



Fecombustíveis

Federação Nacional do Comércio
de Combustíveis e de Lubrificantes

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

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 23 - Fevereiro 2026 - Nº 237
www.fecombustiveis.org.br

CONSÓRCIOS COM PONTOS DE ABASTECIMENTO TRANSGRIDEM AS REGRAS DO SETOR

**ENTREVISTA COM FERNANDA REZENDE, DIRETORA-EXECUTIVA
DA CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO TRANSPORTE (CNT)**

Etanol

O combustível
renovável que
move o Brasil.



Energia limpa,
controle rigoroso,
distribuição
segura.



Aponte seu celular
para o QR code e
acesse nosso site.

 royalfic

  royalficoficial

royalfic.com.br

20

REPORTAGEM DE CAPA

Consórcios com PAs
burlam as regras do setor



ENTREVISTA

Fernanda Rezende, Diretora-executiva da Confederação Nacional do Transporte (CNT)



08

MERCADO

16 • Novas bombas criptografadas
ainda trazem dúvidas ao mercado

NA PRÁTICA

30 • Treinamento não é custo,
é investimento

36 • Relatório do Ibama deve ser entregue
até o final de março

CONVENIÊNCIA

44 • Sucessores priorizam
inovação tecnológica

OPINIÃO

29 • James Thorp Neto

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



A **Fecombustíveis** representa nacionalmente 33 sindicatos, defendendo os interesses legítimos de mais de 45 mil postos de serviços, 453 TRRs e cerca de 61 mil revendedores de GLP, além da revenda de lubrificantes.

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

Presidente:

James Thorp Neto

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

2º Vice-Presidente: Alfredo Pinheiro Ramos

3º Vice-Presidente: João Carlos Dal'Aqua

4º Vice-Presidente: Mário Luiz P. Melo

5º Vice-Presidente: Manuel Fonseca da Costa

6º Vice-Presidente: Paulo Roberto Correa Tavares

1º Secretário: José Camargo Hernandez

2º Secretário: Wilber Silvano de Souza Filho

3º Secretário: Julio Cezar Zimmermann

1º Tesoureiro: Antônio Cardoso Sales

2º Tesoureiro: João Batista Porto Cursino de Moura

3º Tesoureiro: José de Faro Rollemberg Nascimento

Conselheiro Fiscal Efetivo: Walter Tannus Freitas

Conselheiro Fiscal Efetivo: Adriano Costa Nogueira

Conselheiro Fiscal Efetivo: Márcio Martins de Castro Andrade

Diretoria:

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

Conselho Editorial:

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

Edição: Mônica Serrano

(monicaserrano@fecombustiveis.org.br)

Redação: Rosemeire Guidoni (roseguidoni@uol.com.br), Isabela Palmeira e Paulo José de Carvalho

Capa: Alexandre Bersot, com imagem da iStock

Publicidade:

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

Programação visual:

Girasoli

Fecombustíveis

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

Cep.: 20.040-004

Telefone: (21) 2221-6695

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

E-mail: revista@fecombustiveis.org.br

Entidades na luta contra as irregularidades

A revenda de combustíveis precisa atender a uma série de exigências para poder operar. São diferentes tipos de licenças, como ambiental, do Corpo de Bombeiros, pedir autorização na ANP, além de cumprir outras obrigações, como normas técnicas de segurança e prevenção de riscos à saúde e à população. No entanto, alguns Pontos de Abastecimento (PAs) instalados em consórcios, condomínios ou cooperativas têm burlado as regras do setor. Claro que estamos falando de algumas instalações específicas, em alguns estados do país.

Denúncias foram feitas por alguns sindicatos filiados e pela Fecombustíveis. A ANP conseguiu interromper algumas operações na Bahia, Pernambuco e Paraná, porém não é raro que os mesmos PAs voltem a operar. Confira todos os detalhes na **Reportagem de Capa**.

Outro destaque desta edição é a seção **Mercado**, que mostra o combate do segmento às fraudes volumétricas, tema discutido no fórum técnico promovido pelo Recap, em Campinas (SP).

Já **Na Prática** mostra que mesmo com a dificuldade de mão de obra, a revenda que investe em treinamento e profissionalização pode engajar colaboradores e formar equipes competentes. Outra reportagem dessa mesma seção destaca as mudanças do Relatório Anual de Atividades Potencialmente Poluidoras e Utilizadoras de Recursos Ambientais (RAPP) e alerta a revenda para o prazo de entrega, até 31 de março.

A seção **Conveniência** mostra como a sucessão familiar tem impactado no reposicionamento da loja de conveniência. Apresentamos alguns cases que transformaram a conveniência em negócio de destaque, com impulso da tecnologia para modernização da unidade.

Confira a entrevista exclusiva com Fernanda Rezende, diretora-executiva da Confederação Nacional do Transporte (CNT), que destaca alguns estudos da entidade sobre o biodiesel e o impacto da mistura obrigatória no segmento.

Boa leitura!

Mônica Serrano

Editora

ACRE

Sindepac

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

ALAGOAS

Sindicombustíveis - AL

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

AMAZONAS

Sindicombustíveis - AM

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

BAHIA

Sindicombustíveis - BA

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

DISTRITO FEDERAL

Sindicombustíveis - DF

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

ESPÍRITO SANTO

Sindipostos - ES

Maxwel Nunes Paula
Av. Nossa Senhora das Navegantes, 955 / 21ª - 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

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

MATO GROSSO

Sindipetróleo

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

MATO GROSSO DO SUL

Sinpetro

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

MINAS GERAIS

Minaspetro

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

PARÁ

Sindicombustíveis - PA

José Carlos da Silva
Av. Duque de Caxias, 1337
Bairro Marco
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

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

PERNAMBUCO

Sindicombustíveis - PE

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

PIAUÍ

Sindipostos - PI

Alexandre Cavalcanti Valença
Av. Tancredo Neves 8570, Lourival Parente
Teresina-PI
Fone: (86) 3227-4996
sindipostopi@gmail.com

RIO DE JANEIRO

RJ Postos

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

RIO DE JANEIRO - MUNICÍPIO

Sindcomb

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

RIO GRANDE DO NORTE

Sindipostos - RN

Maxwell Flor de Oliveira
Rua Monte Sinai, 1920 - Galeria Brito SI 102
Bairro Capim Macio
Natal/RN
Fone/whatsapp: (84) 3217-6076
sindipostosrn@sindipostosrn.com.br
www.sindipostosrn.com.br

RIO GRANDE DO SUL

Sulpetro

João Carlos Dal'Aqua
Rua Cel. Genuino, 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

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

RONDÔNIA

Sindipetro - RO

Arildo Persegono Filho
Travessa Guaporé, Ed. Rio Madeira,
3º andar, salas 307/308
Porto Velho-RO
Fone: (69) 3229-6987
sindipetroondonia@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
sindipostossrr@hotmail.com

SANTA CATARINA

SCPetro

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

André Heusi Machado
Rua José Ferreira da Silva, 43 1º andar – sala 7
Itajaí-SC
Fone: (47) 3241-0321
sincombustiveis@sincumbustiveis.com.br
www.sincumbustiveis.com.br

SÃO PAULO – CAMPINAS

Recap

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

SÃO PAULO - SANTOS

Sindicombustíveis Resan

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

SERGÍPE

Sindpese

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

SINDILUB

Adriano Silva

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

Estudo da CNC: impacto da redução da jornada



istock

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) divulgou estudo sobre os impactos do projeto de lei que propõe o fim da jornada de trabalho 6x1, atualmente em análise na Câmara dos Deputados.

O tema é prioridade do governo para este ano, que defende melhores condições de trabalho. No entanto, pelas conclusões do estudo, a adequação à nova regra poderia gerar R\$ 122,4 bilhões em custos anuais para o comércio, elevando em 21% a folha salarial do segmento. No setor de serviços, o impacto estimado é de R\$ 235 bilhões. Com isso, o repasse de preços ao consumidor poderia chegar a 13%.

