Fecombustíveis
Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 18 - Agosto 2021 - Nº 189
www.fecombustiveis.org.br

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

PIS/COFINS

CIDE

ICMS

SONEGAÇÃO DO SETOR É DE R$ 14 BILHÕES AO ANO

ENTREVISTA COM WILSON FERREIRA JR., PRESIDENTE DA BR DISTRIBUIDORA

Feliz dia dos Pais.

Bons momentos existem para serem compartilhados com uma das pessoas mais importantes das nossas vidas.
Com mais de 8 mil lojas no mundo, a Bonjour é a solução certa para completar e trazer rentabilidade para seu posto de serviço. Venha fazer parte da nossa rede e esteja presente em momentos especiais para seus clientes!

Conheça a loja Bonjour.
Faça nosso tour virtual.

TotalEnergies

bonjour

totalenergies.com.br TotalEnergies totalenergies_br

ÍNDICE

24 **REPORTAGEM DE CAPA**

Reforma tributária é fator-chave para garantir concorrência equilibrada

ENTREVISTA

Wilson Ferreira Jr., Presidente da BR Distribuidora

08

OPINIÃO

15 • Paulo Miranda
20 • José Camargo Hernandes
48 • Klaiston Soares D'Miranda

MERCADO

16 • Monitoramento da Qualidade: ANP passa conta à revenda
21 • **ExpoPostos & Conveniência** confirma a 15ª edição em março de 2022

NA PRÁTICA

36 • Cargas perigosas: riscos precisam ser controlados
41 • Golpes com cartões e problemas com aplicativos

CONVENIÊNCIA

44 • Tecnologia: mudança já começou

TABELAS

50 • Evolução dos Preços do Etanol
51 • Formação de Preços
52 • Formação de Custos do S10
53 • Preços de Revenda e Distribuição

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

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

Brechas no sistema estimulam sonegação

O Brasil teria a possibilidade de minimizar as perdas de tributos se a reforma tributária fosse eficaz para resolver os principais problemas de evasão fiscal. Um dos setores que mais contribui com a arrecadação do país é o de combustíveis. Entretanto, ao mesmo tempo que arrecada, o atual sistema tributário propicia brechas que levam agentes mal-intencionados a praticar todo o tipo de burla para evitar o pagamento de impostos e, assim, acumular ganhos com os artifícios da malandragem.

A sonegação de tributos no setor de combustíveis é de, pelo menos, R$ 14 bilhões ao ano. Com a reforma tributária, boa parte dos problemas de evasão fiscal poderia ser solucionada. Porém, os pontos de defesa do setor, como a monofasia tributária e a simplificação da cobrança, não evoluem. Há um jogo de interesses e, dificilmente, chega-se a um consenso. Um exemplo disso é quando se fala em unificação tributária do sistema atual do ICMS, que utiliza diferentes alíquotas e um método de atualização dos valores quinzenais, o qual impacta nos custos dos combustíveis. O combate aos problemas do setor depende de ações conjuntas, que também incluem o projeto de lei do devedor contumaz, que está há anos estava parado, mas foi retomado recentemente. Confira os detalhes das irregularidades de ordem tributária que danificam o setor de combustíveis na **Matéria de Capa**.

O projeto-piloto do novo Programa de Monitoramento de Qualidade de Combustíveis também é outro destaque desta edição, na seção **Mercado**, que traz a insatisfação da revenda em arcar com os custos de uma iniciativa do governo, que foram repassados para os agentes privados.

A seção **Conveniência** mostra como a pandemia impulsionou a adoção de tecnologias em lojas de vizinhança e de conveniência, como pedido feito em equipamento, meios de pagamento sem contato, entre outras tendências para evitar o contato físico. As fornecedoras de equipamentos constataram aumento da procura por terminais de autoatendimento e etiquetas eletrônicas.

Também confira as duas matérias da seção **Na Prática**. Uma orienta sobre os cuidados e precauções do posto com estacionamento de cargas perigosas e outra mostra o crescimento de golpes por entregadores de aplicativos, que cobram a mais nos cartões, e os problemas recentes que os postos tiveram com os apps das distribuidoras.

A **Entrevista** do mês traz uma reportagem exclusiva com Wilson Ferreira Jr., presidente da BR, que mostra os planos da empresa pós-privatização.

Boa leitura!
Mônica Serrano
Editora

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
sindcomb@uol.com.br
secretaria@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

VIROU NOTÍCIA

LGPD: transgressões podem gerar multas

A partir deste mês, quem cometer infrações à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) pode ser multado. As penalidades vão desde advertências até pagamentos correspondentes a 2% do faturamento bruto (até o limite de R$ 50 milhões).

A lei vale para qualquer organização, inclusive para postos revendedores de combustíveis. "Importante salientar que a LGPD se aplica a qualquer tipo de dados pessoais, inclusive aqueles que ficam em arquivos de papel. Mesmo para esses, será necessário desenvolver uma política de segurança e de tratamento do dado", disse a advogada Lirian Cavalhero, do escritório Ope Legis Consultoria.

Ela ressaltou que a fiscalização poderá ser presencial ou virtual, mediante a página gov.br. "Assim, qualquer empresa, inclusive os postos de combustíveis, pode ser compelida a comprovar sua adequação à LGPD, desde 1º de agosto de 2021", alertou.

Cuidados com os contratos

Lirian explica que a LGPD diz respeito aos dados de pessoas físicas, mas destaca que nos contratos entre pessoas jurídicas constam os dados pessoais e estes devem ser tratados de acordo com o previsto na LGPD. "Ou seja, todos os contratos nos quais haja troca de dados pessoais precisarão ser adaptados à legislação", disse.

Dessa forma, contratos com empresas de saúde ocupacional, contabilidade ou advocacia, por exemplo, devem atender a alguns cuidados para adaptação à LGPD. "O posto, como controlador, precisará repassar para seus operadores (no caso, as empresas que recebem as informações) como devem ser tratados os dados pessoais de seus empregados, mediante alteração nos contratos", frisou, acrescentando que, no caso de vazamento dos dados por esses operadores, a responsabilidade do posto é solidária.

Dados de colaboradores

A advogada também recomenda que os dados de colaboradores ou de candidatos em eventuais processos seletivos sejam anonimizados, para evitar que informações sensíveis sejam expostas. A forma como isso será tratado depende da análise do perfil do empreendimento, segundo Lirian.

Combustíveis: consumo cresce

As vendas de combustíveis no primeiro semestre somaram 66,5 milhões de m³, crescimento de 7,9% em comparação ao primeiro semestre de 2020, de acordo com dados divulgados pela ANP. O consumo de diesel obteve o melhor desempenho no primeiro semestre entre os combustíveis comercializados no país, com 29,7 milhões de m³, o que corresponde a alta de 11,1% ante os primeiros seis meses de 2020. Somente em junho, as vendas de diesel cresceram 8,9%, em relação a junho do ano passado, para 5,1 milhões de m³.

No acumulado dos seis primeiros meses, a comercialização de gasolina aumentou 8,1% ante igual período do ano passado, para 17,8 milhões de m³, enquanto as vendas de etanol hidratado totalizaram 9,2 milhões de m³, alta de 2,7% em relação aos seis primeiros meses de 2020.

Fazendo a diferença

A Polícia Rodoviária Federal (PRF) realiza a campanha Estrada Solidária para arrecadar alimentos não perecíveis e o Sindicombustíveis Bahia participa da ação doando 1,5 tonelada de alimentos.

A doação do Sindicombustíveis Bahia foi entregue pelo presidente Walter Tannus Freitas à PRF, no início de agosto (05). "A situação de fome no Brasil piorou com a pandemia do novo coronavírus e a solidariedade é necessária para tentar reduzir os seus impactos na vida de milhões de pessoas carentes. Podemos fazer a diferença doando um quilo de alimento. Todo mundo pode ajudar", comentou.

Julho: ruim para carros

As vendas de automóveis novos foram 8,4% mais fracas em julho (123,6 mil unidades) em relação ao mesmo mês de 2020 (134,9 mil). Um dos motivos vem da desaceleração do setor produtivo que desabasteceu os carros nas concessionárias. Segundo a Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a baixa produção foi ocasionada pela falta de peças e componentes, como *chips*. Foi o pior resultado em um mês de julho desde 2005. Porém, no acumulado dos sete primeiros meses do ano, as vendas permanecem em trajetória ascendente na comparação com o mesmo período de 2020, com crescimento de 20,2%, quando foram emplacadas 927,7 mil unidades.

Bom para motos

Em contrapartida ao mercado de carros, as vendas de motos, principalmente devido ao aumento do comércio de alimentação por aplicativos, cresceram 5,5% em julho, em relação a junho, segundo a mesma Fenabrave. No mês, foram vendidas 112,6 mil unidades, 32,2% a mais que julho de 2020. Assim, o comércio de motocicletas fechou os sete primeiros meses de 2021 com alta acumulada de 44,7% (629,9 mil unidades). Só a Honda respondeu por 75,5% desse total, seguida pela Yamaha, com 18,2%.

Claudio Ribeiro

A nova BR pós-privatização

POR MÔNICA SERRANO

No início de julho, a Petrobras saiu definitivamente do capital social da BR Distribuidora, com a venda da fatia de 37,5% da empresa por R$ 11,4 bilhões. A partir da BR privatizada, o que muda na gestão da companhia?

De acordo com Wilson Ferreira Jr., presidente da BR Distribuidora, a companhia permanecerá com foco na distribuição de combustíveis por muito tempo, apesar de olhar para novos segmentos de negócio, principalmente fontes renováveis, com oferta de opções de energia elétrica limpa e mais barata para os seus parceiros, e investimentos em gás natural, especialmente o GNL, para indústrias e clientes de grande porte.

Com ampla visão sobre o potencial de energia no país, Ferreira Jr. é engenheiro elétrico e bacharel em Administração de Empresas pela Universidade Mackenzie, e mestre em Energia pela USP. Ao longo de sua trajetória, foi presidente da Eletrobras, diretor de distribuição da Companhia Energética de São Paulo (CESP), presidente da Rio-Grande Energia (RGE), presidente do Conselho de Administração da Bandeirante Energia S.A. e presidente da CPFL Paulista e da CPFL Energia.

Na área de distribuição de combustíveis, tendo como principal parceiro a revenda, segundo Ferreira, independentemente da privatização, irá buscar uma relação de ganha-ganha, para fortalecer a parceria revendedora com a marca. "Queremos que o revendedor tenha orgulho de ser BR e seja remunerado pelo serviço que presta à sociedade", destacou.

Em relação às lojas de conveniência BR Mania, a partir de 1º de setembro começará um novo capítulo, que conta com um parceiro de peso, as Lojas Americanas, que dará respaldo para incrementar os negócios do segmento. A meta é garantir mais eficiência no modelo de conveniência, com sortimento de produtos, preços competitivos e prazos de entrega adequados. De acordo com Ferreira, a BR Mania será um negócio rentável para o revendedor, pois irá oferecer ao consumidor final produtos de qualidade e preços competitivos.

Confira os principais trechos da entrevista, concedida com exclusividade à **Combustíveis & Conveniência.**

Combustíveis & Conveniência: Após a privatização da BR, quais serão as prioridades em sua gestão?

