleo em águas profundas, como as do pré-sal.

O desinvestimento da Petrobras também tem o propósito de oxigenar o setor, trazendo novos investidores. "A privatização da BR vai trazer muitos resultados positivos, porque vai gerar mais competição, propiciar mais investimentos e, assim, gerar mais empregos", avaliou Adriano Pires, sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE).

Para o especialista, era natural que a empresa mudasse a marca, pois, agora, a Vibra é uma "*private corporation*, não tem mais acionista majoritário, e não podia continuar com o mesmo nome".

A Vibra está virando uma empresa de energia, assim como são as concorrentes

Embora a empresa afirme que a mudança da marca não ocorrerá dentro de um prazo de dez anos, Arthur Villamil, advogado especialista em direito da concorrência e consultor jurídico da Fecombustíveis, explicou que a maioria dos contratos com os revendedores possui cláusulas de resguardo, o que significa que os postos são obrigados a aceitarem quaisquer mudanças que ocorram pelo caminho e, também, pagarem por isso.

Assim sendo, é bom ficar atento ao que dispõe cada contrato para não ser pego de surpresa no futuro, alertou o advogado.

DIVERSIFICAÇÃO

Depois de anunciar a mudança da marca, a empresa foi lançando em doses homeopáticas as parcerias que está fazendo dentro da nova estratégia, que é tornar-se, cada vez mais, focada em energia, algo que deixou explícito em seu último comunicado.

"A Vibra Energia (ex-BR Distribuidora) acaba de lançar seu segundo Relatório de Sustentabilidade. Dentro de seu processo de transformação organizacional, o documento traz o posicionamento e desempenho em relação à gestão social, ambiental e de governança corporativa. Tudo alinhado com o reposicionamento de mercado da companhia que está no caminho para se tornar uma empresa de energia, privilegiando a transição rumo a fontes energéticas mais limpas e renováveis", disse, no documento.

Pode-se dizer que o primeiro passo dentro dessa estratégia foi colocar Wilson Pinto Ferreira Jr., administrador e engenheiro, como CEO da empresa. Ele já foi presidente da CPFL Energia e, também, da Eletrobras, no governo de Michel Temer (*confira a entrevista concedida por ele à edição 189 da Combustíveis & Conveniência*).

A empresa já firmou parceria com a Zeg Biogás com o propósito de oferecer aos fornecedores de etanol da Vibra "uma solução integrada de produção de biometano". O objetivo é fomentar o crescimento do mercado deste produto no país, que tem potencial anual de produção de 10 bilhões de metros cúbicos de biometano, o que corresponde a "um terço da demanda atual por gás natural" do Brasil.

A Vibra também anunciou uma *joint venture* com a Copersucar para comercialização de etanol anidro e hidratado. Em comunicado, a empresa disse que "o objetivo é criar uma plataforma integrada de comercialização de etanol, aberta a todos os produtores, distribuidores e *brokers* que queiram realizar negócios para tornar as operações neste segmento ainda mais produtivas".

O plano de metas da empresa não para por aí. A Vibra também informou ao mercado a criação de um fundo de investimento imobiliário, que receberá aporte de imóveis da Vibra, "incluindo terrenos dos postos com bandeira Petrobras".

De acordo com a assessoria de imprensa da empresa, "esse fundo vai gerenciar os imóveis da Vibra com o objetivo de maximizar a geração de valor para a companhia, melhorando o ganho com aluguéis, por exemplo".

Entre as etapas da operação, está "a venda direta dos imóveis aos atuais operadores dos postos", o que, na prática, "seria opção de venda dos terrenos aos revendedores que ocupam os postos".

NO CAMINHO DAS RIVAIS

Para Adriano Pires, o caminho adotado pela Vibra é natural. "Ela está virando uma empresa de energia como são as concorrentes. A Raízen tem negócios diversos, como distribuição de gás, ferrovia e mineração. A Ipiranga também tem negócios diversos. Então, a Vibra quer ser uma empresa de energia e não somente uma distribuidora", pontuou. ■

DOVER FUELING SOLUTIONS

Oito Marcas
Uma Missão
O Seu Sucesso

A indústria de combustíveis e lojas de conveniência são unicamente complexas. São diversos produtos e serviços que devem trabalhar em perfeita harmonia para cada sistema ter máxima funcionalidade. No passado, independentemente do tamanho do negócio, era necessário o contato e apoio de inúmeros fornecedores e companhias para a construção e operação de um posto. Na Dover Fueling Solutions não enxergamos tal complexidade como um desafio, sim uma oportunidade. Oportunidade de unir todas as necessidades em uma única e integrada fonte. E é exatamente isso o que fizemos. Nos tornamos uma única fonte. Nós unimos tudo. Nós fizemos o sistema funcionar para nossos clientes. Por que? Por que simplesmente faz sentido. Praticidade é o que todos estão procurando – e praticidade é o que entregamos.

Marcas *Globais* DFS

Wayne OPW ClearView
TOKHEIM ProGauge fairbanks

© 2021 Dover Fueling Solutions. Todos os direitos reservados. DOVER, o Design DOVER D, DOVER FUELING SOLUTIONS, e outras marcas registradas referenciadas aqui são marcas registradas da Delaware Campital Formation, Inc./ Dover Corporation, Dover Fueling Solutions UK Ltd. e suas entidades afiliadas, registradas ou reivindicadas nos Estados Unidos da América e diversos outros paises. EMV é uma marca registrada de EMVCo. LLC. 03SEP21v1

Divulgação

GLP volta aos holofotes

Com seis reajustes aplicados pela Petrobras somente em 2021, preço do gás LP chegou a R$ 130 em algumas praças, inviabilizando a compra do produto por várias famílias, que foram forçadas a voltar à lenha e ao álcool para cozinhar

POR ADRIANA CARDOSO

Assim como ocorreu com a gasolina, o gás LP também voltou aos holofotes nos últimos meses devido aos sucessivos aumentos do produto, que chegou a custar R$ 130 em alguns lugares do país. Com a perda de renda da população ocasionada pelo desemprego e aumento da inflação, mui-

tas famílias foram forçadas a voltar a cozinhar com lenha ou álcool, fazendo crescer o número de acidentes domésticos.

Segundo levantamento da ANP, na semana de 29 de agosto a 4 de setembro, o preço mínimo do botijão de gás nos 3.335 locais pesquisados, estava R$ 70,00, enquanto o médio ficou em R$ 93,61 e o máximo, R$ 130,00. O valor mais caro foi encontrado no estado do Mato Grosso.

Como o gás LP é um item de extrema necessidade para as famílias brasileiras, quando o produto aumenta de preço, o impacto para elas é grande. Pensando nisso, alguns governos estaduais, como os de São Paulo e Brasília, têm lançado programas sociais no sentido de ajudá-las a custear a compra do botijão.

Em âmbito nacional, tramitam no Senado dois projetos de lei nesse sentido. O PL 2.350/2021, de autoria do senador Eduardo Braga (MDB-AM), propõe subsidiar a compra do GLP para as famílias de baixa renda incluídas no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico), com renda familiar mensal per capita menor ou igual a meio salário mínimo, ou que tenham algum membro que receba recursos do Benefício de Prestação Continuada (BPC). O PL tramita juntamente com outro (1.507/2021), de autoria do senador Paulo Paim (PT-RS), que cria o Auxílio Social do Gás.

Mas, a pedido do relator Marcelo Castro (MDB-PI), o texto de Braga foi retirado da pauta de votações no início de setembro, pois ele busca entendimento com seus pares para aprovação da proposta, que seria custeada com recursos dos dividendos pagos pela Petrobras à União, entre outras fontes.

Na opinião de Adriano Pires, sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE), criar uma espécie de auxílio seria o caminho para minimizar os impactos do custo do GLP no orçamento das famílias.

"O governo pode usar o cadastro dos 14 milhões de famílias que se beneficiam da tarifa social de energia elétrica para também poderem usufruir de um botijão mais barato, mas sem que isso implique intervenção na Petrobras", disse.

A observação de Pires vai no sentido de que, sempre que ocorrem reajustes de preços de combustíveis líquidos e de GLP, há um discurso no sentido de demonizar os agentes da cadeia. "Isso é

recorrente no Brasil sempre que o real deprecia e os preços dos combustíveis sobem, principalmente agora que nos aproximamos do calendário eleitoral."