“O comércio não tem como absorver um aumento dessa magnitude sem repassar preços, reduzir margens, cortar postos de trabalho ou restringir dias de funcionamento”, explicou o economista-chefe da CNC, Fábio Bentes, em evento de divulgação do estudo.

O economista enfatizou que produtividade não se eleva reduzindo a jornada por lei. Segundo Bentes, países desenvolvidos trabalham menos porque são mais produtivos, e não ficam mais produtivos porque trabalham menos. “O Brasil não resolverá essa equação sem investir em qualificação profissional”, comentou.

Roberto Lopes, advogado especialista da CNC, destacou que a entidade é favorável à redução da jornada quando pactuada por negociação coletiva, e não por imposição legal. Ele explicou que a Constituição Federal já prevê, em seu art. 7º, inciso XIII, que a jornada pode ser reduzida por acordo ou convenção coletiva, mecanismo que considera mais adequado para equilibrar as necessidades específicas de cada setor econômico.

Confira o estudo completo: [“Parecer técnico-econômico: Análise dos impactos do fim da jornada 6x1 no Brasil”](#)

Crise na Raízen

A Raízen passa por grave crise financeira, com dívida líquida em R\$ 55,3 bilhões em 31 de dezembro de 2025, alta de 43,4% em relação ao ano anterior. O terceiro trimestre registrou prejuízo líquido de R\$ 15,6 bilhões.

Para o BB Investimentos, a Raízen atravessa um momento operacional bastante desafiador, com forte contraste entre segmentos. Enquanto a distribuição no Brasil mostra certa resiliência, com crescimento de volumes, melhora de margens e avanço do Ebitda, apoiado por melhor *mix*, precificação e ambiente competitivo mais racional, o segmento sucroenergético segue pressionado por queda de moagem, menor produção de açúcar e etanol e pior diluição de custos, resultando em forte retração do Ebitda.



Divulgação

A Shell, parceira na *joint venture*, com a Cosan (cada uma detém 44% da Raízen), estaria disposta a injetar capital para recapitalizar a empresa e evitar uma recuperação judicial,

De acordo com a Reuters, um credor afirmou que para reforçar suas finanças, a Raízen precisaria de aproximadamente R\$ 25 bilhões, incluindo capital novo e a receita da venda de sua unidade argentina, que deve render cerca de US\$1 bilhão.

B16: aumento adiado

Embora a elevação do teor do biodiesel no diesel estivesse prevista para março, segundo cronograma do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), até o último dia útil de fevereiro o aumento não havia sido formalizado, e não houve divulgação do novo prazo para validade do B16.

Em 2025, o B15 também foi adiado, entrando em vigor somente no mês de agosto. Na ocasião, os motivos foram o possível impacto nos preços finais do diesel B, já que o biodiesel custa entre 20% e 25% do valor do diesel fóssil, fraudes envolvendo misturas com teor inferior ao

mandatório ou até sem adição do biocombustível e os já conhecidos problemas relativos à degradação do produto.

Neste ano, o cenário permanece semelhante, com o detalhe de que o mercado ainda aguarda a conclusão de testes relativos ao desempenho da mistura no armazenamento e nos veículos.

Apesar de atrasos no cronograma, vale lembrar que a Lei do Combustível do Futuro (Lei 14.993/2024), entre outros aspectos, estabelece que o teor de biodiesel presente no diesel fóssil deve chegar a 20% em 2030.

A portrait of Fernanda Rezende, a woman with dark, wavy hair, smiling. She is wearing a white button-down shirt and a necklace with a small pendant. The background is dark blue with large, light blue letters that are partially visible, including 'A PAI AVRA' and 'OGIA'.

**Aumento do biodiesel
requer rigor de testes e
monitoramento de riscos**

POR MÔNICA SERRANO

Desde que entrou em vigor, a Lei Combustível do Futuro prevê o aumento gradativo do biodiesel ao diesel em 1% ao ano, podendo chegar a 20% em 2030. No ano passado, a nova regra passou a vigorar com a elevação do percentual para 15% em 1º de agosto. Conforme cronograma oficial, a partir de março deste ano, o percentual de biodiesel na mistura deveria aumentar para 16%. No entanto, esse prazo pode ser adiado, pois depende da divulgação de testes de viabilidade técnica. Para a Confederação Nacional de Transportes (CNT), existem impactos relativos à qualidade do combustível e à elevação de despesas para a cadeia de transporte associados ao aumento da mistura, segundo estudos realizados pela entidade.

“Qualquer aumento compulsório do teor de biodiesel só deve ocorrer se for acompanhado de testes técnicos robustos, monitoramento da cadeia logística e

mitigação dos impactos econômicos sobre os transportadores”, disse Fernanda Rezende, diretora-executiva da CNT.

De acordo com Fernanda, a Confederação também documentou em várias ocasiões os problemas relacionados com a qualidade do diesel, principalmente nas misturas acima de 10% de biodiesel, como formação de borras, entupimento de filtros e bicos injetores, aumento de custos com a manutenção dos motores e sistemas de alimentação.

Apesar de o governo e o setor produtivo defenderem os aumentos compulsórios do biodiesel sob a ótica ambiental, para minimizar as emissões de gases de efeito estufa (GEE) na atmosfera, um estudo da CNT, realizado em parceria com a Universidade de Brasília (UnB), demonstra que em percentuais acima de 7% pode haver perda de eficiência energética e aumento das emissões de CO₂.

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



Qualquer aumento compulsório do teor de biodiesel só deve ocorrer se for acompanhado de testes técnicos robustos, monitoramento da cadeia logística e mitigação dos impactos econômicos sobre os transportadores

Combustíveis & Conveniência: Como a CNT avalia a Lei Combustível do Futuro, que estabelece incentivo ao uso do biodiesel no diesel, com os aumentos compulsórios da mistura, cuja elevação pode chegar a 20% em março de 2030?

Fernanda Rezende: A CNT apoia políticas públicas que avancem na descarbonização do setor, mas avalia que qualquer aumento compulsório do teor de biodiesel só deve ocorrer se for acompanhado de testes técnicos robustos, monitoramento

da cadeia logística e mitigação dos impactos econômicos sobre os transportadores.

A CNT tem alertado que a elevação sem essas salvaguardas pode gerar aumento de custo do transporte e riscos à operação (por exemplo, impactos na durabilidade de componentes e maiores gastos de combustível em algumas condições, além de possíveis acidentes provocados pela parada repentina do veículo).

C&C: No ano passado tivemos o adiamento do B15, que seria em março, para agosto, por questões de preço elevado do biocombustível, para evitar impacto à inflação e ao custo do diesel. Neste ano, também tivemos adiamento do B16. A questão do preço do biocombustível pode impactar no aumento de custo do frete?

FR: A CNT tem explicitado em suas publicações que a composição do diesel (incluindo o biodiesel) influencia diretamente o preço final do combustível, que é insumo estratégico para o transporte rodoviário, visto que representa mais de 30% dos custos operacionais das empresas. Elevações de mistura compulsória em períodos de preço elevado do biodiesel acarretam pressão de custo ao setor e, por conseguinte, ao frete.

C&C: A CNT recebeu reclamações de transportadoras em relação ao aumento do biodiesel ao diesel em função da elevação para 15%? Se sim, poderia detalhar os principais problemas?

FR: A CNT já documentou, por meio de sondagens aplicadas a transportadores, relatos consistentes de problemas associados a teores mais altos de biodiesel, especialmente em misturas acima de 10%.

Entre os principais problemas relatados estão formação de borras e degradação do combustível, entupimento de filtros e bicos injetores, aumento de frequência de manutenção automotiva, redução da eficiência energética e desempenho mecânico e custos significativos com manutenção de motores e sistemas de alimentação.