Wilson Ferreira Jr: sendo a BR a maior distribuidora do segmento, é fundamental que ela seja muito eficiente. O maior tem que ser o melhor. Eu e meu time estamos comprometidos com isso. Já temos demonstrado a cada trimestre esta evolução, que terá continuidade. Para além da qualidade dos nossos produtos, nosso foco é eficiência no processo da distribuição, o que tem que se configurar na ponta revendedora em preços mais competitivos para que eles possam continuar crescendo e atendendo bem o consumidor com os nossos combustíveis. Segundo é que a companhia tem que se preparar para a transição energética. Na visão estratégica de longo prazo, queremos nos posicionar como o melhor parceiro para fazer a transição energética. Temos uma visão clara de quais são os energéticos que estarão promovendo essa transição. Para o curto prazo, pretendemos investir no gás natural, no caso o GNL para as indústrias. A essência do nosso negócio será entregar a molécula para o consumidor onde quer que ele esteja.

Outro foco é a energia elétrica. Temos, hoje, cerca de 18 mil consumidores do chamado B2B, como indústrias e grandes empresas. Recentemente, adquirimos a Targus Energia (comercializadora que atua com prestação de serviços na área de energia) e essa companhia vai oferecer energia para empresas do nosso relacionamento e para qualquer consumidor no mercado brasileiro.

O foco da BR continuará a ser, por muito tempo, a revenda de combustíveis (60% da companhia) e venda de combustíveis para clientes industriais e de grande porte. A gente imagina que, no futuro, a BR tenha possibilidade de ser também um agente para prover GNL, energia elétrica ou para prover carregamento de carros elétricos.

C&C: Como a BR pretende inserir a transição energética junto à rede de postos?

WF: Em algum momento, nossos parceiros revendedores vão ter que se preparar para o carregamento elétrico. A expectativa é mais para o longo prazo, o carro elétrico pode ganhar mais expansão depois de 2035. O que a gente espera e tem trabalhado é a visão estraté-

gica de longo prazo na questão ESG, embasada no ambiental, social e de governança, para que nossos parceiros façam a transição energética. Nossos parceiros estão sendo estimulados a obter energia limpa, com menor custo. Inclusive, já estamos oferecendo para os postos da rede várias opções, como energia solar, participar de um condomínio, comprar energia da comercializadora ou de algum parceiro credenciado. Nosso objetivo é que o posto possa trabalhar com energia renovável e mais barata. Isso é possível por conta do trabalho que a BR está desenvolvendo com a Targus e com outros parceiros. Normalmente, a energia elétrica é a segunda ou terceira maior despesa do posto e queremos contribuir para racionalização de custos de forma ambientalmente correta. Além da energia, também nos preocupamos com meios de pagamento mais eficientes, que gerem menos custos para o revendedor e mais conforto para os nossos clientes.

C&C: Como empresa de capital aberto, uma vez privatizada completamente, qual será o impacto deste novo modelo em relação à parceria com a revenda? O que pode mudar no relacionamento com a revenda?

WF: Entendo que temos uma relação de parceria permanente, independentemente da privatização. Temos que buscar uma relação ganha-ganha, é isso que fortalece a parceria. Estamos trabalhando desde o primeiro dia na BR para que tenhamos uma transformação, queremos que o revendedor tenha orgulho de ser BR e seja remunerado pelo serviço que presta à so-

ciedade. Queremos compartilhar as dificuldades e comemorar as nossas vitórias.

C&C: A marca BR poderá ser alterada nos postos de combustíveis em algum momento?

WF: A BR é uma marca licenciada da Petrobras. Temos um contrato com a Petrobras por dez anos, renovados por mais dez anos. É uma marca *top of mind*, temos grande orgulho de ter essa marca e vamos trabalhar pelo seu desenvolvimento. Atualmente, estamos investindo na remodelação do *design* dos postos. O projeto estético e o projeto técnico foram feitos para que o posto BR seja mais claro, mais limpo e mais atraente para o consumidor final. Esse novo modelo de posto vai trazer mais fluxo de pessoas, mais movimento e, para além disso, principalmente menos custos para operar e manter o negócio.

C&C: A privatização poderá ampliar a competitividade da BR em relação às suas principais concorrentes (Ipiranga e Raízen) ou pretende expandir a atuação com as distribuidoras regionais? Por quê?

WF: Acho que não temos uma fórmula definida. Primeiro, tivemos um trabalho focado com os nossos revendedores. Ao longo dos últimos anos, houve redução do número de revendas, e tentamos, de alguma maneira, criar condições para ter uma rede mais forte. No segundo momento, há cerca de dois anos, a companhia ficou focada no crescimento da rede. No último ano, adicionamos 240 postos aos 8 mil que já temos. Houve um momento no país em que os postos bandeiras brancas cresceram muito e as redes embandeiradas diminuíram a participação. Mas, recentemente, fruto da eficiência, percebemos que a maior competitividade da distribuidora (BR) permite que os revendedores tenham condições melhores entre os embandeirados e não embandeirados, porque terão a proposta de valor, produtos de qualidade diferenciada e a gente imagina que isso já está sendo percebido pelas revendas sem bandeira e com vistas ao embandeiramento. Ambicionamos continuar crescendo de forma mista, que é permanecer atendendo aos mercados regionais para que a gente possa estar posicionando novos revendedores.

C&C: Quais são os projetos para as lojas de conveniência?

WF: Temos a clareza de que o modelo da BR Mania, do passado, não era adequado. No posto de gasolina, a loja é uma oportunidade, mas nós não tínhamos um

bom modelo de negócios, dava trabalho para o revendedor e ele não tinha satisfação de fazer renda. Nos mercados internacionais, as lojas de conveniência são uma segunda fonte de renda para o revendedor. A loja de conveniência é rentável. O que pode sustentar a marca BR Mania é a possibilidade de ter um operador que identifique o tipo de sortimento de produtos para a loja em determinado local, com preços competitivos e prazos adequados. Antes, dependia muito do operador do posto fazer esse tipo de trabalho, o que não deu certo. Mas, hoje, temos uma parceria com as Lojas Americanas que vai nos garantir o sortimento de produtos, preços competitivos e prazos de entrega adequados para que seja uma atividade rentável para o revendedor, pois ele vai oferecer o que o consumidor quer, dando acesso a produtos de qualidade, com preços competitivos. É uma parceria que tem tudo para dar certo para satisfazer o consumidor e o revendedor. Hoje, temos 1.200 lojas de conveniência nos 8.000 postos e o plano é ampliar mais 1.000 lojas, pelo menos, nos próximos quatro anos. A expectativa é começar esta nova operação em 1º de setembro.

> “Nosso objetivo é que o posto possa trabalhar com energia renovável e mais barata. Isso é possível por conta do trabalho que a BR está desenvolvendo com a Targus e com outros parceiros

C&C: A ANP realizou em junho uma audiência pública para discutir as alterações regulatórias no mercado de revenda e distribuição. Qual o posicionamento da BR em relação à tutela regulatória de fidelidade à bandeira e à proposta do posto bandeirado ter a possibilidade de oferecer duas bombas de combustíveis de outros fornecedores?

WF: Entendemos que é importante para o consumidor de combustível que a ANP continue verificando se o produto que o posto comercializa é o mesmo que informa ao consumidor. Caso contrário, o consumidor pode estar sendo enganado.

Nós fizemos uma pesquisa que revelou que mais de 90% dos consumidores entendem que a marca influencia o poder de escolha da compra. Há uma certeza de que a qualidade do produto ou serviço estará presente.

Quanto à bomba genérica, não temos dúvidas que os revendedores sabem o quanto é significativo celebrar um contrato com a marca BR. Eles recebem investimentos, se beneficiam dos programas de *marketing*, recebem treinamentos sobre controle de qualidade, normas, entre outros. É importante que a revenda fique atenta às mudanças que vêm sendo propostas, principalmente sobre a possibilidade de oferecer duas bombas de outros fornecedores que não da bandeira do estabelecimento. Além de não ter garantia de que vai baratear o combustível, o revendedor pode ficar exposto à comercialização de um produto de qualidade duvidosa e ele passa a tomar risco.

> “Temos que buscar uma relação ganha-ganha. Queremos que o revendedor tenha orgulho de ser BR e seja remunerado pelo serviço que presta à sociedade

Está em desacordo, sob a perspectiva da distribuidora, ter uma concorrência dentro da sua própria casa e que ainda pode enganar o consumidor.

É importante destacar que não basta comprar combustível mais barato, não se sabe qual o nível de qualidade. Além disso, a proposta demanda investimentos, com a inserção de tanques específicos, para alimentar as bombas exclusivas.

Se o consumidor quer comprar um produto sem a exigência da marca, ele vai num posto bandeira branca. No caso das distribuidoras, há todo um investimento na marca, no padrão de atendimento, nas publicidades em TV, que ficará perdido.

Além de tudo isso, a proposta pode induzir o consumidor a erro e prejudicar o direito de escolha. Se ele escolhe ir no bandeira branca ninguém poderá obrigá-lo a ir no posto embandeirado. Ele vai no posto embandeirado porque quer ter a segurança, a garantia de receber uma marca de qualidade de serviços e produtos. ■

Postos não são culpados pelos preços altos

No final de julho, o presidente Jair Bolsonaro, em entrevista à Rádio Itatiaia (MG), jogou a culpa dos preços altos dos combustíveis nos governos estaduais e nas margens praticadas pelos postos de combustíveis. Nós, da Fecombustíveis, fizemos um vídeo e espalhamos pelas redes sociais para mostrar que o governo está bastante equivocado.

Mais uma vez afirmo que os postos não são culpados pelos preços dos combustíveis no país. Há pelo menos três fatores que fazem com que o combustível seja caro: o dólar, o preço do barril do petróleo no mercado internacional e a carga tributária.

Nos últimos dez anos, segundo dados da ANP, as margens dos postos revendedores de combustíveis caíram mais de 40%. Hoje, as margens da revenda estão 9,8%, na média Brasil. Elas ficaram mais apertadas nas cidades acima de 300 mil habitantes, 6,5%, e nas capitais nacionais até 5% de margem bruta.

O nosso calcanhar de Aquiles continua sendo a alta carga tributária dos combustíveis. Em média, 41% do total do preço da gasolina correspondem a tributos federais e estaduais.

A gasolina custa R$ 5,822/litro e o diesel R$ 4,588/litro na bomba (média Brasil, conforme Levantamento de Preços ANP - semana de 25/07 a 31/07). Dentro desse valor, há os custos nas refinarias da Petrobras da gasolina, de R$ 1,971/litro (73% de R$ 2,70) e do diesel, de R$ 2,518/litro (90% de R$ 2,80) mais os custos de etanol anidro e biodiesel.

O ICMS, na média Brasil, é R$ 1,66/litro (gasolina) e R$ 0,7455 (diesel). Ainda há a incidência do PIS/Cofins para gasolina, etanol anidro, diesel e biodiesel. Além destes impostos, temos os custos do etanol anidro (27%) misturado à gasolina e do biodiesel misturado ao diesel (10%), que também tem tributos estaduais e federais. Basta conferir no site da Fecombustíveis a tributação de cada combustível.

Se estamos falando de preço de combustível, por que o governo autorizou o aumento do biodiesel para 12% para o 81º próximo leilão da ANP? O biodiesel está mais que o dobro do preço do diesel!

O Preço Médio Ponderado ao Consumidor Final (PMPF), base de cálculo do ICMS, é outro fator que causa impacto do preço dos combustíveis, que muda a cada 15 dias.