PREÇOS DO BOTIJÃO DE GÁS NA SEMANA DE 29/8 A 4/9			
Região	**preço médio**	**preço mínimo**	**preço máximo**
Centro-Oeste	99,28	79,99	130,00
Nordeste	91,88	74,00	110,00
Norte	103,19	88,00	125,00
Sudeste	91,47	70,00	120,00
Sul	95,56	79,00	120,00

Fonte: ANP

Mas, diferentemente de gestões anteriores, ao menos agora, segundo Pires, o governo tem mantido a autonomia da Petrobras, embora o presidente Jair Bolsonaro "não fique quieto porque quer dar explicações para seu eleitorado", como vem ocorrendo com a alta do GLP e dos combustíveis líquidos.

AUMENTOS

De acordo com levantamento da Abragás, de janeiro até o início de setembro, foram seis aumentos aplicados sobre o produto pela Petrobras. "Apenas no mês de maio de 2021 não houve alteração", disse José Luiz Rocha, presidente da entidade.

Além disso, houve outros reajustes relacionados aos aumentos na pauta do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). "Foram 31 atos Cotepe, do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), que alteraram as faixas de pagamento do imposto e, a cada alteração, as distribuidoras repassam ao revendedor", explicou.

Esses atos, segundo Rocha, variam de estado para estado, que podem revisá-los para baixo ou para cima, "mas normalmente são sempre para cima".

Assim como ocorre no mercado de líquidos, o GLP também sofre as consequências da alta concentração no mercado de distribuição (91,5% do mercado de GLP envasado está nas mãos de quatro grandes distribuidoras), o monopólio da Petrobras, a competição ilegal e as questões tributárias.

Por isso, para Pires, a maneira correta de solucionar o problema está na equação "torcer para as refinarias serem vendidas, mais concorrência na oferta, mudanças na política tributária e reduzir a sonegação".

Essas mudanças, contudo, necessitam de políticas públicas, as quais levam tempo para serem concretizadas. ■

José Camargo Hernandes | Vice-presidente da Fecombustíveis

Prioridade às avessas

Já há algum tempo, o país vive uma ausência de prioridades. A Medida Provisória (MP) 1.063/2021, assinada em agosto pelo presidente Jair Bolsonaro, é mais uma prova disso. O texto, que já foi publicado, autoriza, dentre outras coisas, a venda direta de etanol por produtores ou importadores aos postos de combustíveis.

A MP permite a possibilidade de retirar da cadeia a participação das distribuidoras na entrega de etanol aos postos de abastecimento, o que, teoricamente, diminuiria o preço do combustível nas bombas. Ocorre que, na prática, as coisas não funcionam de forma tão harmônica assim. Liberar a venda direta sem a criação de uma tributação isonômica tende a aumentar ainda mais a sonegação.

Por que a Reforma Tributária caminha tão lentamente (se caminha...)? Por que não se discute uma política energética definitiva para o Brasil? Enquanto o governo não consegue responder, vai criando medidas que, sabemos, não funcionarão como imaginado.

Infelizmente, com a autorização para a venda direta de etanol aos postos, devemos nos preparar para um aumento da concorrência desleal, com a sonegação e a adulteração, em prejuízo de revendedores honestos e consumidores.

Além disso, a MP 1.063/21 permite que os postos bandeirados possam vender combustíveis de outras distribuidoras, desde que avisem o consumidor. A justificativa do governo é que isso intensificaria a concorrência em um momento em que a alta dos combustíveis pesa no bolso.

Essa regra, no entanto, não se aplica aos contratos vigentes, somente será válida aos contratos futuros caso haja consenso entre distribuidora e revendedor. Ou seja, as distribuidoras podem, simplesmente, não aceitar que os seus postos exclusivos façam uso da regra. Mais uma vez, tem tudo para não funcionar...

Para que haja mudanças, de fato, precisamos de uma política energética definitiva para o Brasil para os próximos 20 anos, pelo menos. Não medidas pontuais em meio à política de governo, que muda a cada quatro anos. As empresas precisam de segurança jurídica para investir no setor e, assim, aumentar a competitividade.

Hoje, há 41 mil postos no Brasil e apenas 19 refinarias. Onde está a falta de concorrência? No refino, que possui uma estrutura feita para atender exclusivamente a política da Petrobras, deixando o país sem infraestrutura portuária, por exemplo, para receber/importar combustíveis.

É preciso rever as prioridades antes de mexer nas regras do jogo, assim como sanar problemas, (como os de infraestrutura) para que elas produzam efeito. Até o mês que vem!

Infelizmente, com a autorização para a venda direta de etanol aos postos, devemos nos preparar para um aumento da concorrência desleal, com a sonegação e a adulteração, em prejuízo de revendedores honestos e consumidores

MP dos combustíveis muda regras do setor

Venda direta de etanol das usinas aos postos e possibilidade de posto embandeirado ter bomba não exclusiva são algumas das propostas do governo federal para promover a queda de preços dos combustíveis

POR ADRIANA CARDOSO, MÔNICA SERRANO E ROSEMEIRE GUIDONI

Shutterstock

Shutterstock

O governo federal tem buscado implementar iniciativas com mudanças no setor para, em tese, promover a redução do preço dos combustíveis. A Medida Provisória 1.063, conhecida como MP dos Combustíveis, assinada em 11 de agosto pelo presidente Jair Bolsonaro, foi uma delas, e acentuou a discussão entre especialistas e agentes do setor.

Em resumo, ela prevê a implementação da venda direta do etanol hidratado por produtores, importadores e Transportadores-Revendedores-Retalhistas (TRRs) aos postos, e flexibiliza a tutela regulatória da fidelidade à bandeira, trazendo a possibilidade de um posto bandeirado comercializar combustíveis de outros fornecedores, diferentes da marca que ostenta.

Até que ponto essa decisão vai possibilitar a queda de preços? Quais seriam os prós e contras da MP que atropelou o processo de regulamentação da ANP, que inclusive já tinha colocado algumas propostas para atualização da Resolução 41/2013 em consulta e audiência públicas?

VENDA DIRETA DE ETANOL PELAS USINAS

Em relação à venda direta de etanol pelas usinas, especialistas e agentes do setor acreditam que a medida não terá o efeito esperado pelo governo, que seria reduzir os custos ao consumidor. Isso porque o Brasil é um país com muitas diferenças regionais e a permissão só seria vantajosa em situações específicas.

Para Arthur Villamil, consultor jurídico da Fecombustíveis, somente os postos localizados próximos às regiões produtoras poderão ter algum benefício. "A medida não será aplicada em todo mercado brasileiro, mas poderá ter impacto em partes do Nordeste, do Sudeste e nas microrregiões produtoras de etanol. Nas demais regiões, dificilmente algo vai mudar, porque o custo logístico para transportar o etanol até os postos distantes das usinas provavelmente inviabilizará economicamente este modelo de comercialização", opinou.

Considerando 100% dos postos, a medida deverá ter aplicabilidade em cerca de 47% deles. Os demais serão obrigados a comprar o biocombustível exclusivamente das distribuidoras com as quais mantêm contratos de exclusividade. Com isso, o montante de postos independentes beneficiados diretamente com a medida se reduz consideravelmente, especialmente quando se excluem os estados distantes das regiões produtoras, o Rio Grande do Sul e toda a região Norte.

Um estudo da Leggio Consultoria, realizado há alguns anos, faz a mesma constatação: a venda direta de etanol só vale a pe-

na para curtas distâncias (cerca de um raio de 100 a 150 quilômetros da usina). "Há uma série de perdas quando o produtor faz a venda direta, porque não há a mesma eficiência que existe dentro de um volume operado por uma distribuidora", explicou Marcus D'Elia, sócio-diretor da empresa.

Pelas suas projeções, ao transportar volumes menores, o produtor usará veículos de menor porte, tendo, portanto, um carregamento reduzido e, com isso, aumentando o custo da operação. Consequentemente, a situação se refletirá no valor do frete. Assim, as usinas poderão absorver parte da margem das distribuidoras nesse processo, mas haverá aumento de custos.

"Foi uma decisão criada (pelo governo) para alguns produtores se beneficiarem dessa margem. Mas, para a conjuntura nacional, o efeito é inócuo", frisou.