Esses resultados foram destacados em sondagens com empresas de transporte e em manuais de orientação para operadores, que enfrentam esses desafios no uso real dos combustíveis.

C&C: Na cadeia de combustíveis, principalmente na ponta final, as regiões Sul e Norte do país, devido ao clima frio e à umidade, costumam registrar vários problemas com o biodiesel, decorrentes da deterioração do biocombustível causar a formação de

borras, entupimento de filtros, congelamento do diesel no tanque, entre outros fatores. Como o Brasil é um país de dimensões continentais, há quem defenda que a mistura do biodiesel deveria ser graduada, conforme cada região. A CNT concorda com essa visão?

FR: A CNT reconhece que o Brasil possui uma combinação de condições climáticas diversificadas que podem influenciar a estabilidade e a qualidade do biodiesel ao longo da cadeia logística. Publicações técnicas e manuais da CNT destacam que o biodiesel é mais suscetível à degradação físico-química e contaminação por água ou microrganismos, o que pode agravar problemas técnico-operacionais em cenários de frio ou umidade elevada. Por essa razão, a CNT defende que qualificação técnica e validação de desempenho em campo devem subsidiar qualquer proposta de diferenciação regional, garantindo segurança operacional, qualidade do combustível e previsibilidade para os transportadores.

A CNT defende, ainda, que o transportador possa ter opções de rotas tecnológicas, com mais oferta de outros biocombustíveis, para que a escolha da fonte energética seja feita de acordo com a operação a ser realizada e a localidade de origem e destino das cargas e ou passageiros.

C&C: O governo federal atribui ao biodiesel menor impacto ao meio ambiente. Do ponto de vista ambiental, quais seriam as conclusões do levantamento da CNT?

FR: A CNT, em parceria com a Universidade de Brasília (UnB), realizou o estudo “A Adição do Biodiesel e a Qualidade do Diesel no Brasil”, que demonstra que os impactos ambientais da adição de biodiesel dependem diretamente da sua interação com o ciclo diesel e das condições reais de uso e armazenamento. Alguns estudos da CNT mostram que, acima de determinados percentuais (por exemplo, >7%), há indícios de perda de eficiência energética e aumento de emissões de CO₂, decorrentes da redução de potência dos motores e maior consumo específico de combustível. Isso evidencia que os ganhos ambientais atribuídos ao biodiesel não são automáticos, mas condicionados à qualidade do biocombustível, estabilidade físico-química e compatibilidade técnico-operacional.

C&C: A matriz de transportes do ciclo diesel avançou muito pouco em relação à transição energética. Quais seriam outras possibilidades para minimizar os gases de efeito estufa na atmosfera para os veículos pesados?

FR: A CNT tem enfatizado a importância de diversificação das fontes energéticas renováveis na matriz de transportes, com foco em rotas de baixo carbono e compatíveis com a infraestrutura atual. Entre as alternativas técnicas destacadas pela entidade estão:

- diesel renovável (HVO): com propriedades físico-químicas idênticas ao diesel fóssil e boa compatibilidade com motores existentes;
- biometano: como fonte alternativa para veículos apropriados;
- bioquerosene de aviação (SAF): com potencial para reduzir emissões em modal aéreo;
- eficiência energética e logística: medidas que impactam diretamente o consumo e reduzem emissões de gases de efeito estufa (GEE).

C&C: O HVO (diesel verde) seria uma boa opção para ser adotado na mistura para evitar os problemas de qualidade?

FR: A publicação técnica da CNT sobre o diesel verde (Diesel Verde – uma opção de baixo carbono) aponta que o HVO possui estrutura molecular semelhante ao diesel fóssil, com propriedades físico-químicas estáveis, o que reduz sensibilidades à oxidação, degradação ou forma-



Publicações técnicas e manuais da CNT destacam que o biodiesel é mais suscetível à degradação físico-química e contaminação por água ou microrganismos, o que pode agravar problemas técnico-operacionais em cenários de frio ou umidade elevada

ção de compostos indesejáveis ao longo da cadeia logística. Essa compatibilidade *drop-in* (quimicamente idêntico ao diesel fóssil) torna o HVO uma alternativa promissora, que poderia mitigar problemas relatados com biodiesel de base éster e contribuir para a redução de emissões, desde que viabilizado em escala e com base em critérios de sustentabilidade aprovados em testes técnicos.

C&C: Outra questão recorrente no setor de combustíveis refere-se às fraudes do biodiesel, pois quanto maior o custo do produto, mais atrativo é reduzir a mistura e até comercializar diesel sem biodiesel. Como a CNT se posiciona sobre o problema?

FR: A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) registrou um aumento nos casos de adulteração do teor de biodiesel no diesel em 2024, acompanhado de uma maior ocorrência dos casos autuados. Os dados públicos da citada Agência indicam que o aumento não se dá por acréscimo nas ações de fiscalização, mas, de fato, por uma maior predominância dos casos incidentes, que vêm crescendo desde 2022, época em que vigorava a mistura de 10%.

A CNT apoia a fiscalização no país, reforçando o papel da ANP, que atua em campo para identificar irregularidades no teor de biodiesel. É importante combater o crime, em especial no setor de combustíveis, visto que afeta diretamente a qualidade do insumo, o que impacta na segurança do transporte. O biodiesel tem causado problemas ao setor pelo seu alto teor na mistura com o diesel fóssil, provocando problemas técnico-mecânicos e aumento de emissões. Além disso, sua mistura não

tem rastreabilidade quanto à fonte primária, podendo ser de baixa qualidade.

Assim, a fiscalização é mais do que necessária para tentar manter a qualidade do combustível, sem transferir ainda mais ao transportador o custo do risco operacional de um insumo fora de especificação. É necessário que as empresas de transporte fiquem atentas com ofertas de preços atraentes e adotem todos os cuidados na retirada do combustível na base de distribuição, além de exigirem a amostra-testemunha no momento da aquisição do insumo. Essa amostra serviria como prova, caso a fiscalização acusasse quantidade de biodiesel inferior à exigida.

C&C: Em outros países, a questão da qualidade do biodiesel é uma preocupação, como ocorre no Brasil, na matriz de transportes?

FR: Em muitos países, a exposição ao problema é menor ou por vezes não ocorre, devido ao teor de biodiesel de base éster no diesel ser menor por padrão ou especificação: Europa (7%); Japão (5%); Argentina (10%); Índia (5%); Canadá (2 a 4%); e Estados Unidos (2 a 20%). Nos EUA, o diesel padrão americano (especificado pela norma na Ame-

rica Society for Testing and Materials - ASTM D975) incorpora apenas misturas baixas (até B5). Acima disso, entra outro enquadramento técnico (B6 a B20), com especificação dedicada (ASTM D7467), que permite o teor mais alto, sazonal e regional, cujo fator que limita sua aplicação é a temperatura. O estado que utiliza teor acima de 5% é Minnesota, que opera com B20 no período mais quente e reduz no inverno para B5, devido aos problemas da mistura com alto teor em temperaturas baixas.

Em países com economias já avançadas, uma parte relevante do esforço de descarbonização migrou para combustíveis *drop-in*, como o diesel verde, que é quimicamente compatível ao diesel fóssil e pode ser usado puro ou em qualquer proporção de mistura. Na Califórnia, por exemplo, o diesel verde supera 60% de todo o volume de combustível vendido no ano de 2025.