O grande problema do setor são as fraudes tributárias, a evasão fiscal, as barrigas de aluguel do setor de etanol, também chamados de devedores contumazes, as falhas no sistema que permitem importar produtos, como nafta para uso petroquímico, mas os fraudadores usam para fabricar gasolina (uso carburante é mais caro). Inclusive, este foi um dos motivos de a ANP revogar a licença de importação da Copape, formuladora de combustíveis, que chamou a atenção da Secretaria de Fazenda do Estado de São Paulo por esquema de evasão fiscal, cujo rombo seria da ordem de R$ 400 milhões.

A solução para boa parte destes problemas está nas mãos do governo. Seria, por exemplo, um projeto de reforma tributária eficiente contra as fraudes, que diminuísse o peso da carga tributária sobre os combustíveis, adotasse a monofasia do ICMS com a cobrança de uma única alíquota em reais para todo o país e concentrasse toda tributação do etanol no setor produtivo. Outra medida seria ajustar a tributação dos produtos usados para fins carburantes e outros fins. E, ainda, votar o projeto de lei que identifica o devedor contumaz.

Pixabay

Monitoramento da Qualidade: ANP passa conta à revenda

Programa é importante para manter os índices de qualidade dos combustíveis vendidos no país, mas o novo formato recebe críticas dos proprietários de postos, que são obrigados a arcar com os custos do setor público

POR MÔNICA SERRANO

Após três anos da publicação da Resolução 790/2019, que determinou as regras do novo Programa de Monitoramento de Qualidade dos Combustíveis (PMQC), neste ano, a ANP avançou com a experimentação do projeto-piloto em Goiás e Distrito Federal.

Considerado um divisor de águas por contribuir com a melhora significativa da qualidade dos combustíveis no país, o PMQC sempre recebeu apoio da revenda. No entanto, no novo formato, a agência reguladora transfere a conta dos custos do laboratório, contratado para fazer as análises, para os proprietários de postos, distribuidoras e Transportadores-Revendedores-Retalhistas (TRRs), agentes inseridos no programa.

Nesta primeira fase, o programa abrangerá todos os postos de Goiás e do Distrito Federal e cada um vai pagar R$ 1929,93 ao ano para o laboratório (Lames) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que venceu a licitação.

Com o andamento do programa, os postos participantes do projeto-piloto tiveram até 31 de julho para fazer o cadastro junto ao Lames. A partir do cadastro será firmado um contrato entre o posto e o laboratório credenciado. Após a assinatura do documento, o posto tem até dez dias para fazer o pagamento ao laboratório. A previsão é de que as amostras nos postos comecem a ser coletadas entre o final deste mês e início de setembro.

No Distrito Federal, Paulo Tavares, presidente do Sindicombustíveis-DF, relata que os proprietários de postos de Brasília estão inconformados em arcar com mais custos, serem obrigados a pagar pelas despesas de um programa público, sendo que cumprem seu papel de cidadãos, com o pagamento dos impostos. "Nós somos favoráveis ao PMQC. É importante para o setor que haja investigação sobre a qualidade dos combustíveis. Mas, infelizmente, é completamente injusto que essa conta seja paga por nós, revendedores, que já temos muitas despesas e recolhemos os impostos. A gasolina tem 44% de carga tributária. Apesar de quase metade do preço do produto ser tributos, ainda vamos pagar para sermos monitorados. É uma coisa sem nexo", reclamou.

Marcio Andrade, presidente do Sindiposto-GO, também reconhece a importância do PMQC, afirmando que a continuidade do programa é importante para os agentes da cadeia e para ter uma entrega de combustível de qualidade ao

consumidor final. Além disso, o programa atua como instrumento de parceria com a fiscalização, pois quando identifica alguma irregularidade direciona a ação fiscalizadora da Agência. No entanto, a revenda goiana não considera coerente arcar com os custos, principalmente, para os pequenos empresários.

"Nossa crítica também é pelo custo que vai onerar ainda mais a revenda. Na minha visão, a cobrança é desproporcional, porque é um valor único, independente do volume comercializado pelo posto. Isso vai pesar para o posto pequeno", disse. Uma das propostas do setor, segundo Andrade, foi transferir este custo para as distribuidoras, mas a ANP não aceitou. "Se fosse feito pelas distribuidoras sairia em torno de um milésimo de centavo, conforme o volume vendido", destacou.

É LEGAL A COBRANÇA?

"A questão da legalidade da cobrança é discutível", disse Nayron Cintra Sousa, secretário-executivo e advogado do Sindiposto-GO. Segundo ele, o agente público sempre vai agir com base em um normativo que fundamente o ato, mas a possibilidade de questionamento judicial está sendo analisada pelo sindicato. Sousa destaca também a falta de transparência

Stock

As coletas das amostras nos postos de combustíveis serão feitas duas vezes por ano

quanto à licitação do laboratório selecionado para atender Goiás e Distrito Federal, mas a revenda não teve participação e não acompanhou os detalhes das condições da proposta.

Arthur Villamil, consultor jurídico da Fecombustíveis, também questiona a criação do ônus para a totalidade da revenda, dada a elevada qualidade dos combustíveis nacionais. Em 2020, o índice de conformidade foi de 98,5% para a gasolina, 98,1% para o etanol e 97% para o óleo diesel. "Hoje, os índices de conformidade dos combustíveis são ótimos. Diante desse cenário, justifica gerar esse ônus para o particular?", questionou. "A revenda terá que gastar dinheiro para gerar dados estatísticos para a ANP? Ninguém está querendo impedir a Agência de monitorar a qualidade dos combustíveis e gerar os dados do setor, mas não faz sentido as entidades privadas arcarem com isso", observou.

Todos os argumentos para reverter o custo do PMQC para a revenda foram usados na ocasião da audiência pública, em agosto de 2018, pela Fecombustíveis. Após a publicação da Resolução 790/2019, outras reuniões foram realizadas entre a agência reguladora e os líderes sindicais da revenda do Distrito Federal e Goiás, envolvidos no projeto-piloto, no sentido de encontrar uma solução para a questão dos custos à revenda, mas nenhuma obteve êxito. ■

Como funciona o novo PMQC

No novo formato, 100% dos postos serão monitorados, duas vezes por ano, com a coleta das amostras dos combustíveis comercializados (gasolina, etanol e óleo diesel), distinguindo do programa que vigorou por mais de 20 anos, que atuava com a coleta por amostragem e era custeado com as verbas do governo federal. A mudança veio com a Resolução 790/2019, que determina obrigatoriedade de participação do PMQC à revenda, distribuição e TRRs.

Se por acaso algum posto ficar inadimplente com o PMQC, de acordo com o artigo 32 da resolução, será vedada a comercialização dos combustíveis líquidos.

A ANP manterá a supervisão do PMQC, mantendo o formato anterior da visita-surpresa, ou seja, sem o conhecimento prévio da data da coleta das amostras em postos revendedores, TRRs e distribuidoras.

José Camargo Hernandes | Vice-presidente da Fecombustíveis

O desserviço como especialidade

Desconhecedor dos assuntos que envolvem o setor de combustíveis, mais uma vez, o presidente Jair Bolsonaro prestou recentemente um desserviço à população brasileira. No final de julho, em entrevista à rádio mineira Itatiaia, ele culpou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) aplicado nos estados e o lucro do revendedor pelo aumento dos valores dos combustíveis nas bombas.

Isso realmente só mostra que ele não acompanha as perdas vivenciadas pela revenda varejista. Ao contrário do que afirma, a margem de lucro vem diminuindo ano a ano, justamente devido à alta carga tributária existente no país e à política internacional de preços, que dança conforme a alta do dólar e os preços do barril de petróleo.

De acordo com dados da ANP divulgados pela Fecombustíveis, nos últimos dez anos, a margem de lucro nos nossos negócios caiu mais de 40%, passando da média nacional de 14,4% para os atuais 9,8%.

Foi desse mesmo modo, cheio de inverdades, que Bolsonaro confundiu brasileiros, no começo deste ano, ao afirmar que estava zerando os impostos federais sobre o diesel e incentivou consumidores a reclamarem nos postos essa suposta isenção total. Depois de muita confusão registrada nas revendas, foi esclarecido que a história não era bem assim, já que o biodiesel (usado obrigatoriamente na composição do óleo diesel) não havia sido isento de tributação.

A propósito, sobre o biodiesel.... mesmo diante das reclamações de aumento de preços do óleo diesel, o governo federal autorizou a elevação do teor obrigatório de 12% para os meses de setembro e outubro. O percentual, que chegou a ser de 13% no início da pandemia, está limitado a 10% até agosto. Agora, a mistura voltará a subir e, consequentemente, o custo do combustível também. Qual o sentido dessa mudança neste momento? A pandemia ainda não acabou e o poder de compra do brasileiro está longe de voltar aos patamares pré-covid.

Novamente, o governo usa a estratégia mais fácil para 'justificar' sua incompetência no trato dessa questão: arranhar a imagem dos donos de postos no Brasil. Precisamos ser uma voz uníssona perante mais esses desafios. Estejamos unidos, fortes e preparados!

> Mesmo diante das reclamações de aumento de preços do óleo diesel, o governo federal autorizou a elevação do teor obrigatório de biodiesel para 12% para os meses de setembro e outubro. Consequentemente, com a mistura, o custo do combustível também deve subir

Divulgação

ExpoPostos & Conveniência confirma a 15ª edição em março de 2022

Com realização presencial, o maior evento da América Latina que movimenta negócios na área de equipamentos para postos e lojas de conveniência deve suprir a demanda reprimida pela pandemia e superar as expectativas

POR MÔNICA SERRANO

A pandemia da Covid-19 adiou a realização da tradicional **ExpoPostos & Conveniência**, prevista para acontecer a cada dois anos, no mês de agosto. Agora, a maior feira da revenda de combustíveis foi reagendada para 8 a 10 de março de 2022, no destino dos principais eventos da América Latina, o São Paulo Expo, que recentemente recebeu o selo internacional de segurança sanitária, o "Safe & Clean", concedido pela empresa francesa APAVE.

Esse selo reforça a importância de uma retomada do mercado de eventos feita de forma responsável e o comprometimento das companhias em manter os protocolos pelo tempo necessário, realizando adaptações de acordo com as mudanças de cenário.O tradicional evento será realizado no formato presencial, seguindo todos os protocolos de segurança sanitária determinados pelo Ministério da Saúde.

A 15ª edição da **ExpoPostos & Conveniência** trará boas perspectivas de negócios, proporcionando um ambiente favorável para ampliar o *networking* e acompanhar as tendências do mercado.

"Vamos realizar o evento no momento certo. Até março de 2022, a vacinação será finalizada e a pandemia controlada. Nossa perspectiva é a melhor possível, depois de dois anos e meio sem a ExpoPostos, há uma demanda reprimida. O revendedor poderá encontrar diversas opções e novidades para o seu negócio. Tenho certeza que será mais um ano de sucesso", disse Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis, uma das entidades realizadoras do evento.

> "Nossa perspectiva é a melhor possível, depois de dois anos e meio sem a ExpoPostos, há uma demanda reprimida", disse Paulo Miranda, presidente da Fecombustíveis.

Marcelo Marino, diretor da GL Events Exhibitions, empresa organizadora do evento, ressalta a importância da feira. "Sentimos o mercado extremamente receptivo à 15ª edição **da ExpoPostos & Conveniência**, principal feira do setor na América Latina, há mais de 20 anos. A realização da feira é um marco de suma importância para toda a cadeia – distribuidoras, revendedores, fornecedores de equipamentos e prestado-

res de serviços", afirmou. "Sendo o ponto de encontro do setor, atua como palco tanto para a geração de negócios e *networking*, quanto para disseminação e troca de conhecimento", completou.