Sérgio Araújo, presidente da Associação Brasileira dos Importadores de Combustíveis (Abicom), também vê efeito nulo na decisão. "Não acredito que as medidas propostas vão gerar redução de preço que se imagina", disse. As vantagens, segundo ele, podem ser mais locais do que nacionais, devido, principalmente, à complexidade do mercado, especialmente em termos logísticos, e à capilaridade.

"O mercado é grande, são mais de 40 mil postos de serviços. É uma logística complexa, os postos comercializam três produtos – etanol, gasolina e diesel –, são cargas mistas. Os produtores não têm esse perfil para operação e as distribuidoras já fazem isso há muito tempo. É por esse motivo que não vejo grande impacto na redução de preços", avaliou Araújo.

Ele salientou que a Abicom defende o mercado "o mais livre possível", mas destacou a importância de se ter um ambiente de segurança jurídica, com contratos respeitados e com "mudanças que tragam equilíbrio e tempo necessário para adequações".

"Acreditamos que o melhor caminho é o governo se aprofundar mais, para conhecer a complexidade de operação da cadeia", sugeriu.

Elias Mota, diretor da Mota Consult, também acredita que a venda direta não deverá trazer grande alívio ao preço de bomba, uma vez que para ser viabilizada, serão necessários investimentos por parte das usinas para atendimento ao mercado varejista.

"Mesmo que o posto vá retirar o produto na usina, será necessária alguma adequação, pois a maioria dessas empresas não tem estrutura de carregamento para caminhões menores", destacou. Vale lembrar que a medida só inclui a venda direta para o etanol hidratado; no caso do anidro, a re-

Preocupação de boa parte dos agentes é com a arrecadação de impostos do etanol em um sistema dual, com e sem venda direta

Stock

tirada continua sendo feita pelas distribuidoras, que fazem a adição à gasolina A.

A União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), que congrega usinas do Centro-Sul, a maior região produtora de etanol do país, disse que não se opõe à venda direta de etanol das usinas para os postos, mas ainda espera "as definições da Receita Federal, que tem 90 dias para apresentar como ficará a questão tributária. Antes disso, não há como avaliar o impacto da venda direta".

IMPOSTOS DO ETANOL: CALCANHAR DE AQUILES

O aspecto tributário é a principal fragilidade do setor de etanol, pois o biocombustível é alvo de sonegação, e a maior preocupação dos agentes que atuam no *downstream* são os riscos de aumento da competição desleal, uma vez que a MP deixou uma lacuna a ser regulamentada sobre a tributação no caso da venda direta.

Como se sabe, o setor de combustíveis sofre com perdas de arrecadação da ordem de R$ 14 bilhões. Boa parte desse montante vem da atuação de empresas chamadas de "barrigas de aluguel" do etanol, cujo objetivo principal é acumular ganhos ilícitos com o não pagamento de impostos.

Para a Fecombustíveis, a questão tributária deve ser a prioridade para liberar a venda direta do etanol. "Hoje, nós concordamos com a venda direta do produto desde que as usinas recolham todos os impostos (PIS/Cofins da distribuição e parcela da usina e o ICMS dos estados). Se a arrecadação dos tributos for feita desta forma, não teremos problema com a concorrência desleal para o revendedor", comentou Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis.

Raciocínio similar é destacado pela Federação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Gás Natural e Bicombustíveis (Brasilcom), que representa as pequenas e mé-

Agência Petrobras

MP respeita os contratos de fidelidade que estão em vigor, mas vai permitir que um posto bandeirado tenha bomba branca de outros parceiros comerciais

dias distribuidoras. Desde antes da publicação da MP, a entidade defendia que a tributação do etanol hidratado deveria ser a mesma dos combustíveis fósseis, ou seja, com o produtor sendo substituto tributário de toda a cadeia de contribuintes. "A monofasia dos tributos federais e estaduais é fundamental para reduzir o enorme volume de sonegação e inadimplência do mercado de etanol hidratado, seja no caso da venda direta, seja no modelo atual de vendas através das distribuidoras", disse Sérgio Massillon, diretor institucional da entidade.

Segundo ele, a remoção das distribuidoras, mesmo que parcialmente, da estrutura de recolhimento de tributos, poderá resultar em dificuldades para a fiscalização, além de aumentar o risco de sonegação e inadimplência. Para Massillon, a opção de um sistema "dual", no qual a usina fica responsável pela integralidade do recolhimento somente no caso da venda direta, poderá gerar dificuldades e maiores custos para este acompanhamento por parte das Secretarias de Fazenda e pela Receita Federal, além de abrir oportunidades para que empresários desonestos se aproveitem para sonegar e/ou inadimplir em suas obrigações.

Atualmente, o recolhimento de impostos federais (PIS/Cofins) do etanol hidratado é realizado em duas etapas. O produtor (usina) optante pelo regime especial por Unidade de Medida (RECOB) recolhe R$ 0,1309 por litro quando da venda para a distribuidora e ela, quando da venda para o posto de combustíveis, recolhe R$ 0,1109 por litro, desde que também seja optante pelo regime especial por metro cúbico. "No caso da venda direta ao posto revendedor, essa parcela correspondente à distribuição será somada ao valor pago pelo produtor ou importador, totalizando os R$ 0,2418 por litro", explicou Mota.

Para Carlo Faccio, diretor do Instituto Combustível Legal (ICL), como o modelo de venda direta de etanol é facultativo, ainda não há uma previsão legal e jurídica sobre o recolhimento dos tributos. "Há a possibilidade de ter uma interpretação de que o recolhimento será na usina. A MP criou uma nova regra, mas teria que ter uma regulamentação estabelecendo que a venda direta fosse recolhida em um único elo. A legislação atual deixa claro que parte do tributo do etanol é de responsabilidade da produção e parte da distribuição", disse.

No caso do recolhimento do ICMS, cada estado terá que criar sua própria regulamentação de pagamento. Por enquanto, apenas alguns já tomaram essa decisão. Em Pernambuco, por exemplo, o produtor que vender diretamente ao posto deverá recolher o ICMS. Já em São Paulo, até o fechamento desta edição, ainda não havia definição sobre possíveis mudanças na legislação.

O maior risco, na visão do ICL, é o aumento das irregularidades do setor de etanol, uma vez que não se sabe como funcionará a fiscalização no modelo dual. "As Secretarias de Fazenda estão preparadas para ter controle da fiscalização?", indagou Faccio.

Na visão de Fernando Scaff, advogado e professor de Direito Tributário da Universidade de São Paulo (USP), "tudo indica que os Fiscos estaduais e federal não conseguirão realizar adequadamente a fiscalização dos produtores de etanol hidratado que realizarão vendas diretas para os postos de abastecimento em todo o país". Segundo ele, é preciso considerar que as dificuldades fiscalizatórias podem gerar um incremento do punitivismo penal aplicado ao direito tributário, podendo ocasionar não apenas demandas fiscais, mas também criminais.

A liberação da venda direta de etanol hidratado passará a valer a partir de 1º de dezembro (primeiro dia do quarto mês após a publicação da MP), até que sejam feitas as devidas regulamentações tributárias que estão faltando.

FLEXIBILIZAÇÃO DA TUTELA REGULATÓRIA

A segunda iniciativa da Medida Provisória é um tema bastante polêmico e controverso, pois permite que um posto embandeirado possa comercializar combustíveis de fornecedores distintos da marca que ostenta. Esta medida ainda deverá ser regulamentada pela ANP no prazo de 90 dias, contados a partir da data da publicação da MP. Ou seja, entrará em vigor em 10 de novembro.

Vale destacar que a MP respeita os contratos comerciais em vigor entre revendas e distribuidoras. Assim, ela poderá ter aplicabilidade somente depois de cumpridos os contratos e após a ANP regulamentar a regra.

Para os próximos contratos, se houver interesse da revenda em adotar a medida, deverá haver concordância da companhia para instalação de uma bomba não exclusiva da marca. "É importante que exista um consenso entre o revendedor com a sua distribuidora. Numa relação comercial, acho difícil as companhias aceitarem esta condição. Por isso, a meu ver, a bomba não exclusiva é uma medida inócua", disse Villamil. Ainda segundo o advogado, é provável que a distribuidora passe a impor galonagens mais elevadas para dificultar que o revendedor tenha interesse em operar uma bomba não exclusiva.