Isso ajuda a explicar por que a preocupação com qualidade do biodiesel é maior no Brasil, pois o mandato está muito acima da média da maioria dos países e os testes de campo e de banca, validadores que contemplam a realidade do setor, não estão avançando com a mesma rapidez necessária. ■

**Você já
desejou saber,
o que seu
Posto precisa
para atingir
os melhores
resultados?**

**Conheça a mais nova
solução para seu posto**



*Proporcionará a você
uma análise estratégica
financeira da operação
de sua revenda, a partir
de indicadores de
performance partindo
dos dados da sua
DRE Contábil.*



Atuação em **território nacional**,
com **escritórios** em **pontos
estratégicos** do país



**Temos a solução para te ajudar,
que vai além da contabilidade,
saiba como!**

Entre em contato pelo whatsapp
 **11 94034-3776**

PLUM@S
CONTÁBIL

#gestão leve,
como plumas

 **Matriz SP**
(11) 2023.9999

 **Filial TO**
(63) 3026.2354

 **Filial GO**
(62) 3926.8100

 **Filial MG**
(31) 2342.2990

 **Filial RJ**
(21) 3176.5950

 **Filial MT**
(65) 3055.4042

UMA EMPRESA DE OLHO NO FUTURO 

www.PLUMASCONTABIL.com.br

Novas bombas criptografadas ainda trazem dúvidas ao mercado

Mesmo com prazo de substituição previsto a partir de 2029 e preço ainda considerado elevado pela revenda, as bombas dotadas de sistema de criptografia são consideradas, por autoridades do setor, a melhor estratégia de combate às fraudes volumétricas

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Depois das diversas ações para combater à presença do crime organizado no setor de combustíveis e irregularidades tributárias, atualmente a fraude volumétrica vem sendo o principal motivo de preocupação do mercado. A visão é de Carlo Faccio, diretor do Instituto Combustível Legal (ICL), que destaca que é comum que os agentes migrem para outras fraudes quando o cerco a uma delas se fecha.

Júlio Nishida, superintendente de Fiscalização do Abastecimento da ANP, concorda com a opinião e observa que “não tem como o posto revendedor competir de forma saudável em um ambiente com irregularidades”. O tema foi discutido durante fórum técnico sobre as fraudes no setor de combustíveis, promovido pelo Recap (sindicato que representa postos de combustíveis de Campinas e outras cidades do interior paulista), em 11 de fevereiro.

Nishida citou as várias frentes de fiscalização da agência reguladora, mencionando a operação Carbono Oculto e seus desdobramentos, que atingiram o mercado financeiro e trouxeram visibilidade do problema para a sociedade, além da crise do metanol, que se tornou uma questão de saúde pública.

Faccio, do ICL, mencionou o aumento de casos envolvendo a válvula solenóide, que não faz parte do projeto original das bombas, mas é usada de forma irregular para manipular o produto que está sendo abastecido. Seu uso permite, por exemplo, a mistura de combustíveis (fora dos padrões de especificação, por exemplo com maior adição de etanol na gasolina) ou mesmo o abastecimento de produto indevido, direcionando etanol ao invés de gasolina (ou vice-versa), especialmente em veículos *flex*.

A depender do preço de cada produto, a troca pode ser vantajosa, mas não se trata somente disso: várias fraudes tributárias ainda envolvem a cadeia de etanol (e justamente por isso é necessária a aprovação da monofasia tributária do ICMS do biocombustível, cujo tema é de grande relevância para o mercado).

“Estamos trabalhando em várias frentes, com acordos de cooperação com outros órgãos, aperfeiçoamento de análises laboratoriais, melhorias na fiscalização. A aprovação da Lei do Devedor Contumaz foi um

avanço, mas ainda é preciso adotar outras ações, como a aprovação da Lei de Penalidades”, disse Nishida. Dentre os acordos de cooperação, o superintendente da ANP citou a parceria com o Instituto de Pesos e Medidas (Ipem), que tem uma capilaridade maior do que a Agência reguladora.

“Essa união de forças fortalece o combate às irregularidades e incentiva políticas públicas voltadas à proteção do consumidor e ao fortalecimento do mercado legal”, ressaltou Faccio.

COMBATE ÀS FRAUDES VOLUMÉTRICAS

Também presente ao evento, Marcos Heleno Guerson de Oliveira Júnior, superintendente do Ipem-SP, mencionou as ações de combate à bomba com fraude volumétrica, irregularidade que ocorre durante o abastecimento, fazendo com que o consumidor leve uma quantidade menor de combustível do que a que pagou. Ele relatou que, desde 2014, o órgão intensificou a fiscalização volumétrica em convênio com o Inmetro, e passou a percorrer o estado anualmente, realizando, inclusive, mais de uma visita ao mesmo posto, quando há indícios de irregularidade.

Guerson destacou que, com o avanço da chamada “fraude tecnológica”, que envolve o uso de *chip* na bomba, com-

putação e acesso remoto, o Ipem-SP foi o primeiro órgão a se capacitar especificamente para essa modalidade. Segundo ele, o instituto estruturou um laboratório especializado, capaz de identificar, reproduzir e catalogar fraudes digitais, produzindo laudos que subsidiam processos administrativos e podem culminar na cassação da inscrição estadual.

Apesar dos avanços, o próprio instituto reconhece limites operacionais. Guerson explicou que uma verificação analógica pode levar cerca de dez minutos, enquanto a identificação de um *chip* fraudulento pode de-

mandar duas a três horas por bomba. “É difícil enfrentar um problema de tecnologia digital com métodos analógicos”, ponderou. Em sua avaliação, a melhor estratégia seria a substituição do atual parque de bombas por modelos dotados de criptografia.

No entanto, a adoção dos novos modelos, fabricados de acordo com o Regulamento Técnico Metrológico (RTM) e consolidado pela Portaria Inmetro nº 227/2022, que exige tecnologia antifraude (assinatura digital, caixa de intercomunicação e *bluetooth*), ainda desperta diversas dúvidas no mercado. A mudança deve seguir um cronogra-





ma que começa a valer em 2029 (bombas com mais de dez anos devem ser substituídas a partir desta data, e assim subsequentemente). “Isso faz com que as bombas dotadas de nova tecnologia continuem convivendo com os modelos antigos, que ainda estão sendo fabricados”, disse ele. Em sua opinião, todos os fabricantes deveriam passar, desde já, a oferecer somente modelos com criptografia.

Outro ponto de atenção é o custo elevado dos novos equipamentos — cerca de R\$ 70 mil a R\$ 80 mil por bomba — e a incerteza de que a indústria conseguirá atender à demanda quando todos os postos começarem a fazer a substituição.

Atualmente, três empresas — Wayne, Wertco e Gilbarco — possuem dispositi-

vos homologados. Segundo o superintendente do Ipem-SP, todas elas se comprometeram com o atendimento à demanda esperada no futuro.

“O investimento é muito elevado para o revendedor; por isso precisamos ter certeza de que esse esforço vai valer a pena. Que garantia temos de que não será encontrada uma solução de fraude para a nova tecnologia?”, questionou Emílio Martins, presidente do Recap.

Além destas questões, outro tema sensível é o descarte dos modelos antigos. Representantes do setor sugeriram que a indústria participe do processo de recolhimento e reciclagem, aproveitando componentes e evitando que bombas descartadas sejam revendidas informalmente. Porém, ainda não existe consenso sobre este ponto. ■

Prazos para substituição, segundo a Portaria Inmetro nº 227/2022

Ano de Fabricação da Bomba	Ano da Última Verificação
Até 2004	2029
De 2005 a 2007	2031
De 2008 a 2011	2033
De 2012 a 2015	2034
De 2016 a 2018	2035
De 2019 a 2028	2038



Consórcios com PAs burlam as regras do setor

Em alguns estados, um novo modelo de negócios, organizado como consórcio ou cooperativa, similar a um Ponto de Abastecimento, está se expandindo. A atividade é irregular, pois, na prática, o empreendimento funciona como posto revendedor, praticando comércio ilegal de combustíveis para terceiros

POR MÔNICA SERRANO

Tem se tornado cada vez mais comum o surgimento de consórcios ou cooperativas, formados por pessoas jurídicas ou físicas, que instalam uma ou mais bombas de combustíveis para abastecimento, como se fossem Pontos de Abastecimento (PAs), mas não são. Esse modelo tem se expandido para alguns estados do país, mas, na realidade, trata-se de empresas que burlam as

regras da ANP e da legislação ambiental, não respeitam as normas técnicas de segurança, expõem a população a riscos e praticam competição desleal com os postos.