Para Maurício Prado Alves, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Equipamentos e de Serviços para o Mercado de Combustíveis e de Conveniência (ABIEPS), a próxima edição da **ExpoPostos & Conveniência** será ainda mais especial. "Não só pelas grandes novidades e oportunidades de negócios de nossos associados expositores, mas também por estarmos certos de que teremos o maior reencontro nacional do setor em plena retomada da economia e dos negócios", destacou. "Realizaremos uma ExpoPostos & Conveniência segura, recheada de inovações e na vanguarda tecnológica que sempre marcou nossa entidade e seus associados", complementou.

Para saber mais sobre todas as novidades do evento, acesse ***www.expopostos.com.br.*** ■

Reforma tributária é fator-chave para garantir concorrência equilibrada

As perdas decorrentes de fraudes tributárias no setor de combustíveis representam, pelo menos, R$ 14 bilhões anuais. Sem reforma, os agentes irregulares continuam encontrando brechas para a sonegação e desequilibrando a concorrência

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Postos não são responsáveis pelos altos preços da gasolina na bomba, mas, sim, a alta carga tributária, que atinge cerca de 41% do custo do produto

Shutterstock

Os preços dos combustíveis vêm sendo, frequentemente, alvo de críticas. O próprio governo federal já deu a entender que os revendedores de combustíveis poderiam ser os "culpados" por isso. No entanto, as razões, além do preço do petróleo no mercado internacional e do câmbio, passam pela alta carga tributária e pelo grande volume de irregularidades no mercado.

De acordo com Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis, nos últimos dez anos a margem bruta da revenda de combustíveis caiu,em média, mais de 40%. "Não são os empresários do setor que provocam os altos preços. Uma das principais razões é a carga tributária no Brasil, que chega a 41% de tributos (média nacional)", afirmou.

Essa carga tão elevada e a complexidade do sistema tributário acabam criando brechas para que agentes irregulares enxerguem oportunidades para ações ilícitas, que desequilibram o mercado e afetam a concorrência saudável. Conforme um relatório da Fundação Getúlio Vargas (FGV) publicado no início de julho, que contou com o apoio do Instituto Combustível Legal, a sonegação de tributos no setor de combustíveis é de, pelo menos, R$ 14 bilhões ao ano. A informação remete (ainda) ao ano de 2018.

"A arrecadação dos tributos federais só é consolidada no ano-calendário seguinte e, em 2020, em decorrência dos reflexos da pandemia, ainda não temos registros relativos a 2019", explicou Carlo Rodrigo Faccio, diretor do Instituto Combustível Legal. Segundo ele, justamente em função dos impactos da Covid-19 na economia, a perspectiva é de que os novos dados, que devem ser divulgados somente em 2022, sejam ainda mais preocupantes.

A razão, além das dificuldades econômicas, que interferiram na contabilidade das empresas e dificultaram o pagamento de tributos, é o fato de que existirem "muitos oportunistas", segundo Faccio. "Muitas empresas, mesmo mantendo suas atividades comerciais em ritmo razoável, pediram a postergação de pagamentos", disse.

Além disso, a pandemia trouxe um agravante para o setor, que foi a deficiência da fiscalização. Muitos órgãos interromperam ou reduziram a atividade, visto que os agentes foram afastados do trabalho presencial, por motivos diversos (como idade, comorbidades ou outras questões pessoais). Assim, sem controle mais efetivo, várias irregularidades ganharam espaço.

"É comum que se verifique, em momentos de recessão, comportamentos oportunistas que se utilizam de mecanismos irregu-

lares para driblar a fiscalização", confirmou Marcio Lago Couto, pesquisador da FGV. Segundo ele, os desvios ocorrem em todos os elos da cadeia, mas têm maior representatividade naqueles que fazem a arrecadação dos tributos, com destaque para o etanol.

PROBLEMA RECORRENTE: "BARRIGAS DE ALUGUEL"

A abertura do mercado, no início dos anos 2000, trouxe como consequência maior facilidade para a abertura de distribuidoras, que atuam como "barrigas de aluguel", termo que remete ao fato de que elas fazem a transação dos produtos, mas depois desaparecem ou não assumem suas dívidas.

Mesmo com as atualizações das regras de mercado, de acordo com a Resolução 58/2014 da ANP, atualmente é permitido abrir uma distribuidora com capital social mínimo de R$ 4,5 milhões. "Este capital, para obtenção de licença para operar, corresponde a uma movimentação de menos de um milhão de litros mensais. As barrigas de aluguel comercializam grandes volumes e, às vezes, compõem o seu capital social com cessão de espaço em base compartilhadas, ou seja, não é preciso ter o ativo real, basta alugar espaço em um *pool*", explicou Faccio.

Tal facilidade abre espaço para várias distorções. Muitas vezes, as barrigas de aluguel são empresas fictícias, criadas somente para emissão de notas fiscais fraudulentas e movimentação irregular de produtos. "Essas distribuidoras cometem fraudes como vendas interestaduais fictícias, cancelamento de notas fiscais ou mesmo vendas sem nota", afirmou o diretor do Instituto Combustível Legal. Via de regra, quando uma atividade irregular é identificada, a empresa é encerrada ou simplesmente não existe, pois foi registrada em nome de um terceiro, popularmente chamado de "laranja".

O fato não é recente, mas foi agravado pela falta de fiscalização. "Por isso, a reforma tributária é tão essencial para o setor", destacou Faccio. Segundo ele, a instituição da monofasia e simplificação tributária, além da caracterização legal da figura do devedor contumaz (veja matéria na página 33), são essenciais para promover a regularidade no mercado.

Vale ressaltar que as fraudes tributárias, não raro, estão associadas a outras irregularidades, como clonagem de marca do posto revendedor, bomba adulterada ou problemas de qualidade, entre outros. Essas distorções, definidas por Faccio como "operacionais", respondem por perdas de cerca de R$ 15 bilhões. "Mensuramos

Complexidade do sistema e alta carga de tributos do segmento criam brechas para sonegação e evasão fiscal

Agência Brasil/ Marcello Casal Jr.

R$ 14 bilhões decorrentes de perdas tributárias e R$ 15 bilhões operacionais; porém, no total, o montante chega a R$ 26 bilhões, o que comprova que boa parte das fraudes se sobrepõem", afirmou.

FORMULADORES TAMBÉM PREOCUPAM

Outro problema que tem chamado a atenção das autoridades são os formuladores. "Se a formulação fosse competitiva, vários *players* de peso já teriam iniciado atividades no mercado", disparou Faccio. Segundo ele, não há como competir com os preços da Petrobras importando combustíveis, a menos que exista alguma brecha para irregularidades. "Importadores não conseguem ter preço melhor que a Petrobras. Então, recorrem a artifícios para tornar a atividade vantajosa", apontou.

Os artifícios citados são, na grande maioria (se não a totalidade) dos casos, sonegação de tributos, possibilitada por brechas legais. Os formuladores, ao importarem a nafta para fabricação da gasolina, declaram que o produto é para uso "petroquímico", e não carburante. Com isso, não pagam a Contribuição sobre Intervenção no Domínio Econômico (Cide) e recolhem o PIS/Cofins relativo às atividades petroquímicas, que é menor que o tributo incidente nos produtos destinados a fins carburantes.

Além disso, a declaração falsa no momento da importação também resulta em menor recolhimento do imposto estadual (ICMS). Apenas para se ter ideia, na média nacional, se um formulador declarar que o produto importado tem finalidade petroquímica, pagará 18% de ICMS sobre o preço de compra. Porém, se declarar que ele é destinado para fins carburantes, o tributo sobe para 25% do preço de venda — ou seja, uma enorme diferença.

O esquema, que chamou a atenção da Secretaria da Fazenda de São Paulo, levantou suspeita sobre a atuação da Copape, justamente em função da oferta de preços bas-

Etanol é o maior alvo de sonegação das chamadas "barrigas de aluguel", empresas fictícias, que sobrevivem do não pagamento de tributos

Divulgação Unica

tante competitivos — para não dizer abaixo da curva. Em cerca de seis meses de atuação, a empresa se tornou uma das principais formuladoras do setor, mas, no início de agosto, a ANP revogou sua autorização para importar solventes e gasolina. Antes disso, ela já estava na mira da Receita e das secretarias de Fazenda de São Paulo e de Goiás. Em maio, inclusive, a Sefaz-Goiás determinou a apreensão de oito carretas que transportavam quase 430 mil litros de gasolina da Copape, a pedido da Sefaz-São Paulo, que informou ao órgão vizinho que a empresa deixou de recolher ICMS na origem.

QUALIDADE NOS PADRÕES, MAS TRIBUTOS, NÃO

Importante destacar que as formuladoras vendem gasolina A. Na grande maioria dos casos, o produto final está em conformidade com as especificações de qualidade da ANP. A questão é que, ao pagar menos impostos, conseguem vender o produto por preços até melhores que os da Petrobras.

No caso da Copape, é justamente isso que está em discussão. Em junho do ano passado, a empresa vendia apenas 1 milhão de litros por mês; em maio deste ano, o volume já alcançava 150 milhões. Desde fevereiro deste ano, a empresa já disputa a vice-liderança do segmento, atrás da maior devedora do setor.

ETANOL PARA "USOS DIVERSOS"

Parte das formuladoras, para serem competitivas, normalmente, importam a nafta, alegando que o produto será usado para fins petroquímicos (imposto mais barato), mas acabam usando a matéria-prima para a fabricação da gasolina.

De acordo com o Instituto Combustível Legal, o setor tem observado também um aumento de compras de etanol anidro "para outros fins".

"O etanol anidro e o hidratado têm usos e fins diferentes. O anidro pode ser utilizado para outras finalidades, além da adição à gasolina, as quais têm tributação diferente — ou menor. Isso tem causado também uma maior demanda pelo anidro para outros fins não carburantes", observou Faccio. Ou seja, tudo indica que a nafta importada para fins não carburantes, com menor tributação, esteja sendo misturada com o etanol anidro para outras finalidades, também com menos impostos, pelas distribuidoras barrigas de aluguel. Isso não necessariamente implica em problemas de qualidade dos combustíveis, mas, sem dúvida, representa uma fonte de evasão para os cofres públicos e também concorrência desleal para competidores honestos.

"As margens do setor são muito reduzidas. Como um *player* consegue cobrar 10% menos, mantendo a qualidade?", questionou Faccio.

MUDANÇAS NAS REGRAS X FRAUDES

De acordo com Faccio, a situação tende a se agravar com a perspectiva de autorização de postos multibandeira pela ANP. A despeito de questões contratuais ou de marca, o diretor do Instituto Combustível Legal considera que essa permissão poderá causar confusão entre consumidores e, ainda, abrir mais brechas para a comercialização irregular de combustíveis. "Hoje, a ANP já não consegue fiscalizar todo o mercado. Será que conseguirá fazer isso com as novas regras, caso aprovadas?", ponderou.