Por outro lado, do ponto de vista competitivo, há o entendimento de que a MP foi positiva porque tirou as grandes distribuidoras da zona de conforto. Uma das principais reclamações da revenda era a diferença de tratamento das três grandes marcas em relação à rede de postos, principalmente no quesito concorrencial. "A partir de agora, as grandes distribuidoras vão ter que tratar melhor o pequeno revendedor, porque ele tem opção de comprar de outro fornecedor. Esta possibilidade traz mais equilíbrio e beneficia a revenda de pequeno e médio portes", comentou Emílio Martins, diretor da Fecombustíveis.

Apesar de considerar que a opção do posto multimarcas pode ser um instrumento de negociação entre revendedores e suas bandeiras, Mota vê a medida com ressalvas. "Ainda existem muitas irregularidades no mercado de combustíveis, conforme podemos constatar pelos Boletins de Fiscalização da ANP, portanto, é necessária uma regulamentação apropriada para evitar a concorrência desleal e o desequilíbrio do mercado", ponderou.

Por parte das distribuidoras há resistência em aceitar o chamado posto multimarcas. Em comunicado enviado ao mercado, o Instituto Brasileiro de Petróleo (IBP), que representa as três grandes companhias — Vibra Energia (ex-BR), Ipiranga e Raízen —, disse que a proposta legislativa não trará benefícios em termos de preço e informação ao consumidor, além de aumentar os custos regulatórios e fiscais e criar uma desestruturação em um mercado bastante maduro e complexo.

De acordo com a nota, os postos de combustíveis já têm a opção de não ostentarem marcas comerciais da distribuidora, optando por serem independentes. "A marca exposta nos postos revendedores dá ao consumidor a certeza da origem dos produtos. O cliente tem o direito, assegurado pelo Código de Defesa do Consumidor, de identificar a marca comercial da distribuidora com a qual se relaciona frequentemente e possui mais confiança nos produtos e serviços ofertados", informou o IBP.

De forma similar, o representante das pequenas e médias distribuidoras também vê com preocupação a medida. Massillon, da Brasilcom, diz que, ao invés de atender à in-

tenção de diminuir o preço final aos consumidores, a medida apresenta ao mercado uma proposta que resultará apenas em confusão e indução a erro.

Sobre a relação comercial entre revenda e distribuidoras, ele também vislumbra impacto negativo. "A medida trará intensa judicialização, pelo descumprimento de contratos de exclusividade, cuja validade e legalidade vêm sendo atestadas pelo judiciário há muito tempo, já que se trata da opção de duas empresas firmarem um acordo comercial", disse, mencionando que existe a opção de o posto operar sem bandeira.

"Acreditamos que a melhor maneira de incentivar a competitividade, em qualquer setor, é estabelecendo as normas básicas e, a partir daí, deixar que o próprio mercado se adeque. O setor de combustíveis brasileiro é maduro e bastante competitivo. O que precisamos é uma menor interferência estatal e uma maior fiscalização de irregularidades, quer tributárias, quer operacionais", destacou.

SEM CLAREZA

Outra medida da MP, que versa sobre a comercialização direta do etanol por meio de TRRs, ficou nebulosa e deverá ser regulamentada pela agência reguladora do setor. Pelas regras atuais, não há permissão de o TRR vender etanol ao posto. Inclusive, este tema estava sendo conduzido pela ANP, com a proposta de liberação da venda do etanol hidratado e da gasolina por tais agentes. Porém, procurada para se manifestar sobre a Medida Provisória 1.063, a agência reguladora optou por não se pronunciar.

Até o fechamento desta edição, a MP 1.063 havia recebido 73 emendas, que ainda serão apreciadas no Congresso Nacional. Dentre as novas emendas, estará em discussão a autorização do autoatendimento, com a dispensa de frentistas, e a autorização de veículos leves movidos a diesel. Acompanhe as repercussões destes temas na próxima edição da revista. ■

Agência Brasil

Parte dos especialistas tem a preocupação com a possibilidade de aumento das irregularidades no mercado de combustíveis, gerando competitividade desleal com o modelo do posto multimarcas

Divulgação

Concorrência em desequilíbrio nas estradas

Governo pretende oferecer benesses aos caminhoneiros com Pontos de Parada e Descanso gratuitos implantados por concessionárias de rodovia, além de fazer doações de tanques para cooperativas de transportadores autônomos. Um dos objetivos seria reduzir os custos dos combustíveis. Mas o ônus ficará para a sociedade e postos de rodovia?

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Em vigor desde 2019, o Projeto Roda Bem Caminhoneiro contemplou, recentemente, algumas cooperativas de transportadores autônomos de cargas com um "*kit* para abastecimento", contendo um tanque de 15 mil litros (com combustível) e um *container* a ser usado como escritório. A gestão do projeto é da União Nacional das Cooperativas de Agricultura Familiar e Economia Solidária (Unicafes), entidade civil vencedora do certame realizado pelo Ministério da Cidadania, do Governo Federal.

Na primeira fase do projeto, 30 cooperativas receberam os equipamentos; na segunda fase 40. Estão previstas mais 30 doações, totalizando 100 cooperativas que receberão o auxílio.

O objetivo por trás dessa iniciativa é permitir que as cooperativas se tornem pontos de abastecimento (PAs), o que, em tese, poderia levar à redução de custos com combustível, beneficiando os motoristas cooperados.

Ao mesmo tempo, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e o Ministério da Infraestrutura publicaram um edital de concessões de rodovias com o Programa de Exploração da Rodovia (PER), prevendo a instalação de pontos de parada e descanso (PPDs) nas rodovias sob concessão. Tais pontos, de acordo com o Edital de Concessão 20/ 2021, devem seguir todas as regras de segurança e infraestrutura já estabelecidas para os PPDs e "os serviços e o acesso à infraestrutura deverão ser ofertados sem custo aos usuários". Além disso, o material destaca que outras atividades são "de livre oferta e exploração, podendo gerar receitas extraordinárias para a concessionária".

A grande questão é que a sociedade poderá arcar com todas as benesses dos programas. "Naturalmente que isso será feito por meio dos valores arrecadados no pedágio; portanto, será custeado por toda a sociedade, apesar de os estacionamentos terem a finalidade específica de atender aos caminhoneiros", destacou Rodolfo Rizzotto, do portal Estradas. "Ou seja, o custo começa a ser transferido para os demais usuários da rodovia", completou.

Além disso, Giancarlo Pasa, diretor de Postos de Rodovia da Fecombustíveis, destaca que tais medidas colocam a revenda em situação de desequilíbrio. "A doação de tanques às cooperativas nem é o principal problema, pois elas terão o mesmo papel dos PAs. Já os pontos de parada das concessionárias representam uma concorrência direta e desleal aos postos que investiram em infraestrutura para receber os caminhoneiros", pontuou.

AMEAÇA À CONCORRÊNCIA

De acordo com Pasa, essa perspectiva representa uma ameaça para os postos. "Hoje, para oferecer os serviços de PPD, o posto precisa ter vagas de acordo com o tipo e tamanho de veículo, pátio pavimentado, infraestrutura para banho e sanitários, além de vigilância e seguro. Não há como prestar esses serviços sem remuneração, mas a concessionária deverá oferecê-los de forma gratuita", explicou, mencionando não ser incomum que motoristas queiram utilizar a infraestrutura do posto, sem abastecer.

O diretor da Fecombustíveis cita, ainda, outras obrigações dos postos de estrada, como implantação e manutenção da via de acesso — obra que a concessionária, naturalmente, faz com os recursos arrecadados pelos pedágios.

"A concessionária poderá construir toda essa infraestrutura com o capital dos pedágios, podendo agregar nisso a exploração de outros serviços, como posto de abastecimento de combustíveis, restaurante, lanchonete e outras atividades à margem da rodovia — sendo que a própria empresa é quem aprova o acesso", destacou Rizzotto. "No caso de um posto às margens da rodovia, às vezes uma mudança de acesso demora anos para ser aprovada".