“Entendemos que esse formato de consórcios está equivocado e errado, porque pela legislação o consórcio teria que comprar produto e fornecê-lo aos seus consorciados, sem lucro e sem nenhum benefício. O que está acontecendo não é isso. É criado um consórcio e as distribuidoras estão fornecendo o

produto diretamente às empresas consorciadas, que compartilham o tanque desse PA, o que é proibido pela legislação”, relatou Álvaro Faria, presidente do SindTRR.

No Paraná, o modelo de operação é similar, mas com a abertura de cooperativas. “As empresas estão abrindo esse tipo de empreendimento sob a alegação de que elas são uma cooperativa. Ou seja, uma cooperativa, para abrir um PA perante a ANP, teria que ser um grupo fechado. Por exemplo, motoristas de aplicativo ou qualquer outra categoria. Outra possibilidade de PA é pelo condomínio, em que uma empresa tem a propriedade e loca um pedaço para uma transportadora, outro pedaço para outra”, explicou Paulo Fernando da Silva, presidente do Paranapetro, sindicato que representa os revendedores de combustíveis do Paraná.

Segundo Faria, no consórcio o produto é comprado de qualquer distribuidora, pequena, média ou grande, e negociado diretamente com a empresa consorciada e suas filiais no mesmo local do PA. Ele também destaca que no PA o tanque é compartilhado entre várias empresas, o que é proibido pelo Art. 13º da Resolução 939/2013. “O correto pela legislação seria a distribuidora vender para o consórcio e o mesmo entregar o produto somente para as empresas consorciadas, não poderia vender e ter lucro com a operação comercial”, disse.

Faria citou dois casos em Jundiaí (SP), que, no ano passado, estavam vendendo de dois a três milhões de litros, por um preço bem menor ao da média do mercado. Após denúncia foram interditados pela ANP, mas passado alguns dias um deles voltou a funcionar. Ele também citou o Smart Center da Vibra, que atua no formato de consórcio ou espaço alugado, com abertura das filiais das empresas consorciadas.

Da mesma forma, têm surgido, no Paraná e na Bahia, PAs que comercializam gasolina para a população, concorrendo diretamente com os postos. “Eles criam uma cooperativa fictícia e fazem uma concorrência muito desleal. Normalmente, instalam tanque aéreo de até 15 mil litros, o que dispensa autorização de funcionamento de PA pela ANP”, disse Silva.

Arthur Villamil, consultor jurídico da Fe-combustíveis, destaca que o PA tem a função de abastecer a frota interna. Por exemplo, fazendas que precisam abastecer os tratores, colheitadeiras, entre outros equipamentos, diretamente na propriedade, com a instalação do PA. No caso de transportadoras, o PA é utilizado para manter o abastecimento da frota de veículos próprios e há um contrato feito com a distribuidora para fornecimento do combustível. “O problema é quando alguém monta um PA *fake*, que atua como se fosse um posto revendedor. Ele não está abastecen-

do a frota própria e está vendendo combustível para terceiros. Isso gera competição desleal”, disse. “Por isso, quem instala um PA não pode comercializar o produto a terceiros, porque se quiser fazer isso, é preciso se organizar como um posto revendedor e cumprir as mesmas normas e regras que a revenda cumpre”, complementou.

O estado do Paraná tem registrado a proliferação dos chamados PAs urbanos, no formato de condomínio ou cooperativa.

Nos casos citados nesta reportagem, a venda de gasolina ou diesel é feita sem nota fiscal, com lucro e recebimento via maquininha de cartão de débito e crédito, como no varejo, o que representa outra irregularidade.

Mesmo para os casos sem registro na ANP, que seriam os PAs com tancagem de até 15 mil litros (não precisa ter autorização), é obrigatório o cumprimento das regras da ANP e das legislações ambientais, estadual e municipal. No entanto, como não têm Inscrição Estadual, já que teoricamente não poderiam fazer a venda, não emitem nota fiscal e a Receita não fiscaliza. “Como não tem fiscalização, não se sabe se compram com ou sem nota”, disse Silva. “Essa é outra questão que abre brechas para as irregularidades,” afirmou.

A comercialização com vantagem econômica é uma das principais transgressões. “Vamos supor que ele comprou etanol a R\$ 4,00,

mas pagou na realidade R\$ 3,20, e vende a R\$ 4,00 por litro, embora tenha comprado da usina sem nota. Então, o PA teria que comprovar o fornecimento pelo mesmo preço da compra, entregando para os cooperados, mas não é isso o que acontece”, relatou. “Essa é a situação de algumas cooperativas, logicamente tem as que operam com seriedade, como as do agro, que abastecem os caminhões da sua frota. Essas a que me refiro estão acontecendo nas cidades”, contou.

Segundo Silva, em Maringá existe uma cooperativa que opera um PA que vende mais que os postos de combustíveis da região. Esse PA foi fechado duas vezes, mas continua operando de forma ilegal, porque não pode vender combustível. A ANP interditou, mas ele foi reaberto. Inicialmente essa cooperativa começou suas operações como associação, mas o Paranapetro conseguiu fechar, pois não é permitido instalar PA em associação. Então, trocaram o Contrato Social para cooperativa. Em Curitiba (PR), Silva contou que conseguiram fechar cinco empreendimentos nesse mesmo modelo. “Na verdade, elas estão por todos os lugares em Curitiba, tem até loja de conveniência em um dos pátios”, disse. Para conter o problema, o Paranapetro fez denúncias para a ANP, entrou com ações judiciais com reclamação sobre as transgressões ambientais e busca mudar a legislação ambiental.

“Se não fizermos alguma coisa, o nosso mercado vai reduzir muito nos próximos anos. Vamos ficar só com o varejinho. A Vale, antigamente, comprava do posto. Depois passou a comprar de distribuidores e TRRs. Hoje, já está comprando direto na refinaria. Isso não tem volta. Fazendeiro, a gente antigamente podia entregar, também perdemos esse mercado”, disse Silva.

COOPERATIVAS EM JUAZEIRO

A Bahia é um dos estados com mais reclamações da presença desse modelo, com a operação no formato de cooperativas. Segundo Plácido Nascimento, vice-presidente Regio-

nal do Vale do São Francisco do Sindicombustíveis – Bahia, na cidade de Juazeiro, que tem 280 mil habitantes e cerca de 64 postos na região, existem 14 cooperativas em funcionamento. Ele relata diversas irregularidades praticadas por essas empresas, que instalam bombas de abastecimento, funcionam como postos atendendo à população e ainda colocam em risco o meio ambiente e a segurança da sociedade. “Talvez seja a cidade que mais tem cooperativa por número de habitantes no Brasil. E eles começaram de forma tímida, sem obedecer nenhuma segurança. Não atendem à legislação ambiental, colocam bomba de combustíveis em chão batido, sem impermea-

PAs de até 15 mil litros dispensam autorização da ANP, mas precisam cumprir as regras do setor



bilização, ao contrário dos postos que precisam instalar a bomba no concreto com canaletas e caixas separadoras de água e óleo para não contaminar o solo. Também não fazem o projeto do Corpo de Bombeiros para combater a incêndio, com pára-raios. Não há nenhum critério ou cuidado, instalam em qualquer local, até perto de escolas”, contou.

Nascimento faz uma comparação entre os postos que são fiscalizados por cerca de 18 órgãos e as cooperativas, que, segundo ele, apenas com Alvará de Funcionamento podem iniciar as atividades.

Na questão trabalhista, Nascimento destaca que essas empresas não arcam com os custos exigidos para os colaboradores, treinam qualquer pessoa, não pagam periculosidade e não oferecem nenhum tipo de proteção (Equipamento de Proteção Individual – EPI), como calçado apropriado ou equipamento adequado para o manuseio de combustível, conforme as regras exigidas para a revenda. “Os funcionários atendem de sandália”, disse.