Para José Roberto Tadros, presidente da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), as propostas da ANP para as mudanças regulatórias da revenda também devem ser analisadas pelo viés tributário. "O emaranhado fiscal do Brasil ainda causa muita burocracia para o empresariado", observou, durante reunião com Paulo Miranda, da Fecombustíveis, e representantes da Câmara Brasileira do Comércio de Combustíveis (CBCC). Durante a reunião, que teve como objetivo discutir as mudanças regulatórias propostas pela ANP, como a ampliação da competitividade na ponta final da cadeia, Tadros defendeu a necessidade de análise das propostas de reforma tributária no Congresso e afirmou que a CNC atuará para que a revenda de combustíveis não seja prejudicada. "Este segmento é um dos grandes representantes do varejo brasileiro. Nosso trabalho é buscar uma configuração justa do mercado para empresários e consumidores", ressaltou.

iStock

Reforma tributária: monofasia e simplificação

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Em discussão há anos, os pontos da reforma tributária que interessam ao mercado de combustíveis não avançam. Para o setor, a monofasia de tributos e a simplificação da cobrança resolveriam boa parte dos problemas.

Tais medidas impactariam, principalmente, as vendas de etanol, uma vez que esse é o maior foco de irregularidades. Com a monofasia e a cobrança de tributos concentrada no primeiro elo da cadeia (a exemplo do que ocorre na gasolina e no diesel, com a refinaria assumindo o papel de substituta tributária de toda a cadeia), as distribuidoras de fachada (ou barrigas de aluguel) deixariam de ter vantagens fiscais com a sonegação de impostos, pois o recolhimento seria no produtor, ou seja, na usina.

Mesmo que existam usinas que cometam irregularidades, essas empresas têm ativos (a cana, equipamentos ou a própria infraestrutura) que cobririam as perdas aos cofres públicos, diferentemente de empresas de fachada, sem capital e muitas vezes abertas em nome de laranjas.

Porém, essas decisões esbarram em várias barreiras. A monofasia, por exemplo, tem a discordância dos estados, que dependem dos impostos para sua sustentação financeira. Apenas para ilustrar, o ICMS da gasolina, no Rio de Janeiro, é de 34%; em São Paulo, 25%. Essa diferença propicia várias fraudes, como a conhecida venda interestadual fictícia.

No entanto, supondo que fosse determinado um índice intermediário entre os estados, reduzindo o percentual do Rio e aumentando o de São Paulo, a consequência seria que o Rio de Janeiro perderia arrecadação, o que causaria problemas em outras áreas, como educação, saúde e segurança, e São Paulo teria uma elevação de carga tributária, que se refletiria em aumento de preços. Ou seja, uma medida bastante impopular.

Este exemplo demonstra o porquê da lentidão da reforma. A falta de concordância dos estados, ainda mais neste período de pandemia, dificulta a aprovação da medida.

Para amenizar a situação, o setor de combustíveis defende a criação de um "colchão amortecedor". Mesmo assim, a proposta segue sem avanços.

Para o senador Fabiano Contarato, da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor, que é relator do Projeto de Lei 284/2017 (devedor contumaz), a unificação é um caminho possível para a simplificação da arrecadação e redução de conflitos federativos. "Essa discussão deverá ser tratada no âmbito da reforma tributária", afirmou.

Segundo ele, a simplificação da matriz tributária brasileira é uma das medidas que trará não apenas equilíbrio ao mercado, mas também benefícios ao consumidor final. "Certamente, um sistema com menos etapas e maior segurança jurídica dificulta a ação anticoncorrencial de agentes fraudulentos", apontou. O senador destacou, ainda, considerar importante que o debate sobre a reforma inclua a redução das injustiças tributárias brasileiras,

Monofasia de tributos e a simplificação da cobrança resolveriam boa parte dos problemas do setor

uma vez que grande parte de sua arrecadação se concentra nas populações menos favorecidas. "O ideal seria uma matriz regressiva focada na tributação do consumo. Nesse contexto, considero urgente que a reforma discuta medidas como a tributação de grandes riquezas, tributação sobre propriedade de embarcações e aeronaves, bem como ajustes na alíquota do Imposto de Renda", afirmou.

MODELO ATUAL CAUSA DISTORÇÕES

Para Eberaldo de Almeida Neto, presidente do Instituto Brasileiro de Petróleo (IBP), a simplificação tributária no mercado de combustíveis precisa ser debatida, no contexto das discussões sobre a reforma tributária.

"Temos acompanhado o trâmite do Projeto de Lei Complementar 16/2021, conduzido pelo deputado Eduardo Bismarck (PDT/CE), que endereça a questão da monofasia, e estamos esperançosos com a evolução, mesmo que parcial, deste processo", afirmou ele, durante o Fórum IBP de Competitividade, evento *online* promovido pelo jornal Valor Econômico. O IBP também defende que os impostos sejam cobrados nos elos de produção e importação de combustíveis, incluindo o setor de etanol.

No mesmo evento, o presidente da Cosan, Luis Henrique Guimarães, destacou que a reforma poderia ajudar a reduzir a complexidade do arcabouço tributário do país, a qual, em sua avaliação, facilita a sonegação. "Em um mercado de baixas margens, isso atrai agentes que criam um modelo de negócios baseado no não pagamento de impostos". Em sua opinião, o número de devedores contumazes no mercado brasileiro "saiu do varejo para o atacado" nos últimos anos.

Outro detalhe que faria grande diferença para o mercado seria a simplificação de alíquotas. Hoje, as Secretarias de Fazenda estaduais definem a base de cálculo do ICMS dos combustíveis de acordo com uma média, denominada Preço Médio Ponderado ao Consumidor Final (PMPF), calculada quinzenalmente, segundo amostra de preços dos postos nos quinze dias anteriores. Quando essa base de cálculo entra em vigor, causa mais problemas — inclusive, é comum que sofra correção depois do ajuste estabelecido. Isso causa dificuldades no cálculo dos tributos, que incluem créditos caso o posto esteja cobrando um valor abaixo do PMPF, e não traz alívio ao preço nas bombas. A mudança na forma de cálculo, de acordo com o presidente da Fecombustíveis, daria maior previsibilidade ao setor.

Senador Fabiano Contarato, atual relator do Projeto de Lei 284/2017, que identifica o devedor contumaz

Divulgação

Devedor contumaz: quatro anos em tramitação

A caracterização da figura do devedor contumaz é fundamental para que as secretarias de Fazenda adotem medidas punitivas adequadas e consigam coibir as irregularidades no mercado. Para tanto, é necessária a aprovação do Projeto de Lei do Senado 284/2017, que regula o artigo 146-A da Constituição.

Criado pela senadora Ana Amélia há quase quatro anos, o PL tem um novo relator desde maio deste ano, o senador Fabiano Contarato, da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor. Confira os principais trechos da entrevista exclusiva à **Combustíveis & Conveniência**.

O que é o devedor contumaz?

O devedor contumaz é aquele se vale da inadimplência tributária ilicitamente, de modo a conquistar uma vantagem competitiva por meio do não pagamento ao Fisco. O devedor contumaz, diferentemente do devedor eventual, viola proposital e sistematicamente o ordenamento jurídico para deixar de cumprir suas obrigações tributárias.

Qual a atual situação do PLS 284/2017?

A matéria teve relatório favorável aprovado na Comissão de Assuntos Econômicos e aguarda relatório da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor (CTFC).

No setor de combustíveis, a figura do devedor contumaz se concentra principalmente na comercialização de etanol. Existem meios legais de combater a ação das empresas que atuam de forma irregular?

Além das formas regulares de fiscalização, o objetivo do PLS 284/2017 é justamente oferecer o instrumental necessário para que União, Estados, Municípios e Distrito Federal possam coibir práticas que interfiram na livre concorrência. Nesse sentido, o PL traz ao menos sete medidas excepcionais de fiscalização que poderão ser aplicadas nos casos de descumprimento contumaz das obrigações tributárias.

Quando uma dessas empresas irregulares é identificada, mas não tem patrimônio, existem meios de as Secretarias de Fazenda fazerem a cobrança dos débitos? A empresa pode ser punida de alguma forma?

O trabalho dos advogados públicos é essencial na identificação dessas fraudes, especialmente a verificação da ocultação de patrimônio ou de confusão patrimonial entre sócio e empresa, hipótese em que o Poder Judiciário pode decretar a desconsideração da personalidade jurídica da empresa fraudulenta. Esse trabalho, no entanto, é de difícil execução e nem sempre alcança os resultados desejados.

Com a perspectiva de o PL ser transformado em lei, esse cenário poderia ser diferente?

Algumas medidas implementadas pelo Projeto de Lei podem evitar a evasão tributária por meio da antecipação ou postergação do fato gerador, ou mesmo a concentração da incidência do tributo em determinada fase do ciclo econômico. A arrecadação tributária poderá ser mais eficiente e de difícil dissimulação por parte de agentes que operam na ilicitude.

De que forma o artigo 146 da Constituição pode beneficiar o setor de combustíveis?

A redução de distorções tributárias por meio da regulação do art. 146 da Constituição será benéfica para o exercício da livre concorrência em toda a ordem econômica, especialmente para o setor de combustíveis, no qual se identifica recorrentemente as práticas de evasão fiscal como forma de desequilíbrio competitivo. ■

BOMBAS DIESEL DE ÚLTIMA GERAÇÃO

Solução Inteligente em média (75 l/min) e alta vazão (130 l/min)

Simultânea por bicos: dual, dupla ou quádrupla

Bomba de ARLA

"O Grupo Tabocão adquiriu as bombas da Wertco com o intuito de dar maior agilidade às suas vendas. A vazão é mais rápida e dificilmente ela exige alguma manutenção."

Rogério Guimarães - Gerente Geral da Rede de Postos Tabocão - Tabocão - TO

"No posto Rudnick usamos as bombas Wertco por causa da velocidade. Super indico, bomba muito boa com baixa manutenção, pois não dá problemas."

João Gruber Filho - Gerente Comercial e Operacional da Rede de Postos Rudnick - Joinville - SC

- Ótimo funcionamento com Diesel S10 e Diesel Comum
- Eficiência e agilidade no abastecimento
- 3 níveis de preço por bico (à vista, crédito e débito)
- Sistema identificador (IDF) embarcado
- Hidráulica Bennett
- Menor custo de manutenção do mercado
- Atende à Portaria Inmetro n.º 559
- Memória dos últimos 64 abastecimentos
- Mostrador em vidro temperado com teclas de Preset Touch
- Revestimento em alumínio e acabamentos em SMC
- Garantia de **24 meses**
- Eletrônica Companytec

COMPANYTEC®
Tecnologia Gerando Soluções

WERTCO
ABASTECENDO SOLUÇÕES

Avenida Getúlio Vargas, 280,
Via de Circulação 330, Centro
CEP: 07400-230 - Arujá/SP

(11) 3900-2565
vendas@wertco.com.br
www.wertco.com.br

Cargas perigosas: riscos precisam ser controlados

Postos de combustíveis, especialmente os localizados em rodovias, funcionam como ponto de apoio para caminhoneiros; porém, quando se trata de uma carga perigosa, é essencial conhecer os riscos e ter cautela

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Alguns estacionamentos não permitem a pernoite de caminhões com carga perigosa, mas quem aceita no estabelecimento este tipo de veículo, deve adotar todas as precauções previstas nas normas de segurança

Divulgação

O transporte de cargas perigosas é uma atividade que exige uma série de cuidados para evitar danos à segurança, à saúde e ao meio ambiente. Por essa razão, veículos que carregam produtos químicos ou inflamáveis, especialmente, além de cargas de natureza biológica ou radiológica, requerem cuidados redobrados. Os caminhões precisam atender às normas de segurança específicas e os condutores devem passar pelo curso de Movimentação de Produtos Perigosos (MOPP), que é obrigatório. Porém, poucas pessoas prestam atenção aos cuidados necessários nas áreas de estacionamento.