Para o especialista, o cenário que se desenha é de grande risco para os empresários de revenda. "Os postos terão concorrência da própria concessionária. Como vão sobreviver?", questionou. "A construção dos PPDs implicará no fechamento de vários pontos de parada".

Rizzotto também ressalta o absurdo de o estacionamento ser gratuito. "O caminhoneiro não trabalha de graça, a transportadora também não, muito menos a concessionária. Por que o ponto de parada deve oferecer estacionamento sem cobrar por isso?", comentou, ressaltando que o Governo está concedendo financiamento para construção dos PPDs nas rodovias concedidas, mas não está criando nenhuma condição equivalente para os pontos já existentes.

DOAÇÃO DE TANQUES CRIA CONCORRÊNCIA E AUMENTA RISCOS

Já a doação dos tanques de combustíveis para as cooperativas acende outra luz de alerta ao mercado. Os tanques doados serão de 15 mil litros, volume que não caracteriza a necessidade de fiscalização por parte da ANP.

"Ou seja, não haverá fiscalização da qualidade. Além disso, existem outras questões, relacionadas à segurança do trabalho e do meio ambiente. Essas cooperativas terão as mesmas obrigações e a mes-

ma fiscalização que os postos revendedores?", questionou Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis.

De acordo com ele, tanto os PPDs quanto a concessão de tanques às cooperativas criam uma competição desigual para a revenda, o que representa um desestímulo aos investimentos feitos pelo setor. "Além disso, é a sociedade que está financiando as medidas do governo para, supostamente, reduzir o preço dos combustíveis", ressaltou, mencionando que a Fecombustíveis é contrária às decisões.

"O governo está financiando a concorrência, em uma situação de completo desequilíbrio", acrescentou Rizzotto. "Pior, isso não vai baixar o valor do diesel. O ideal seria criar um percentual no valor do frete, como diária mínima para que o caminhoneiro possa pagar pelos serviços e, com isso, viabilizar economicamente mais pontos de parada". Além disso, ele destaca que a criação de tais condições para que as concessionárias construam pontos de parada financiados pelos pedágios também cria uma condição de concorrência desleal com os PPDs já credenciados. ■

Investimento da revenda em infraestrutura oferecida aos caminhoneiros em postos de rodovia é colocado em risco com a construção de PPDs e serviços gratuitos

Divulgação Posto Sakamoto

Primeira loja de conveniência montada no formato de *container*, em Belém do Pará, foi a solução para o período de reforma da loja física

Divulgação

Loja em *container* pode ser alternativa para postos

Formato tem sido adotado por redes de marcas variadas e por lojas de conveniência. O modelo é amplo e versátil, podendo agregar locação do espaço no posto, e está sendo considerado tanto para ampliar a rede das lojas de bandeiras quanto para unidades independentes

POR ADRIANA CARDOSO E MÔNICA SERRANO

Lojas de roupas, franquias de alimentação, lavanderias, consultório médico e odontológico: o espaço da área externa do posto pode se transformar em diferentes modelos de negócios dentro de um *container*. Versátil, não é de hoje que esse formato tem sido utilizado como alternativa, seja como franquias terceirizadas ou para abrigar a própria loja de conveniência.

Alexandre Cardoso, sócio-diretor da Gouvêa Consulting, explica que o modelo *container* é inspirado em lojas modulares, como as da marca chinesa Bingo Box, que são compactas, com um *plus* digital e sem funcionários ou, no máximo, um atendente. No Brasil, o modelo vem sendo bastante difundido pela Cacau Show e outras marcas, além das lojas de conveniência Shell Select, da Raízen, e a Vibra Energia, nova marca da BR Distribuidora, que também tem feito testes com a BR Mania.

"A grande vantagem do modelo modular é que pode ser colocado em qualquer anexo, além de ser fácil de instalar e desinstalar, e para os postos pode ser interessante", explicou.

Segundo Cardoso, esse modelo vem sendo chamado por alguns especialistas de "ultraconveniência", por proporcionar uma experiência de compra muito mais rápida. "Fora que em apenas uma semana é possível instalar um *container,* enquanto uma loja física necessita de 45-60 dias (para ser instalada)", pontuou.

CONTAINER PARA REFORMA

De forma improvisada, Ovídio Gasparetto, revendedor do Pará, contou que a solução para o problema da espera da reforma da sua loja foi encontrada na montagem de uma unidade de conveniência temporária no modelo de *container*, fazendo com que seu negócio não perdesse rentabilidade e atraísse a freguesia pela curiosidade, uma vez que foi uma ideia inovadora em Belém (PA), em 2015.

"Na ocasião, houve renovação do contrato e a loja, que antes era independente, passou a ser franqueada. Com a mudança para marca Shell, tive que fazer uma reforma, que demorou alguns meses. Pelo tempo da obra, eu iria perder toda minha clientela", contou. Foi então que Gasparetto teve a ideia de montar uma loja provisória no modelo de *container* até que a obra definitiva ficasse pronta. "Foram utilizados dois *containers* e, em 48 horas, a loja já estava montada e funcionando", destacou.

A unidade funcionou por cerca de quatro meses e ele pagava aluguel do *container*. "Tive muita satisfação com esta experiência e recomendo para qualquer um fazer esse tipo de investimento, porque é menor e tem retorno", contou.

Segundo Gasparetto, mesmo com o clima quente do Pará, a loja não enfrentou problemas com a temperatura, uma vez que a em-

presa contratada instalou um *container* com revestimento para proteger o ambiente do calor e barulho. A loja contava com dois aparelhos de ar-condicionado, que deixavam o ambiente fresco o dia todo. Outro aspecto positivo, de acordo com o revendedor, é que em função do tamanho reduzido, as despesas com funcionários e energia eram menores.

"Se eu tivesse um outro posto, hoje, adotaria este modelo como loja definitiva", contou.

PERÍODO DE TESTES

A Vibra Energia, nova marca da BR, tem testado o modelo de loja *container* para seus franqueados quando a loja física está em reforma, por exemplo.

A arquiteta da área de franquias da Vibra, Carla Alves, disse, por meio da assessoria de imprensa da marca, que acredita que a construção de *containers* é uma tendência tanto nacional quanto internacional.

"No Brasil, esse modelo ainda é muito utilizado como loja temporária pelos nossos revendedores e franqueados, por meio de módulos habitáveis, enquanto a loja está em reforma. Porém, queremos implantar cada vez mais unidades permanentes em *container*", disse.

Segundo ela, esse tipo de construção é uma "alternativa mais rápida e sustentável do que a construção tradicional em alvenaria". No entanto, Carla alerta que os custos podem ser altos, uma vez que o valor do *container* é em dólar.

SHELL SELECT: MODELO DEFINITIVO

Já no Grupo Nós, *joint venture* entre a Raízen e a Femsa Comércio, o modelo de loja de conveniência em *container* é visto como solução definitiva. Atualmente, há cerca de 30 lojas Shell Select neste formato.

"O modelo é ideal, principalmente, para parceiros da marca Shell que buscam implementar uma loja de conveniência para atrair mais clientes e oferecer maior *mix* de serviços e produtos, valorizando seu negócio", destacou Alex Deeke, diretor de franquias do Grupo Nós.

Para Deeke, as lojas em *container* são uma alternativa mais sustentável e ideal para postos que não têm edificação para instalação da conveniência. Ele também destaca que neste modelo é utilizada uma tinta especial que reduz em 35% a absorção do calor, conta com sistema de reúso de água e, ainda, existe a possibilidade de utilização de energia solar. A montagem completa da loja demora apenas cinco dias úteis, diminuindo consideravelmente o tempo, o capital empregado na obra e a complexidade de licenças e construção. "Isso tudo se reflete em menor tempo de abertura e acelera a curva de maturação e vendas", disse.

Além do *container*, os franqueados da marca Shell Select também podem optar pe-

Divulgação

Lojas Shell Select demoram cerca de cinco dias para serem instaladas e este modelo conta com 30 unidades no país

la loja Box, novo método de construção para estruturas que já contam com edificação. "O revendedor recebe as placas e peças pré-montadas e em sete dias a loja está pronta para operar", contou. Hoje, o formato Box tem 20 lojas no país.

Geralmente, no modelo de lojas franqueadas, o revendedor paga pela aquisição do *container*. O tamanho varia de 50m² a 90m², e o custo total de uma loja Shell Select gira em torno de R$ 400 mil, incluindo *container* e equipamentos.