Karol Medeiros, advogada da S. Medeiros & Leite Advogados Associados e revendedora, que atua em Juazeiro (BA) e região, destacou que já foram feitas várias denúncias pelo sindicato. “Aqui na nossa região, por ser cooperativa de consumo, é fácil identificar uma ilegalidade, porque elas trazem automaticamente ganhos. De fato, não são cooperati-

vas de verdade, não há dividendos no final do mês, elas só atendem ao interesse da sua própria diretoria, fazem competição desleal e oferecem risco à sociedade”, destacou.

Segundo Karol, as distribuidoras fornecem combustíveis para as cooperativas e não há nada que impeça legalmente essa venda. “Elas se revestem de PAs”, disse.

Em abril do ano passado, o Sindicombustíveis - Bahia enviou uma denúncia com pedido de providências à ANP sobre as transgressões em relação à legislação ambiental de 11 cooperativas, que estavam operando de forma irregular e sem autorização. Elas instalaram bomba de abastecimento, atuavam como PAs e não emitiam nota fiscal. “Desenvolvem as suas atividades como posto revendedor, com clientela diversificada, porque não revendem somente aos associados, mas também ao público em geral, não havendo nas entradas dos pontos, ou mesmo antes, qualquer informativo de que o abastecimento seria exclusivo para os associados, mostrando que exercem a atividade de posto revendedor de combustível”, destacou o ofício.

A denúncia também foi encaminhada pela Fecombustíveis à ANP, expondo situações detalhadas que poderiam ocasionar risco de acidente ambiental ou de incêndio e explosão. “Não havendo qualquer dispositivo de proteção, seja individual, seja coletivo, po-

dendo causar grave contaminação ao meio ambiente, além dos prejuízos graves à saúde e à segurança das pessoas”.

O ofício também destacou que as cooperativas não recolhiam a Taxa de Controle de Fiscalização Ambiental (TCFA) ao Ibama, nem contribuíam com o Instituto do Meio Ambiente e Recursos Hídricos (Inema), apesar de armazenarem combustíveis em grande quantidade e exporem risco à saúde e segurança das pessoas, outra obrigatoriedade exigida para quem atua com a comercialização de produtos perigosos.

Após a denúncia, entre os dias 2 e 5 de dezembro, a ANP interditou sete PAs nas cidades de Juazeiro (BA) e Petrolina (PE), que estavam vendendo gasolina para público externo sem autorização para comercialização pela Agência, com instalações precárias

e sem os requisitos mínimos de segurança, em desacordo com as normas previstas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). A ANP também destacou, em alguns casos, dificuldade na ação fiscalizatória, para acesso e verificação das condições técnicas, operacionais e de segurança do PA, o que representa infração.

PROBLEMA ANTIGO

Em Pernambuco, Alfredo Pinheiro Ramos, presidente do Sindicombustíveis-PE, também fez denúncias à ANP e outros órgãos sobre a atuação dos PAs irregulares, sob o formato de cooperativas e condomínios.

“Denunciamos há muitos anos, mas não tivemos muito respaldo, o que é um facilitador para os não republicanos”, disse, referindo-se a agentes inidôneos que



Revenda cumpre uma série de normas, é fiscalizada por cerca de 18 órgãos, segue a legislação ambiental e regras de segurança para proteção à saúde e prevenção de acidentes

se aproveitam do setor de combustíveis para obterem ganhos ilícitos.

Segundo Ramos, em alguns casos, a fiscalização é intimidada, com seguranças armados, e se não houver acompanhamento da polícia, os fiscais não conseguem entrar no local.

Mesmo com todos os esforços da ANP, que é bem atuante na região, a irregularidade persiste. “A ANP fecha, mas eles reabrem após um tempo sem nenhuma cerimônia. É preciso fazer novas denúncias. As prefeituras municipais não fiscalizam onde a agência reguladora, muitas vezes, não tem ‘perna para chegar’. A Secretaria da Fazenda enxerga como uma atividade e como o imposto foi pago antecipadamente no começo da cadeia, não há esforço para identificação de irregularidades. Além disso, também não existe força fiscal suficiente, nem uma estrutura adequada para fazer essa fiscalização, e, nesse caso, tem um gargalo grande de sonegação”, alertou.

Em sua visão, a solução é o endurecimento da fiscalização e da legislação. “Qual é a necessidade de ter a deliberação de condomínios?”, questionou. “Se houver uma lei federal que demonstre a necessidade dessa atividade para a região, que demonstre algum crescimento e a necessidade de formar condomínios para uma obra, por exemplo, faria sentido”.

O presidente do Sindicombustíveis-PE também enfatiza maior fiscalização e aumento da penalização para as cooperativas de fachada, que descumprem a legislação.

CONSÓRCIO EM SÃO PAULO

Há quase 15 anos, José Camargo Hernandez, presidente do Resan, sindicato da revenda de combustíveis da Baixada Santista e região, luta contra as irregularidades de um consórcio, que atua em Cubatão (SP), mas que antigamente era denominado projeto CAIS, da BR Distribuidora.

“É um PA enorme, administrado hoje pela Vibra. Nesse local, várias empresas de transporte abastecem e se associam a esse consórcio, e também tem o compartilhamento das instalações. Denunciamos as irregularidades há quase 15 anos para a ANP. Também já fizemos reuniões na sede da Fecombustíveis, com a participação da Vibra, para discutir esse novo modelo, que é o Smart Center”, contou.

Hernandes argumenta que a finalidade de um consórcio teria que ter um objetivo definido, com começo, meio e fim, e não se prolongar por tanto tempo, como é o de Cubatão.

“Por exemplo, vai ter uma obra, uma construção de uma rodovia, uma construção de uma hidrelétrica. Então, várias empresas que têm um objetivo em comum — a obra — se unem. Terminou a obra, acabou o con-

sórcio. No nosso entendimento, esse consórcio é uma forma de burlar a legislação”.

Fora isso, Hernandez destacou um PA em Santos, também no formato de consórcio, com instalação da Vibra, que desrespeita a legislação municipal. O Resan fez uma denúncia e pediu para retirarem o tanque e a bomba porque contraria o código de posturas do município, mas o PA continua em funcionamento e nada foi feito.

ANP É ACIONADA

Em 24 de setembro do ano passado, a Fecombustíveis enviou um ofício para a Superintendência de Fiscalização do Abastecimento e Superintendência de Distribuição e Logística da ANP, para questionar o funcionamento de dois PAs em Jundiaí (SP) e dos Smart Centers da Vibra, abertos no modelo de consórcios, que comercializam combustíveis para terceiros.

Os PAs de Jundiaí já tinham sido denunciados anteriormente e com a atuação da ANP foram fechados, porém um reabriu após alterar a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) da pessoa jurídica administradora do Ponto de Abastecimento, para o de consórcio.

Conforme o ofício, a constituição de uma pessoa jurídica cadastrada com o CNAE de consórcio, com o objetivo de

administrar irregularmente o funcionamento de um Ponto de Abastecimento, não preencheria os requisitos previstos na Resolução 939/2023, o que caracterizava tanto as operações desses Pontos de Abastecimento operando na cidade de Jundiaí, quanto a dos Smart Centers da Vibra Energia, como irregulares.

Um dos Pontos de Abastecimento, instalado por um dos consórcios, fazia parte do projeto Smart Center, que a ANP confirmou o compartilhamento das instalações para o fornecimento do combustível pela Vibra Energia às empresas consorciadas, mantidas sob contratos de fornecimento. Esse compartilhamento é vedado pela Resolução 939/2023.

Outra irregularidade apontada pelo ofício é o impedimento à distribuidora, ao TRR e à revenda de participação direta ou indireta em cooperativas, consórcios ou condomínios, segundo o parágrafo 3 do artigo 11, da Resolução 939/2023.