O caminhão que transporta cargas perigosas deve ser estacionado em uma área distante dos demais, com um espaço mínimo de 1,5 m (em todas as direções) dos outros veículos

Dependendo da carga ou das condições do veículo, o risco de ocorrência de acidentes é muito grande. Um exemplo recente disso foi uma explosão ocasionada por caminhões que transportavam produtos perigosos, estacionados na área de um posto de combustíveis, no interior paulista. O caso, que até o fechamento desta edição seguia sob segredo de Justiça, em função das vítimas fatais e proporção dos danos, soou como um sinal de alerta ao setor. Afinal, vale a pena permitir o estacionamento deste tipo de carga no posto?

De acordo com Bernardo Souto, consultor jurídico de meio ambiente da Fecombustíveis, a resposta merece cautela. "Ao permitir o estacionamento do veículo, o posto assume os riscos de uma carga perigosa. Então, é preciso ter cuidado e se certificar de que, em caso de acidente, existirá uma resposta emergencial adequada", afirmou. O especialista destacou que essa precaução vale para qualquer tipo de acidente, seja uma explosão de grandes proporções, se-

Estacionamento seguro

Para os postos que optam por aceitar o estacionamento de veículos com cargas perigosas, a recomendação é seguir os direcionamentos da Resolução 5.947 da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), atualizada em 2 de junho deste ano. Em resumo, ela estabelece que:

- veículos com cargas perigosas devem ser estacionados em locais adequados, longe de áreas residenciais. No caso de postos de abastecimento, segundo Sukadolnick, é importante que o local seja distante de áreas de circulação de outros veículos ou de circulação de pessoas, como sanitários, restaurantes ou mesmo o estacionamento convencional. "O ideal é que a área seja segregada e sinalizada, para que outras pessoas ou veículos não se aproximem", orientou;
- é importante também separar os veículos por tipo de carga, uma vez que existe risco de um produto químico reagir com outro, agravando um eventual problema;
- na entrada do caminhão, é essencial fazer uma inspeção visual, para verificar se existe algum vazamento de produto ou qualquer outro problema que possa colocar a segurança local em risco. O posto pode, também, solicitar os documentos do veículo, do motorista e da carga, checando detalhes como o produto transportado e existência de equipamentos de proteção;
- todo estacionamento precisa ter uma área específica para isolar casos de emergência, que seja compatível com o tamanho do veículo;
- em caso de uso de serviços mecânicos ou borracharia, por exemplo, é fundamental que a área onde o caminhão está parado seja isolada.

ja um pequeno vazamento que cause uma infiltração no solo.

INFRAESTRUTURA ADEQUADA

"Quem recebe esse tipo de veículo/carga deve ter um espaço de estacionamento adequado", alertou Sérgio Sukadolnick, vice-presidente da Associação Brasileira de Transporte e Logística de Produtos Perigosos (ABTLP).

Segundo ele, são necessários vários cuidados. "O caminhão que transporta cargas perigosas deve ficar estacionado em uma área distante dos demais, com um espaço mínimo de 1,5 m (em todas as direções) dos outros veículos. Além disso, é essencial que o local tenha uma área completamente segregada para atender às situações de emergência, compatível com o tamanho do veículo,

conforme critérios estabelecidos na NBR 14095", ressaltou.

Em sua avaliação, se o posto de combustíveis não tiver infraestrutura e espaço necessários, é recomendável nem aceitar esse tipo de veículo no estacionamento. "Existem muitos riscos, que podem causar danos materiais ou à vida das pessoas que trabalham e circulam no espaço. Então, é preciso ter muita cautela", afirmou.

O revendedor Cláudio Sakamoto, proprietário do posto Sakamoto, tradicional ponto de parada de caminhões (com capacidade para mais de 600 carretas), localizado no município de Guarulhos (SP), diz não aceitar esse tipo de veículo em sua área. "Nunca tivemos problemas, mas optamos, há mais de uma década, pela recusa destes caminhões. Perdemos clientes, claro, mas preferimos não assumir os riscos", contou.

Já Aldo Locatelli, tradicional revendedor de diesel e presidente do Sindipetróleo-MT, evita receber no estacionamento veículos com produtos inflamáveis. "Nossos caminhões, que transportam combustíveis, ficam parados em áreas isoladas. Os demais, na grande maioria, são graneleiros. Não temos restrições a veículos que transportem produtos químicos, mas não permitimos produtos inflamáveis, em função do alto risco", contou.

RESPONSABILIDADES

Na avaliação de Souto, na eventual ocorrência de um acidente, existem vários aspectos que devem ser observados. "A legislação fala em poluidor direto e indireto. Então, existe a possibilidade de o posto ser responsabilizado por uma contaminação decorrente de um veículo estacionado em sua área", observou.

Para o advogado, na esfera cível trata-se de um contrato de depósito. "Se o veículo está estacionado, sob a guarda deste estabelecimento, existe corresponsabilidade. Mesmo que não ocorra cobrança pelo es-

A AGILIDADE que a sua Conveniência precisa está aqui!

Conheça webPosto

PDV de Autoatendimento exclusivo para levar praticidade e conquistar a clientela.

Saiba mais

tacionamento, a permissão de parada já supõe a existência do contrato de depósito. Afinal, o motorista parou naquele lugar para utilizar serviços oferecidos pelo posto".

No entanto, na opinião de Sukadolnick, o posto não tem responsabilidade por um acidente causado pelo veículo, embora isso "dependa da interpretação judicial". "O revendedor, ao aceitar a parada deste tipo de veículo, deve adotar todas as precauções previstas nas normas de segurança. Esse é um recurso que pode evitar que o empreendimento seja responsabilizado", explicou.

De qualquer maneira, ambos concordam que o estacionamento desse tipo de carga pode ser recusado, conforme critérios do posto. "É uma forma, inclusive, de valorizar o comportamento responsável dos transportadores. Veículos seguros, com motoristas treinados e empresas com equipes de pronto-atendimento emergencial representam menos riscos. Existem acidentes, mas o maior problema vem de transportadores despreparados, que não seguem as normas de segurança", apontou Sukadolnick.

O que fazer em caso de acidente?

"Se o posto aceitou a permanência do veículo e percebeu um vazamento, é preciso adotar providências imediatas", alertou Souto. "Todo posto precisa ter uma equipe de atendimento a emergências e um plano de respostas a acidentes. Isso está previsto nas resoluções do Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama)", observou.

Assim, segundo ele, a primeira providência é estancar o vazamento e adotar as ações iniciais para contenção. "A transportadora também deve ser acionada, mas o posto não deve aguardá-la, sob risco de agravamento do problema", frisou. Souto também lembrou que as autoridades ambientais devem ser comunicadas.

Outro cuidado importante, conforme Sukadolnick, é deixar os telefones de emergência (como bombeiros, polícia rodoviária ou concessionária da rodovia, órgão ambiental e equipe de pronto-atendimento, caso terceirizada) à vista. "Em geral, quando ocorre um acidente, dependendo de sua intensidade, as pessoas nem lembram do básico, que é chamar as autoridades competentes. Então, é essencial manter os números atualizados, em locais visíveis, nas diversas áreas do empreendimento", destacou. ■

Golpes com cartões e problemas com aplicativos

Não é de hoje que a revenda enfrenta os golpes com cartões, mas agora o problema cresceu com o *delivery* de alimentação. Outros problemas recentes envolveram os aplicativos das distribuidoras. Saiba o que fazer para se precaver se houver alguma dessas ocorrências no posto ou na loja

POR ADRIANA CARDOSO

Reclamações de golpes aplicados por entregadores de pedidos de comida *delivery* cresceram 136,8% nos primeiros sete meses deste ano

iStock

O confinamento exigido pela pandemia da Covid-19 impulsionou o *delivery* de alimentação e, com ele, também cresceram os golpes com o pagamento por cartões feitos nas maquininhas. Para se ter ideia, o Procon São Paulo registrou aumento de 136,8% nas reclamações sobre golpes aplicados por entregadores de apps de comida nos primeiros sete meses deste ano.

No período referido, foram registradas 341 reclamações no órgão de clientes que apontaram cobrança a mais em seus cartões. Eles alegam que reclamaram às empresas *Rappi*, *iFood* e *Uber Eats*, mas não conseguiram reaver o dinheiro.

O montante furtado dos clientes, segundo o Procon-SP, chega a R$ 1,3 milhão. Por isso, o órgão de defesa do consumidor estuda aplicar medidas para que o pagamento seja feito somente *online* e não mais no ato da entrega dos produtos.

Em relação ao *delivery*, o advogado Vitor Perdiz, especialista em direito do consumidor e sócio do escritório Perdiz de Jesus Advogados, de Brasília, recomenda que as operações ocorram *online* e não no ato da entrega, assim como propõe o Procon.

"Se o *motoboy* for vinculado à empresa, recomenda-se que sejam instruídos a entregarem primeiro a nota fiscal para o consumidor conferir o valor e, posteriormente, passar o cartão na maquininha", explicou.

Agora, se o posto trabalha com empresas de entrega por aplicativo, não tem jeito: se houve dano ao cliente, "é importante que o entregador (*motoboy*), a empresa de *delivery* e o vendedor respondam solidariamente pelos prejuízos causados ao consumidor, que poderá demandar contra um ou contra todos pela fraude".

DOR DE CABEÇA: APPS DAS DISTRIBUIDORAS

Problema parecido foi registrado também pelo mesmo Procon durante a Operação Petróleo Real da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), para verificar irregularidades em postos. Durante a ação capitaneada pelo Ministério da Justiça, realizada em meados de julho, o Procon verificou problemas de cobrança na compra de combustíveis em postos fiscalizados. Em vez de desconto, o app cobrava a mais.

Quando o revendedor percebe que houve erros na cobrança de aplicativos das distribuidoras, por exemplo, ele deve informar o cliente e fazer as devidas correções, conforme a publicidade do produto, segundo o advogado.

"De acordo com o artigo 30 do Código de Defesa do Consumidor (CDC), toda informação ou publicidade, suficientemente precisa, veiculada por qualquer forma ou meio de comunicação, obriga o fornecedor a fazer veicular (distribuidoras) ou dela se utilizar (postos de combustíveis). Veja que esse desconto é um atrativo para o consumo no posto de combustíveis que usa o programa de descontos, vinculando-o ao valor esperado pelo consumidor", relatou.

RELAÇÃO DE BOA-FÉ

Mesmo não sendo culpado pelos erros dos aplicativos, o revendedor deve ter uma comunicação clara e honesta com o cliente, que deve sempre pautar a relação comercial. "Ele (dono do posto) deve explicar ao cliente que se tratou de um engano justificável (problema no aplicativo), mas deverá promover a restituição da diferença cobrada de imediato, ou ainda, tentar um acordo com o consumidor, gerando, por exemplo, um crédito no local. Esse conjunto de ações vai demonstrar a sua boa-fé, podendo evitar reclamações futuras", disse.

Assim, o posto de combustíveis terá sempre a responsabilidade de responder diretamente perante o consumidor, ainda que os erros de aplicativos sejam de responsabilidade de outras empresas.