LOCAÇÃO DO ESPAÇO

O formato em *container* com franquias de outros segmentos também está presente em postos que alugam o espaço da conveniência para terceiros como opção para rentabilizar o negócio. É o caso da rede de postos Arco-Íris, que tem parceria com franquias como Madero, O Boticário, Sorveteria Pistache, Starbucks, loja de fábrica da Bauducco, entre outras.

"Também temos uma parceria com a CCR-Nova Dutra do programa saúde na estrada, que tem consultório médico e odontológico em *container,* com enfermeira atendendo diariamente", enfatizou Antonio Vieira, sócio-proprietário do Posto Arco-Íris de Roseira (SP).

A vantagem da locação neste modelo é a praticidade. Até o momento, a rede de postos não teve problemas com os parceiros que mantém há cerca de sete anos. Segundo Vieira, as franquias administradas por terceiros devem ser empresas formalizadas, cumprir as exigências legais, normas e se adequar às regras da vigilância sanitária, além de ter alvará de funcionamento emitido pela prefeitura local e, dependendo do local, ter licença do órgão ambiental.

Para aceitar os terceiros, a rede de postos toma as precauções e, desde que a empresa instalada tenha cumprido com todas as exigências necessárias, não há inconvenientes. ■

Arthur Villamil | Consultor jurídico da Fecombustíveis

Abuso de direito na devolução de tanques

Uma questão que traz preocupações a muitos revendedores é a necessidade de devolução dos tanques de combustíveis, em caso de encerramento da relação contratual com a distribuidora.

A maioria dos contratos prevê que, ao término do acordo, o revendedor deverá devolver à distribuidora os tanques cedidos em comodato. Caso não sejam devolvidos, costuma haver previsão de multa diária (ou até mesmo aluguel diário), em valores que simplesmente inviabilizam economicamente o uso dos equipamentos pelo revendedor.

As obras para retirada de tanques, refazimento de linhas e instalação de novos equipamentos é, sabidamente, dispendiosa, causando impactos diretos na operação do posto.

No entanto, é curioso observar que os tanques devolvidos, invariavelmente, são destinados a empresas de desmonte de sucata metálica, que darão a destinação final ao equipamento. E isto ocorre em razão da inviabilidade do reaproveitamento de tanques enterrados, conforme determina o art. 5º, da Resolução 273/2000, do Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama).

Mesmo diante dessa conjuntura, as distribuidoras costumam dificultar ao máximo a aquisição dos tanques pelo revendedor. Isso ocorre pelo fato de que, enquanto o posto estiver com os tanques da companhia, não há permissão para comercializar produtos de outras distribuidoras. Assim, mesmo em contratos com volumes já cumpridos, muitos revendedores acabam mantendo uma relação de exclusividade forçada, em razão da inviabilidade econômica da realização de obras para a retirada e devolução dos tanques.

A solução para esta questão vinha sendo tradicionalmente definida pelo Tribunal de Justiça de São Paulo, que reconhece que o empréstimo de tanques não configura contrato de comodato, como alegam as distribuidoras, mas, sim, uma espécie de contrato de mútuo. No comodato, o posto tem o dever de devolver o mesmo bem para a distribuidora ao final do contrato. Já no contrato de mútuo, o posto poderia devolver o bem ou pagar o preço a ele correspondente. Isso significa que os postos poderiam pagar à distribuidora pelo valor depreciado dos tanques, sem precisar fazer a retirada e devolução, o que representa evidente economia e menor risco ambiental.

Em recente decisão proferida no final de agosto deste ano, o Tribunal de Justiça de Minas Gerais (TJMG) adotou um novo fundamento jurídico para autorizar um posto de combustíveis a pagar pelos tanques, ao invés de devolvê-los à distribuidora. O TJMG reconheceu a existência de abuso de direito e quebra de boa-fé contratual da companhia, ao exigir a devolução de tanques que sequer poderão ser reutilizados pela distribuidora.

Esta decisão é relevante porque, além dos fundamentos já reconhecidos na jurisprudência do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (comodato x mútuo), o Tribunal de Justiça de Minas Gerais adotou um novo e mais amplo fundamento para deferir o pleito do revendedor, reconhecendo que, ao se negar a negociar os tanques após o encerramento do contrato, a companhia está, em verdade, agindo com abuso de direito e com violação da boa-fé contratual.

Esta é uma importante vitória para a revenda e indica que o Poder Judiciário tem se atentado às peculiaridades da relação jurídica entre postos e distribuidoras, prestigiando a aplicação dos princípios de boa-fé, da lealdade e da cooperação entre as partes, e proibindo os comportamentos que configuram nítido abuso de direito, ao tentar impor condições contratuais injustas, ineficazes e incoerentes.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

em R$/L

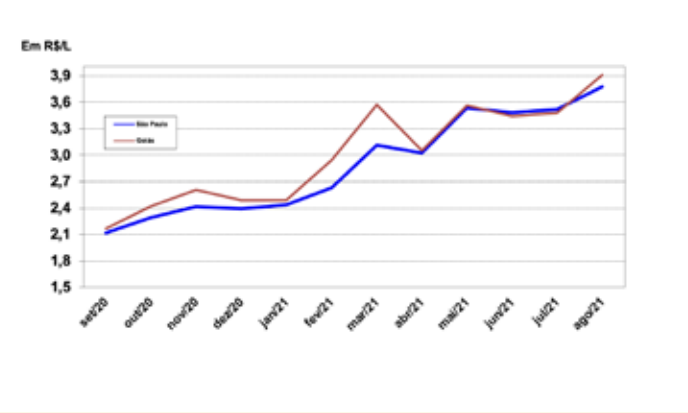
ANIDRO

Período	São Paulo	Goiás
02/08/2021 - 06/08/2021	3,596	3,550
09/08/2021 - 13/08/2021	3,704	3,659
16/08/2021 - 20/08/2021	3,889	3,819
23/08/2021 - 27/08/2021	3,916	3,888
30/08/2021 - 03/09/2021	3,950	3,910
agosto de 2020	2,082	2,051
agosto de 2021	3,776	3,729
Variação 02/08/2021 - 03/09/2021	9,8%	10,1%
Variação agosto/2021 - agosto/2020	81,4%	81,8%

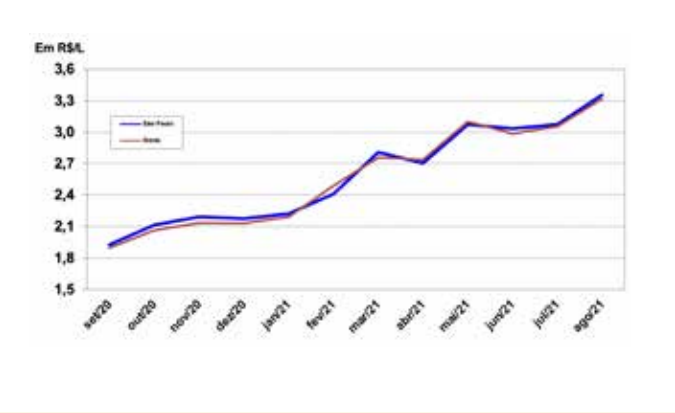
HIDRATADO

Período	São Paulo	Goiás
02/08/2021 - 06/08/2021	3,163	3,153
09/08/2021 - 13/08/2021	3,269	3,275
16/08/2021 - 20/08/2021	3,312	3,374
23/08/2021 - 27/08/2021	3,319	3,335
30/08/2021 - 03/09/2021	3,355	3,320
agosto de 2020	1,849	1,803
agosto de 2021	3,266	3,284
Variação 02/08/2021 - 03/09/2021	6,1%	5,3%
Variação agosto/2021 - agosto/2020	76,6%	82,1%

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



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



Fonte: CEPEA/Esalq
Nota 1: Incluso Pis/Cofins, correspondente a R$ 0,1309.
Nota 2: Preço para vendas interestaduais.