AGÊNCIA AFIRMA PRÁTICA IRREGULAR

Em resposta aos questionamentos da reportagem, a ANP destaca que os PAs, mesmo que sejam estruturados como cooperativas ou em qualquer outro formato, “não podem operar como postos de combustíveis. Ou seja, não têm autorização para abastecer veículos além

daqueles que fazem parte de sua frota própria ou que estejam de alguma forma relacionados ao detentor da instalação, como prestadores de serviços, empresas coligadas etc”.

De acordo com a Agência, as cooperativas que revendem combustível sem autorização provavelmente também estão descumprindo normas ambientais, de segurança e o código de postura municipal, estando sujeitas a fiscalização e autos de infração pelo órgão ambiental competente, pela Prefeitura Municipal e pelo Corpo de Bombeiros.

“Essas cooperativas praticam concorrência desleal e desestruturam o mercado, uma vez que não incorrem nas mesmas obrigações e custos de uma revenda autorizada, como cumprimento de normas de segurança, ambientais, trabalhistas, dentre outras”.

Até 18 de dezembro de 2025, a ANP realizou 115 ações de fiscalização *in loco* em PAs em todo o país, resultando em 79 autos de infração e 31 interdições.

“O remédio para combater fraudes é uma fiscalização atuante”, disse a Agência.

Outra questão é a abertura para irregularidades, pois ao operarem à margem do sistema regular, uma vez que essas empresas não estão submetidas aos mesmos mecanismos de fiscalização pela ANP e de outros órgãos, não há coletas de amostras pelo Programa de Monitoramento da Qualidade dos Combustíveis

Caracterização de Ponto de Abastecimento

De acordo com a Resolução ANP nº 939/2023, Ponto de Abastecimento é uma instalação dotada de equipamentos e sistemas destinados ao armazenamento de combustíveis, com registrador de volume apropriado para o abastecimento de veículos automotores terrestres, aeronaves, embarcações ou locomotivas. Conforme a regra determinada pela ANP, são vedadas a comercialização, a alienação, o empréstimo, a permuta e qualquer tipo de vantagem com terceiros pelo combustível armazenado na instalação de ponto de abastecimento, devendo o produto ser destinado exclusivamente ao consumo próprio pelo detentor das instalações.

veis (PMQC) ou pela fiscalização da ANP, nem aferição das bombas pelos órgãos metrológicos e tampouco oferecem qualquer garantia ao consumidor. “Justamente por operarem à margem do mercado regular, essas cooperativas potencialmente são o destino adequado para descaminho de combustíveis adulterados ou equipamentos medidores fraudados, por exemplo”, informou a Agência. ■



Consórcios e PAs: mais uma luta da revenda

A cada momento, no setor de combustíveis, nos deparamos com empresas que transgridem as regras do mercado ou encontram alternativas para competir de forma desleal com os postos. Refiro-me ao modelo de consórcios ou cooperativas, que instalam Pontos de Abastecimento, mas comercializam combustíveis para pessoas externas. Essa é uma das principais irregularidades, pois a venda de gasolina ou diesel deveria ser somente para consorciados ou cooperados pertencentes àquela determinada categoria. Esse comércio vende combustíveis sem nota fiscal e abaixo da média de mercado.

A Fecombustíveis tem acompanhado de perto a atuação desses PAs, que desrespeitam as regras do setor. Já fizemos denúncias à ANP e solicitamos providências.

Esse modelo tem se concentrado em alguns estados do Nordeste e também no Paraná. Porém, temos que nos manter vigilantes para que não se alastre para o restante do país.

Além da comercialização irregular, muitos desses PAs não cumprem as regras ambientais e não têm autorização do órgão ambiental para manter suas atividades. Tivemos conhecimento de alguns locais que instalam o PA diretamente no solo, sem nenhum revestimento, redobrando o risco de contaminação. Também pouco pagam a Taxa de Controle de Fiscalização Ambiental, para o Ibama, obrigatória para quem opera com produtos perigosos, como é o caso dos combustíveis. Fora isso, muitos não têm o Atestado de Vistoria do Corpo de Bombeiros, o que reflete em risco de vida, com possibilidade de incêndio ou explosão.

Outro ponto comum entre vários desses PAs é que também não cumprem as regras do município, que exige distanciamento de escolas e hospitais, para evitar risco à vida da população.

Esses são alguns exemplos de como a nossa categoria é alvo de irregularidades. A Fecombustíveis e seus sindicatos filiados buscam incessantemente a ANP e as autoridades responsáveis para impedir o avanço desses PAs.

O nosso papel é manter um mercado equilibrado, íntegro e justo para toda a revenda de combustíveis. Não é possível competir com quem pratica fraudes, sonega imposto e burla leis e regras do segmento. Para isso, contamos com a atuação da ANP e seus vetores de inteligência para combater as irregularidades, embora haja limitações da Agência com relação ao orçamento e à fiscalização. Sabemos que é uma luta árdua, difícil e incessante, mas quem entra no mercado de combustíveis aprende a ser resiliente, vencendo as batalhas uma de cada vez.

**O nosso papel é
manter um mercado
equilibrado,
íntegro e justo para
toda a revenda
de combustíveis**



Divulgação

Marcelo Borja, consultor da Borja Treinamentos, durante final de treinamento de cerca de 150 pessoas em Alagoas

Treinamento não é custo, é investimento

Com a dificuldade de mão de obra e pressa de preencher as vagas, revenda falha na seleção de candidatos e não investe na profissionalização e formação de equipes. A boa notícia é que é possível reverter esse quadro e engajar colaboradores

POR ISABELA PALMEIRA

O cenário de mão de obra no setor de postos de combustíveis vive um momento desafiador, dizem os especialistas em treinamento e

formação de equipe. Além da dificuldade em encontrar profissionais preparados e comprometidos, a maior lacuna está em desenvolver comportamento, constân-

cia e senso de responsabilidade. Muitos gestores do setor têm formação voltada à operação e controle e não ao desenvolvimento humano, o que faz com que a liderança seja exercida sem preparo específico para engajar, orientar e desenvolver habilidades de atendimento e vendas. Os especialistas destacam que a qualificação técnica pode ser ensinada, mas desenvolver postura, disciplina e mentalidade profissional exige maior investimento, o que só acontece quando o revendedor entende que treinamento não é custo, mas sim estratégia.

“A principal falha é tratar a gestão de pessoas como algo secundário. Muitos revendedores são excelentes operadores, mas ainda não estruturaram processos claros de recrutamento, integração, acompanhamento e *feedback*. Contrata-se por urgência, corrige-se por impulso e demite-se por desgaste. Gestão exige método. Exige presença. Exige acompanhamento diário. Quando o líder se ausenta da gestão comportamental, a cultura se fragiliza e o reflexo aparece no atendimento e nos resultados”, destacou a empresária Jamilly Pink, CEO da Rede Contrerrâneo e especialista em gestão de pessoas e treinamento para postos e lojas de conveniência.

No varejo de combustíveis, explicou Jamilly, equilíbrio emocional é tão importante quanto conhecimento técnico. Liderança exige firmeza, mas também sensibilidade para formar equipes consistentes. Ela conta que começou com o pai, totalizando hoje mais de 27 anos vivendo o varejo de combustíveis na prática.

“Aprendi cedo que posto forte não se constrói apenas com estrutura física - se constrói com presença, método e liderança ativa. O revendedor que investir em liderança, desenvolvimento comportamental e gestão estruturada terá vantagem competitiva clara e sustentável. Gestão de pessoas deixará de ser diferencial e será critério de sobrevivência”, avaliou a empresária, que desenvolveu uma metodologia própria de treinamento voltada para o setor de combustíveis.