"É com ele que o cliente está estabelecendo a relação comercial. Posteriormente, os prejuízos dos donos dos postos devem ser cobrados da empresa do aplicativo ou da distribuidora de combustíveis, nos limites do contrato comercial existente entre eles", salientou o advogado. ■

Pixabay

As compras de combustíveis feitas por aplicativos das distribuidoras ao invés de conceder o desconto, cobraram a mais

Projeto da BR Mania Digital apresentou as diversas possibilidades tecnológicas na ExpoPostos & Conveniência 2019

Eliane Cunha

Tecnologia: mudança já começou

A pandemia forçou as lojas de conveniência a se adaptarem às novas tecnologias, para reforçar a segurança e a experiência de compra mais rápida dos consumidores

POR ADRIANA CARDOSO

Há muitos anos se discute a modernização da loja de conveniência, na esteira do que já vem acontecendo com as unidades de vizinhança do setor supermercadista. Etiquetas eletrônicas, caixas de autosserviço, *delivery* e meios de pagamento por celular são mudanças impulsionadas pela pandemia da Covid-19. Na visão de especialistas, quem não se adaptar pode ficar para trás.

Na última edição da **ExpoPostos & Conveniência**, em 2019, os expositores já se mostravam em sintonia com essa nova realidade. Na ocasião, a BR Mania apresentou o projeto-piloto de sua loja BR Mania Digital, na qual o cliente fazia praticamente tudo.

Testado na sede da empresa, no centro do Rio de Janeiro, o projeto trouxe vários aprendizados, de acordo com Brenda Branco, *head* da BR Mania.

"Observamos que o próprio comportamento do consumidor durante a pandemia reforça o uso desse tipo de tecnologia, pois ele está mais à vontade com o *self-ordering* (pedido feito em um equipamento) e *self checkout*", disse.

Por isso, segundo ela, a BR Mania tem investido nesse tipo de formato e soluções com adaptações, "pois não podemos perder de vista a posição do empresário franqueado que precisa de formatos que não sejam muito caros nem complexos para implementar".

A executiva disse que a marca terá novidades "em breve", mas que já vem trabalhando com "múltiplos canais de venda *online*", em parcerias com iFood, Rappi e B2W (dona das Lojas Americanas) e, "em fase de piloto, pedido via WhatsApp".

A reportagem procurou as outras distribuidoras para tratar do tema, mas não obteve retorno até o fechamento desta edição.

ADAPTAÇÃO

Para Giselle Valdevez, sócia-fundadora da Valsa Assessoria Empresarial, consultoria focada no negócio conveniência, a loja teve que se adaptar na pandemia, pois, com menos gente circulando, algumas tendências em voga, antes da crise sanitária, foram aceleradas no Brasil.

"Há cerca de um ou dois anos, já se falava nas tendências na área de tecnologia, *delivery* e 'compras sem atrito' que acabaram acontecendo devido a este momento. As lojas, então, tiveram que acelerar essas mudanças, fazendo parcerias com aplicativos, adotando meios de pagamento sem contato, ou seja, implementando uma experiência de compra mais fluida, sem atritos, sem problemas, porque as pessoas queriam ter menos contato físico, evitavam filas e estavam indo menos aos pontos de vendas", pontuou, complementando que muitos empresários tiveram que, inclusive, rever o *mix* de produtos ofertados, adequando-se às novas demandas de consumo.

A mudança foi sentida por empresas fornecedoras de equipamentos. O empresário João Jardim, proprietário da Girboy Automação Comercial, disse que, na crise sanitária, aumentou a procura por terminais de autoatendimento (*self checkout*) e, também, etiquetas eletrônicas.

"Não tenho números, mas posso afirmar que houve uma demanda mais forte por esses equipamentos durante a pandemia, porque, obviamente, as pessoas queriam evitar contato físico entre clientes e funcionários das lojas", explicou.

NEGÓCIO NECESSÁRIO

No bojo das mudanças, Giselle acredita que há um fator essencial: a loja nunca foi tão necessária quanto na pandemia. "A loja passou a ser ainda mais relevante porque, primeiro, operou na grande maioria dos municípios, pois estava na lista do comércio essencial desde o início. O consumidor passou a olhá-la de modo diferente", deduziu.

Essa mudança de olhar, na sua visão, também deveria fazer parte do dono do posto. "Quem não tem loja é o momento de repensar. Acho que a loja nunca foi tão relevante como nesse momento", alertou.

No Brasil, segundo o último Anuário do setor feito pela extinta Plural (sindicato dos distribuidores), havia pouco mais 8 mil lojas, enquanto o número de postos está na casa dos 41 mil em todo o país (menos de 20%).

Para a consultora, a loja não pode mais ser considerada um acessório da pista, mas um negócio lucrativo e próspero, até porque o mercado de conveniência é uma tendência e tem, inclusive, tomado as ruas e até mesmo os condomínios residenciais e comerciais.

Essa também é a opinião de Alexandre Machado, sócio-diretor da Gouvêa Consulting. Para ele, as lojas de postos têm que se mobilizar para não ficarem em um estágio inferior ao que está ocorrendo nas ruas.

Além das lojas de vizinhança de grandes redes supermercadistas, há outros exemplos, como Hirota, Zaitt, Oxxo (marca do Grupo Nós, *joint venture* entre Raízen e Femsa Comércio), que já vêm com tecnologias no conceito *honesty market*, em que os consumidores têm livre acesso aos produtos, podendo pegar, pagar e levar.

"Isso tem se acelerado desde o ano passado e algumas lojas de postos também estão nessa jornada de transformação. Mas, quando a gente olha para a questão do *delivery*, por exemplo, não funciona na loja de conveniência do posto, porque não há controle de estoque em tempo real", explicou.

Na opinião do especialista, os postos têm localizações "privilegiadíssimas", nas principais esquinas e vias arteriais das cidades, com local para estacionar e um potencial competitivo importante.

Usualmente, o cliente da loja tem uma jornada de consumo muito rápida e fluida.

Mas é preciso avaliar bem se esse perfil se enquadra ao negócio.

"Se tenho tecnologia de aplicativo para *drive-thru*, funciona bem para determinado tipo de cliente. Mas será que, por exemplo, funciona em um posto de estrada? A tecnologia tem que servir para atender ao pilar da eficiência operacional e a experiência de compra", disse.

ALÉM DA TECNOLOGIA

Mas, segundo Machado, de nada adianta ter tecnologia se o resto do negócio não converge. "Se tenho produto congelado, tem que ter forno para isso. O *layout* da loja, o *design* do caixa e do balcão também têm que conversar com a tecnologia para facilitar o fluxo", sugeriu.

O aspecto cultural também conta. Não adianta nada, segundo ele, colocar tecnologia se o público não é afeito a isso. "Nos Estados Unidos, por exemplo, já existe a cultura do autosserviço nos postos e lojas de conveniência há anos, o que não é o caso do Brasil."

Para o consultor, os primeiros passos são: entender o negócio; questionar-se sobre como a implantação de tecnologia pode melhorar o serviço e a satisfação do cliente; se a tecnologia contribuirá para reduzir etapas e custos do processo. "Mas é essencial pensar também no sortimento, no treinamento, no *layout* e – muito importante - no comprometimento dele mesmo, o dono, com as mudanças", disse. ■

Caixas de autoatendimento foram apresentadas feira de 2019 como uma das tendências tecnológicas para lojas de conveniência

Eliane Cunha

Klaiston Soares D'Miranda | Consultor jurídico da Fecombustíveis

Banco de horas nas relações de trabalho

O banco de horas nada mais é do que um acordo de compensação em que as horas excedentes trabalhadas em um dia são compensadas com a correspondente diminuição da jornada em outro momento. Ele está previsto na Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), no parágrafo 2º do artigo 59.

É importante que as empresas saibam com exatidão como irão compensar os empregados que trabalharam em jornada suplementar.

Vigente desde 11 de novembro de 2017, a nova lei trouxe alterações relacionadas à maneira como o banco de horas é acordado e gerido, tanto pelas empresas quanto pelos trabalhadores. Os empregados podem, por exemplo, trabalhar horas a mais em sua jornada em períodos de alta demanda e folgar em períodos de baixa.

Antes da reforma, o banco de horas só poderia ser adotado se tivesse previsão em convenção coletiva de trabalho. Portanto, era imprescindível a participação do sindicato da categoria. Após a reforma, surgiu a possibilidade do banco de horas ser adotado por meio de um acordo individual ou em cláusula do contrato de trabalho, com validade de seis meses.

Um dos principais motivos que fazem com que as empresas adotem esse sistema compensatório é a possibilidade de flexibilização da jornada de trabalho e a economia no pagamento de horas extras que ele proporciona.

O banco de horas flexibiliza os horários de trabalho, possibilitando saídas antecipadas e folgas quando necessário. Dessa forma, contribui para uma maior cumplicidade nas relações de trabalho.

Podemos dizer que os principais benefícios do banco de horas são redução na folha de pagamento, flexibilidade para empresa e colaboradores, facilita o trabalho do RH, diminui o número de pagamentos indevidos, reduz chances de erros de cálculo e reduz custos.

Outro lado que vale observar é que, na lei, não existe nenhuma previsão que trate sobre o desconto do banco de horas negativo. Geralmente, essa é uma regra que aparece no acordo firmado entre empregador e empregado ou na convenção coletiva.

Entretanto, na maioria das vezes, quando a data de validade do banco de horas expira sem que o empregado tenha compensado suas horas devidas, ele pode, sim, sofrer descontos em sua remuneração.

É importante ressaltar que quando a empresa utiliza uma planilha de banco de horas, ela deve ser diferente da usada para controle de ponto, para que não haja confusão e seja rigorosa na sua apuração.

Nessa planilha serão anotados, diariamente, os dados da jornada de trabalho dos colaboradores. O saldo do banco será calculado conforme a fórmula previamente configurada na planilha.

E, mais importante, uma perfeita gestão do ponto faz toda a diferença no controle do banco de horas.

> É importante ressaltar que quando a empresa utiliza uma planilha de banco de horas, ela deve ser uma planilha diferente da usada para controle de ponto, para que não haja confusão e seja rigorosa na sua apuração

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

TABELAS

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

em R$/L

ANIDRO

Período	São Paulo	Goiás
28/06/2021 - 02/07/2021	3,378	3,361
05/07/2021 - 09/07/2021	3,468	3,465
12/07/2021 - 16/07/2021	3,516	3,475
19/07/2021 - 23/07/2021	3,530	3,465
26/07/2021 - 30/07/2021	3,559	3,508
julho de 2020	1,995	1,933
julho de 2021	3,518	3,478
Variação 28/06/2021 - 30/07/2021	5,4%	4,4%
Variação julho/2021 - julho/2020	76,3%	79,9%

HIDRATADO

Período	São Paulo	Goiás
28/06/2021 - 02/07/2021	2,965	2,932
05/07/2021 - 09/07/2021	3,054	3,019
12/07/2021 - 16/07/2021	3,093	3,067
19/07/2021 - 23/07/2021	3,043	3,049
26/07/2021 - 30/07/2021	3,098	3,084
julho de 2020	1,777	1,713
julho de 2021	3,072	3,055
Variação 28/06/2021 - 30/07/2021	4,5%	5,2%
Variação julho/2021 - julho/2020	72,9%	78,3%