FORMAÇÃO DE PREÇOS

Ato Cotepe/PMPF nº 30 de 24/08/2021 - DOU 25/08/2021 - Vigência 01/09/2021

Gasolina	UF	73% Gasolina A	27% Etanol Anidro (1)	27% PIS/ COFINS Anidro (3)	73% CIDE (2)	73% PIS/ COFINS (3)	Carga ICMS	Custo da Distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AC	2,0771	1,0717	0,0353	0,0730	0,5785	1,6375	5,473	25%	6,4957
	AL	2,0017	1,0528	0,0353	0,0730	0,5785	1,7599	5,501	29%	6,0151
	AM	1,9873	1,0744	0,0353	0,0730	0,5785	1,4803	5,229	25%	5,8559
	AP	2,0548	1,0825	0,0353	0,0730	0,5785	1,2994	5,124	25%	5,1430
	BA	2,0100	1,0582	0,0353	0,0730	0,5785	1,7065	5,462	28%	6,0440
	CE	1,9768	1,0690	0,0353	0,0730	0,5785	1,6878	5,420	29%	5,7623
	DF	2,1386	1,0285	0,0353	0,0730	0,5785	1,7898	5,644	28%	6,3640
	ES	2,0002	1,0501	0,0353	0,0730	0,5785	1,6500	5,387	27%	6,0640
	GO	2,1356	1,0258	0,0353	0,0730	0,5785	1,8705	5,719	30%	6,1900
	MA	1,9534	1,0636	0,0353	0,0730	0,5785	1,7628	5,467	30,5%	5,7160
	MG	2,0923	1,0447	0,0353	0,0730	0,5785	1,9467	5,771	31%	6,2521
	MS	2,1140	1,0420	0,0353	0,0730	0,5785	1,7072	5,550	30%	5,6434
	MT	2,1856	1,0474	0,0353	0,0730	0,5785	1,4786	5,398	25%	5,8588
	PA	1,9821	1,0663	0,0353	0,0730	0,5785	1,6922	5,427	28%	5,9836
	PB	1,9598	1,0487	0,0353	0,0730	0,5785	1,6817	5,377	29%	5,7479
	PE	1,9996	1,0487	0,0353	0,0730	0,5785	1,7203	5,455	29%	5,8800
	PI	1,9770	1,0541	0,0353	0,0730	0,5785	1,9496	5,668	31%	6,2200
	PR	2,0341	1,0447	0,0353	0,0730	0,5785	1,5121	5,278	29%	5,2000
	RJ	2,0837	1,0447	0,0353	0,0730	0,5785	2,1816	5,997	34%	6,3740
	RN	1,9648	1,0528	0,0353	0,0730	0,5785	1,8031	5,508	29%	6,1524
	RO	2,0358	1,0717	0,0353	0,0730	0,5785	1,5784	5,373	26%	6,0070
	RR	2,0224	1,0744	0,0353	0,0730	0,5785	1,4243	5,208	25%	5,6310
	RS	2,0518	1,0632	0,0353	0,0730	0,5785	1,8298	5,632	30%	6,0927
	SC	2,0681	1,0528	0,0353	0,0730	0,5785	1,3878	5,196	25%	5,5300
	SE	2,0600	1,0528	0,0353	0,0730	0,5785	1,7474	5,547	29%	5,9690
	SP	2,0632	1,0366	0,0353	0,0730	0,5785	1,3853	5,172	25%	5,5230
	TO	2,0218	1,0393	0,0353	0,0730	0,5785	1,7428	5,491	29%	5,9500
		CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					5,445			

Diesel S500	UF	88% Diesel A S500	12% Biocombustível (6)	88% CIDE (2)	12% PIS/ COFINS Biodiesel (7)	88% PIS/ COFINS Diesel (3)	Carga ICMS	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AC	2,5286	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,9558	4,482	17%	5,5882
	AL	2,3778	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8738	4,287	18%	4,8229
	AM	2,4204	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8334	4,269	18%	4,5919
	AP	2,4927	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	1,1640	4,672	25%	4,6200
	BA	2,4069	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8391	4,281	18%	4,6330
	CE	2,4240	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,7657	4,225	18%	4,2229
	DF	2,5631	0,6806	0,0000	0,0178	0,3093	0,7326	4,303	15%	4,8680
	ES	2,4524	0,6866	0,0000	0,0178	0,3093	0,5438	4,010	12%	4,5059
	GO	2,5645	0,6794	0,0000	0,0178	0,3093	0,7437	4,315	16%	4,6238
	MA	2,3635	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8702	4,269	18,5%	4,6650
	MG	2,5634	0,6866	0,0000	0,0178	0,3093	0,7057	4,283	15%	4,6890
	MS	2,5546	0,6794	0,0000	0,0178	0,3093	0,5032	4,064	12%	4,1679
	MT	2,6248	0,6806	0,0000	0,0178	0,3093	0,8219	4,454	17%	4,8014
	PA	2,4050	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8199	4,241	17%	4,7876
	PB	2,3543	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8296	4,219	18%	4,5790
	PE	2,3899	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,7043	4,129	16%	4,3730
	PI	2,3920	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8566	4,284	18%	4,7200
	PR	2,4739	0,6500	0,0000	0,0178	0,3093	0,4942	3,945	12%	4,1100
	RJ	2,5102	0,6902	0,0000	0,0178	0,3093	0,5506	4,078	12%	4,5660
	RN	2,3103	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8421	4,188	18%	4,6423
	RO	2,4788	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8258	4,320	17%	4,8200
	RR	2,4626	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8145	4,293	17%	4,7500
	RS	2,4476	0,6500	0,0000	0,0178	0,3093	0,5374	3,962	12%	4,4747
	SC	2,5251	0,6512	0,0000	0,0178	0,3093	0,5139	4,017	12%	4,2700
	SE	2,4480	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8426	4,326	18%	4,6490
	SP	2,4934	0,6842	0,0000	0,0178	0,3093	0,6058	4,111	13,3%	4,5440
	TO	2,4459	0,6803	0,0000	0,0178	0,3093	0,6120	4,065	13,5%	4,5000
		CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					4,161			

em R$/L

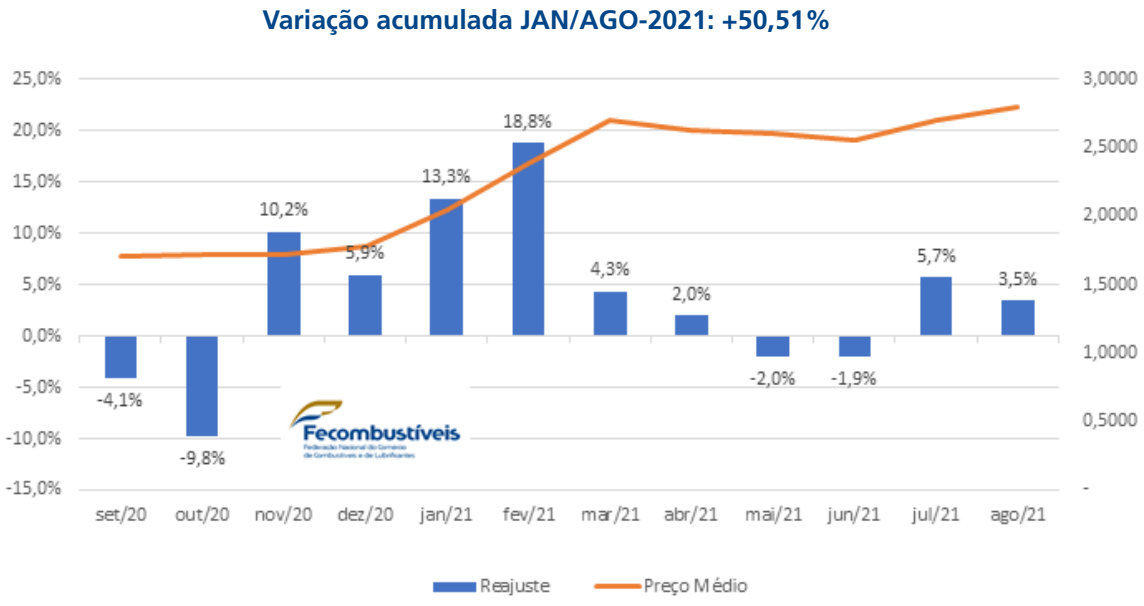
FORMAÇÃO DE PREÇOS

Diesel S10	UF	88% Diesel A S10	12% Biocombustível (6)	88% CIDE Diesel (2)	12% PIS/ COFINS Biodiesel (7)	88% PIS/ COFINS Diesel (3)	Carga ICMS (8)	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AC	2,5619	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,9634	4,523	17%	5,6327
	AL	2,3988	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8925	4,327	18%	4,9263
	AM	2,4405	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8451	4,301	18%	4,6563
	AP	2,5137	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	1,2025	4,732	25%	4,7730
	BA	2,4113	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8568	4,303	18%	4,7310
	CE	2,4442	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8451	4,325	18%	4,6605
	DF	2,6011	0,6806	0,0000	0,0178	0,3093	0,7403	4,349	15%	4,9190
	ES	2,4289	0,6866	0,0000	0,0178	0,3093	0,5595	4,002	12%	4,6356
	GO	2,5777	0,6794	0,0000	0,0178	0,3093	0,7535	4,338	16%	4,6843
	MA	2,4055	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8612	4,302	18,5%	4,6170
	MG	2,5832	0,6866	0,0000	0,0178	0,3093	0,7156	4,313	15%	4,7551
	MS	2,5757	0,6794	0,0000	0,0178	0,3093	0,5122	4,094	12%	4,2421
	MT	2,6458	0,6806	0,0000	0,0178	0,3093	0,8485	4,502	17%	4,9565
	PA	2,4299	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8115	4,257	17%	4,7388
	PB	2,3788	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8474	4,262	18%	4,6773
	PE	2,4109	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,7102	4,156	16%	4,4100
	PI	2,4166	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8621	4,314	18%	4,7500
	PR	2,4885	0,6500	0,0000	0,0178	0,3093	0,4978	3,963	12%	4,1400
	RJ	2,5344	0,6902	0,0000	0,0178	0,3093	0,5592	4,111	12%	4,6370
	RN	2,3392	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8764	4,251	18%	4,8316
	RO	2,5077	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8228	4,346	17%	4,8030
	RR	2,4915	0,6887	0,0000	0,0178	0,3093	0,8329	4,340	17%	4,8570
	RS	2,4718	0,6500	0,0000	0,0178	0,3093	0,5424	3,991	12%	4,5162
	SC	2,5531	0,6512	0,0000	0,0178	0,3093	0,5199	4,051	12%	4,3200
	SE	2,4725	0,7082	0,0000	0,0178	0,3093	0,8521	4,360	18%	4,7010
	SP	2,5138	0,6842	0,0000	0,0178	0,3093	0,6138	4,139	13,3%	4,6040
	TO	2,4679	0,6803	0,0000	0,0178	0,3093	0,6188	4,094	13,5%	4,5500
		CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)				**4,190**				

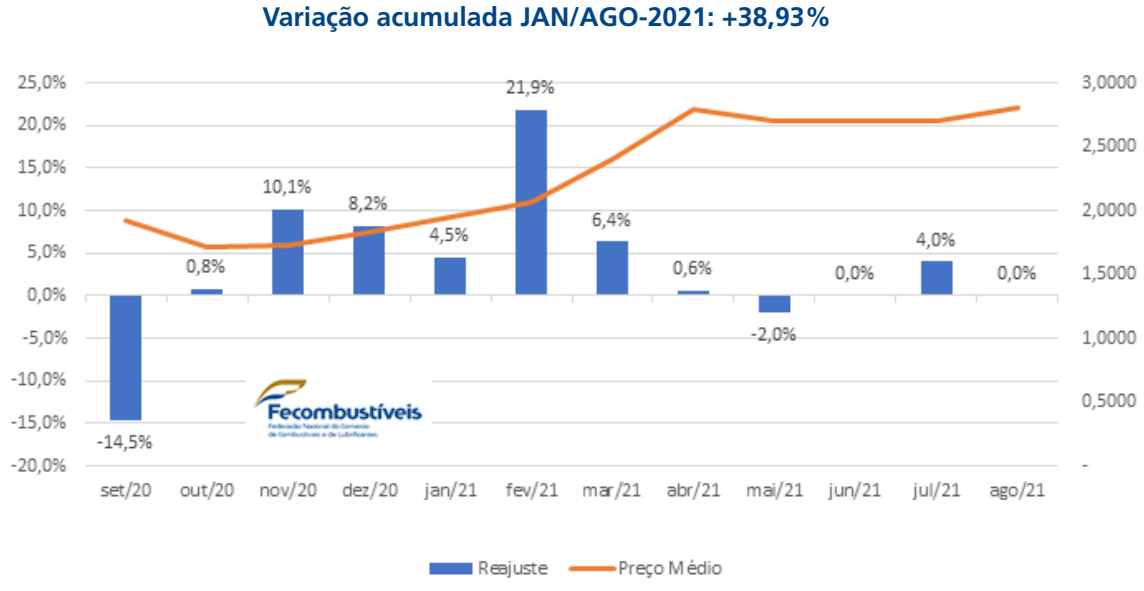
Nota (1): Corresponde ao preço da usina/produtor sem acréscimo do PIS/COFINS, incluso frete
Nota (2): Decreto 8.395, de 28/01/2015, Decreto 9.391, de 30/05/2018 e Decreto 10.638 de 01/03/2021
Nota (3): Decreto 9.101, de 20/07/2017
Nota (4): PMPF/Base de cálculo do ICMS
Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2018
Nota (6): Corresponde ao preço do leilão, deduzido PIS/COFINS com acréscimo do frete.
Nota (7): Decreto 10.527 de 23/10/2020
Nota (8): Aplicado sobre o PMPF o fator de correção de volume, Ato Cotepe 64/2019
Obs: preços com base nas Tabelas Petrobras (refinaria) de 06/07/2021 para óleo Diesel e 12/08/2021 para Gasolina - Ato Cotepe PMPF 30/2021
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: Os ajustes diários estão disponíveis no site da empresa, seção Produtos e Serviços, subseção Composição de preço de venda às distribuidoras (http://www.petrobras.com.br/pt/produtos-e-servicos/composicao-de-precos-de-venda-as-distribuidoras/).

PREÇOS DE REVENDA E DISTRIBUIÇÃO DE COMBUSTÍVEIS

*Período: 01/01/2020 à 25/07/2021 (Preço Médio Brasil)**

Gasolina comum:

Óleo Diesel comum:

Etanol Hidratado comum:

Obs:
1 – Não disponíveis os preços da revenda, relativos às semanas de 23/08 a 17/10/2020
2 - A partir de 17/08/2020 os dados de distribuição de etanol hidratado não contemplam a parcela de ICMS/Substituição
3 – Desde a semana iniciada em 23/08/2020 os preços de distribuição são informados pelas distribuidoras à ANP através do SIMP
(*) Fonte: ANP – Painel Dinâmico de Preços de Combustíveis e Derivados do Petróleo, em 06/09/2021

EXPOPOSTOS & CONVENIÊNCIA 2022 | 20 ANOS

08-10 MARÇO 2022

SÃO PAULO EXPO

15ª FEIRA E FÓRUM INTERNACIONAL
DE POSTOS DE SERVIÇOS, EQUIPAMENTOS, LOJAS DE CONVENIÊNCIA E FOOD SERVICE

ABASTECENDO O MERCADO
ACELERANDO O SEU NEGÓCIO

VEM AÍ O ENCONTRO MAIS AGUARDADO DO SETOR

Aqueça os motores, pois falta menos de um ano para a **15ª edição** do evento mais importante da história da **ExpoPostos & Conveniência** que vai impulsionar a retomada da **economia** e dos **negócios**, onde grandes **marcas** apresentarão muitas **soluções** inovadoras para esse novo mundo.

A **15ª ExpoPostos & Conveniência** já tem mais de **70% da planta ocupada**, então, prepare-se para esta data importante e anote na agenda: **08 a 10 de março de 2022,** no **São Paulo Expo.**

CLIQUE AQUI E VEJA AS GRANDES MARCAS QUE JÁ CONFIRMARAM PRESENÇA

RESERVE SUA ÁREA, CLIQUE AQUI

INFORMAÇÕES
contato@expopostos.com.br

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS
/@expopostos
expopostos.com.br

Realização: ABIEPS, Fecombustíveis
Revista Oficial: COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA
Promoção e Organização: exhibitions
Local: SÃO PAULO EXPO
Montadora Oficial: LUMINI LIVE