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 25 de 22/07/2021 - DOU de 23/07/2021 - Vigência a partir de 01 de agosto de 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	2,0088	0,9529	0,0353	0,0730	0,5785	1,6293	5,278	25%	6,4633
	AL	1,9334	0,9340	0,0353	0,0730	0,5785	1,7599	5,314	29%	6,0151
	AM	1,9191	0,9556	0,0353	0,0730	0,5785	1,4673	5,029	25%	5,8045
	AP	1,9866	0,9637	0,0353	0,0730	0,5785	1,2769	4,914	25%	5,0540
	BA	1,9418	0,9394	0,0353	0,0730	0,5785	1,7065	5,274	28%	6,0440
	CE	1,9085	0,9502	0,0353	0,0730	0,5785	1,6878	5,233	29%	5,7623
	DF	2,0704	0,9205	0,0353	0,0730	0,5785	1,6900	5,368	28%	6,0090
	ES	1,9319	0,9445	0,0353	0,0730	0,5785	1,5889	5,152	27%	5,8394
	GO	2,0673	0,9178	0,0353	0,0730	0,5785	1,8264	5,498	30%	6,0441
	MA	1,8851	0,9448	0,0353	0,0730	0,5785	1,7594	5,276	30,5%	5,7050
	MG	2,0240	0,9391	0,0353	0,0730	0,5785	1,9097	5,560	31%	6,1331
	MS	2,0458	0,9340	0,0353	0,0730	0,5785	1,7072	5,374	30%	5,6434
	MT	2,1173	0,9394	0,0353	0,0730	0,5785	1,4786	5,222	25%	5,8588
	PA	1,9139	0,9475	0,0353	0,0730	0,5785	1,6639	5,212	28%	5,8835
	PB	1,8915	0,9299	0,0353	0,0730	0,5785	1,6516	5,160	29%	5,6451
	PE	1,9313	0,9299	0,0353	0,0730	0,5785	1,6466	5,195	29%	5,6280
	PI	1,9088	0,9353	0,0353	0,0730	0,5785	1,8964	5,427	31%	6,0500
	PR	1,9659	0,9391	0,0353	0,0730	0,5785	1,4859	5,078	29%	5,1100
	RJ	2,0155	0,9391	0,0353	0,0730	0,5785	2,1689	5,810	34%	6,3370
	RN	1,8965	0,9340	0,0353	0,0730	0,5785	1,8413	5,359	29%	6,2827
	RO	1,9675	0,9529	0,0353	0,0730	0,5785	1,5558	5,163	26%	5,9210
	RR	1,9541	0,9556	0,0353	0,0730	0,5785	1,3982	4,995	25%	5,5281
	RS	1,9836	0,9576	0,0353	0,0730	0,5785	1,8380	5,466	30%	6,1199
	SC	1,9999	0,9472	0,0353	0,0730	0,5785	1,3551	4,989	25%	5,4000
	SE	1,9917	0,9340	0,0353	0,0730	0,5785	1,6921	5,305	29%	5,7800
	SP	1,9950	0,9310	0,0353	0,0730	0,5785	1,3750	4,988	25%	5,4820
	TO	1,9535	0,9313	0,0353	0,0730	0,5785	1,7135	5,285	29%	5,8500
		CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					5,247			

Diesel S500	UF	90% Diesel A S500	10% Biocombustível (6)	90% CIDE (2)	10% PIS/ COFINS Biodiesel (7)	90% PIS/ COFINS Diesel (3)	Carga ICMS	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AC	2,5861	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,9574	4,416	17%	5,5975
	AL	2,4318	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8738	4,214	18%	4,8229
	AM	2,4754	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8397	4,203	18%	4,6267
	AP	2,5493	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	1,1733	4,610	25%	4,6570
	BA	2,4616	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8391	4,209	18%	4,6330
	CE	2,4791	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,7657	4,153	18%	4,2229
	DF	2,6213	0,5469	0,0000	0,0148	0,3164	0,7067	4,206	15%	4,6960
	ES	2,5081	0,5527	0,0000	0,0148	0,3164	0,5326	3,925	12%	4,4132
	GO	2,6228	0,5459	0,0000	0,0148	0,3164	0,7412	4,241	16%	4,6081
	MA	2,4172	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8683	4,194	18,5%	4,6550
	MG	2,6217	0,5527	0,0000	0,0148	0,3164	0,7057	4,211	15%	4,6890
	MS	2,6127	0,5459	0,0000	0,0148	0,3164	0,5032	3,993	12%	4,1679
	MT	2,6844	0,5469	0,0000	0,0148	0,3164	0,8219	4,384	17%	4,8014
	PA	2,4597	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8067	4,154	17%	4,7105
	PB	2,4078	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8218	4,138	18%	4,5359
	PE	2,4442	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,7043	4,057	16%	4,3730
	PI	2,4464	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8367	4,191	18%	4,6100
	PR	2,5301	0,5270	0,0000	0,0148	0,3164	0,4894	3,878	12%	4,0700
	RJ	2,5673	0,5557	0,0000	0,0148	0,3164	0,5483	4,002	12%	4,5470
	RN	2,3628	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8542	4,125	18%	4,7090
	RO	2,5351	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8211	4,244	17%	4,7930
	RR	2,5186	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8158	4,222	17%	4,7573
	RS	2,5033	0,5270	0,0000	0,0148	0,3164	0,5378	3,899	12%	4,4781
	SC	2,5825	0,5280	0,0000	0,0148	0,3164	0,5007	3,942	12%	4,1600
	SE	2,5036	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8492	4,261	18%	4,6850
	SP	2,5501	0,5507	0,0000	0,0148	0,3164	0,6041	4,036	13,3%	4,5310
	TO	2,5015	0,5493	0,0000	0,0148	0,3164	0,6092	3,991	13,5%	4,4800
		CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					4,088			

TABELAS

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R$/L

Diesel S10	UF	90% Diesel A S10	10% Biocombustível (6)	90% CIDE Diesel (2)	10% PIS/ COFINS Biodiesel (7)	90% PIS/ COFINS Diesel (3)	Carga ICMS (8)	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AC	2,6202	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,9660	4,459	17%	5,6475
	AL	2,4533	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8925	4,254	18%	4,9263
	AM	2,4960	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8464	4,230	18%	4,6634
	AP	2,5709	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	1,2088	4,667	25%	4,7980
	BA	2,4661	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8568	4,231	18%	4,7310
	CE	2,4998	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8451	4,253	18%	4,6605
	DF	2,6602	0,5469	0,0000	0,0148	0,3164	0,7140	4,252	15%	4,7440
	ES	2,4841	0,5527	0,0000	0,0148	0,3164	0,5466	3,915	12%	4,5291
	GO	2,6363	0,5459	0,0000	0,0148	0,3164	0,7512	4,265	16%	4,6704
	MA	2,4602	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8610	4,229	18,5%	4,6160
	MG	2,6420	0,5527	0,0000	0,0148	0,3164	0,7156	4,241	15%	4,7551
	MS	2,6342	0,5459	0,0000	0,0148	0,3164	0,5122	4,023	12%	4,2421
	MT	2,7059	0,5469	0,0000	0,0148	0,3164	0,8485	4,432	17%	4,9565
	PA	2,4852	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,7984	4,171	17%	4,6623
	PB	2,4329	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8382	4,179	18%	4,6263
	PE	2,4657	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,7102	4,084	16%	4,4100
	PI	2,4715	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8421	4,222	18%	4,6400
	PR	2,5450	0,5270	0,0000	0,0148	0,3164	0,4930	3,896	12%	4,1000
	RJ	2,5920	0,5557	0,0000	0,0148	0,3164	0,5579	4,037	12%	4,6260
	RN	2,3924	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8847	4,185	18%	4,8773
	RO	2,5647	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8177	4,270	17%	4,7730
	RR	2,5482	0,5563	0,0000	0,0148	0,3164	0,8279	4,263	17%	4,8279
	RS	2,5280	0,5270	0,0000	0,0148	0,3164	0,5426	3,929	12%	4,5184
	SC	2,6112	0,5280	0,0000	0,0148	0,3164	0,5067	3,977	12%	4,2100
	SE	2,5287	0,5770	0,0000	0,0148	0,3164	0,8533	4,290	18%	4,7080
	SP	2,5709	0,5507	0,0000	0,0148	0,3164	0,6147	4,068	13,3%	4,6110
	TO	2,5240	0,5493	0,0000	0,0148	0,3164	0,6120	4,016	13,5%	4,5000
	CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					4,118				

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 Gasolina e óleo Diesel e Ato Cotepe 25/2021 (+retificações Atos 26, 27 e 28)
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

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: de 01/01/2020 à 01/06/2021 (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 11/10/2020
2 – A partir de 17/08/2020 os dados de distribuição de etanol hidratado não contemplam a parcela de ICMS/Substituição
Fonte: ANP – Painel Dinâmico de Preços de Combustíveis e Derivados do Petróleo em 04/08/2021.

ALERTA: RISCOS DA MISTURA DE 12% DE BIODIESEL NO ÓLEO DIESEL COMERCIALIZADO À SOCIEDADE

As entidades abaixo relacionadas, reforçando seu **apoio ao Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel**, vêm a público manifestar preocupação com a elevação do teor compulsório para 12% de biodiesel (B12) na mistura de óleo diesel comercializado à sociedade a partir de agosto de 2021.

A Lei nº 13.263/2016 autorizou o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) a elevar a mistura obrigatória de biodiesel ao óleo diesel para até 15%, condicionando este aumento à **realização de testes e ensaios que validassem a utilização** destes percentuais.

Contudo, os **testes realizados não confirmaram a viabilidade** da utilização de teores até B15. A maioria dos relatórios apresentados pelas montadoras evidenciou preocupações quanto ao aumento do teor de biodiesel no diesel. Os **problemas identificados e os prazos insuficientes** para a realização de testes foram relatados. Vale destacar que os resultados individuais das montadoras devem ser avaliados de forma conjunta, uma vez que cada fabricante ficou responsável por realizar uma parte das análises.

As **decisões de elevação do teor compulsório** têm ocorrido sem levar em conta os citados problemas. Além disso, outras **importantes utilizações do biodiesel não foram testadas,** como o uso em usinas termelétricas e em motores Proconve P8/L7, previstos para o Brasil a partir de 2022. Para que essa nova tecnologia reduza as emissões, é necessário que os combustíveis tenham **especificações mais rigorosas** que as atuais.

Teores elevados de biodiesel, atualmente, provocam: congelamento do produto; formação de borras em motores; paradas repentinas de caminhões; entupimentos de filtros; deterioração precoce de peças metálicas de motores dos setores agrícola e de transporte; mau funcionamento de geradores movidos a diesel, comprometendo o fornecimento de energia para indústrias e hospitais; entre outros problemas que geram **aumento de custos de operação e manutenção** para os usuários.

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.

Os **motores movidos a óleo diesel ainda têm papel central na economia nacional**, especialmente para uso no transporte de cargas e passageiros, por rodovias e ferrovias, na agricultura, na geração termelétrica de energia e na indústria. Desta forma, qualquer **geração adicional de custos** decorrentes de problemas com o combustível é **prejudicial para todo o país**.

Assim, este **grupo de trabalho institucional, representando mais de 200 mil empresas** que diariamente convivem com os problemas supracitados, reafirma sua disposição em **colaborar com as autoridades competentes** para a definição de políticas públicas que beneficiem toda a sociedade. As preocupações com o preço dos combustíveis passam pelas discussões sobre a utilização dos biocombustíveis.

Neste sentido, recomendamos a **MANUTENÇÃO DO TEOR DE BIOCOMBUSTÍVEIS NO DIESEL EM 10%** até que se alterem as suas especificações e sejam realizados testes para comprovar a viabilidade técnica e a segurança para a utilização de teores mais elevados. Por fim, defendemos a **INTRODUÇÃO AMPLA DE NOVOS BIOCOMBUSTÍVEIS**, a fim de fomentar a competição entre produtos e promover melhorias quanto à oferta, preço e qualidade.