De acordo com Marcelo Borja, consultor da Borja Treinamentos, salário fixo e benefícios da categoria já não são mais suficientes para trazer candidatos ao negócio. Os postos e lojas precisam rever paradigmas, criar ativos de atração, como salário variável, participação nos lucros, ambiente saudável e liderança inspiradora, se quiserem recrutar e manter pessoas atualmente.

“Vejo, ainda hoje, revendedores agindo como há 20 anos e desprezando, de maneira recorrente, os processos de recrutamento, seleção e avaliação de pessoas. Postos e lojas investem pouco ou quase nada na busca de talentos, ficam esperando os candidatos buscarem seu negócio, o que é um erro. Ainda fazem escolhas sem critérios técnicos, usando um sistema praticamente patriarcal na hora de escolher alguém, e faltam processos na seleção de pessoas”, disse. Segundo Borja, o medo de perder alguém é tão grande que o posto ou loja de conveniência passa a não avaliar o funcionário, seja no período de experiência, após a contratação, ou mesmo os veteranos. “Viajando pelo Brasil, ainda ouço que ‘se eu treinar meu funcionário e ele sair, vou perder dinheiro’. E eu respondo sempre: ‘se ele ficar sem treinamento, você vai perder muito mais’”, rebateu Borja.

Além disso, há falta de acompanhamento e *feedback* estruturado, o que mantém o colaborador preso ao dia a dia operacional.

Com uma rotina sobrecarregada, repleta de responsabilidades administrativas, financeiras, comerciais e regulatórias, para o revendedor, a gestão de pessoas acaba ficando em segundo plano, restrita às demandas diárias. Essa é a ob-

servação de Diogo Locatelli, consultor de treinamento e criador do programa Fren-tista 4.0, com foco na área comportamental. “Com isso, perde-se o potencial estratégico da equipe como geradora de experiência, fidelização e resultado”, disse. “Uma forma eficaz de o gestor identificar e desenvolver talentos dentro da equipe é sair da visão apenas operacional e passar a observar comportamento, atitude e inclinação natural de cada profissional no dia a dia”, destacou.

A partir dessa leitura, estratégias simples fazem grande diferença: conversas individuais frequentes, *feedback* direcionado, rodízio orientado de funções, pequenos desafios práticos e metas específicas por perfil. “Isso permite posicionar melhor cada pessoa onde ela performa mais e também desenvolver competências complementares. Quando o colaborador sente que seus pontos fortes são reconhecidos e aproveitados, o engajamento cresce, a autoconfiança aumenta e o gestor passa a formar talentos internamente, em vez de depender apenas do mercado para encontrar profissionais prontos”, pontuou Locatelli.

Muitas vezes, o próximo líder já está dentro da equipe, mas nunca foi direcionado para o cargo. Jamilly explica que,

quando o gestor identifica perfil e realoca funções de forma estratégica, a performance cresce naturalmente.

“Um colaborador iniciante pode se tornar altamente produtivo quando encontra três coisas: padrão claro, liderança presente e acompanhamento constante. O funcionário cresce quando entende o porquê do que faz e quando percebe que existe alguém comprometido com o desenvolvimento dele. Ambientes organizados, regras claras, reconhecimento justo e liderança coerente criam pertencimento”, disse. “O colaborador veste a camisa quando sente que faz parte de algo sério, estruturado e respeitoso. E isso começa no exemplo do líder”, observou Jamilly.

Os especialistas reforçam que a valorização não é apenas financeira, mas também de desenvolvimento, e que a retenção é consequência de gestão organizada. Para isso, é essencial estabelecer metas claras com incentivos estruturados e plano de crescimento interno. Mesmo com recursos limitados, o revendedor pode aplicar práticas simples, como reuniões periódicas, indicadores transparentes, acompanhamento individual e oportunidades de desenvolvimento.

“Presença da liderança e previsibilidade nas regras, como código de conduta,



Jamilly Pink, CEO da Rede Conterrâneo, destaca a importância do treinamento e gestão de pessoas, com método, presença e acompanhamento diário

são essenciais. O colaborador permanece onde existe organização, reconhecimento proporcional ao desempenho e possibilidade real de crescimento. Respeito nasce da clareza”, afirmou Jamilly.

As premiações e incentivos também são um grande estímulo para maior engajamento dos funcionários, porém é



Divulgação

Diogo Locatelli, criador do programa Frentista 4.0, viaja o Brasil todo e aponta como engajar a equipe

preciso ter cuidado como são relacionados no balanço da empresa. Com apoio contábil adequado, é possível estruturar programas eficientes sem gerar passivos futuros.

“Ao oferecer premiações e incentivos, o revendedor precisa cuidar para que os valores não sejam caracterizados como salário. Na prática, isso significa vincular sempre a metas ou campanhas específicas, com regras claras, período definido e caráter eventual, evitando pagamen-

tos fixos ou recorrentes sem relação direta com desempenho, que podem gerar encargos trabalhistas e reflexos legais”, apontou Locatelli.

O consultor observou que também é importante formalizar critérios e comunicação das campanhas para garantir transparência e igualdade entre a equipe. “Com essa estrutura simples e uma boa orientação contábil, é possível incentivar resultados e engajamento de forma segura”, concluiu. ■

O EVENTO DAS PRINCIPAIS MARCAS E DOS
DECISORES QUE **IMPULSIONAM O SETOR
DE COMBUSTÍVEIS E CONVENIÊNCIA NO BRASIL**



A EXPOPOSTOS É ONDE O MERCADO **SE ATUALIZA,
SE CONECTA E INVESTE**: UM AMBIENTE FEITO PARA
GERAR OPORTUNIDADES E ACELERAR NEGÓCIOS!

RESULTADOS COMPROVADOS POR QUEM ABASTECE O SETOR

70%

das marcas são
recorrentes

30%

dos visitantes **investem**
2 a 3 vezes mais no ano em
que participam da ExpoPostos

47%

dos visitantes
investem até **50 mil**
reais durante a feira



**RESTAM APENAS 7% DOS
ESPAÇOS DISPONÍVEIS!**

Não deixe a sua marca de fora!
Acesse o QR CODE e escolha
o espaço ideal para expor
seu negócio.



Mais informações: expopostos.com.br ou entre em contato pelo WhatsApp: (43) 99122-8459

Realização



Promoção e Organização



Revista Oficial



Montadora Oficial



Local





Pixabay

Relatório do Ibama deve ser entregue até o final de março

Confira as orientações do consultor jurídico da Fecombustíveis para este ano e fique atento às mudanças para evitar transtornos ou multas

POR MÔNICA SERRANO

Mais um ano que a receita de combustíveis deverá preencher o Relatório Anual de Atividades Potencialmente Poluidoras e Utilizadoras de Recursos Ambien-

tais (RAPP) e o prazo vai até 31 de março. Para quem está acostumado com essa rotina, há poucas alterações no preenchimento. Porém, há mudanças no caso de atualização do Cadastro Técnico Federal

de Atividades Potencialmente Poluidoras (CTF/APP), para quem também executa transporte de combustíveis e na parte de declaração de resíduos. Além disso, o preenchimento do CTF/APP passou a ser mais rigoroso em relação ao porte do negócio, com a Instrução Normativa 23/2025. Confira abaixo a orientação de Bernardo Souto, consultor jurídico da Fecombustíveis e especialista em meio ambiente.

Combustíveis & Conveniência: O que muda neste ano sobre o preenchimento do RAPP?

Bernardo Souto: Neste ano, em comparação ao ano passado, para fins de declaração, não mudou nada para o CTF/APP, ou seja, o revendedor continua tendo que declarar venda de combustíveis. Porém, o CTF/APP para transporte mudou. Até o ano passado os códigos utilizados eram da Prodlist e agora serão utilizados os códigos da ONU, que é um código numérico atribuído a diferentes tipos de materiais perigosos, de acordo com os padrões definidos pela Organização das Nações Unidas.

Deixo um alerta que esse novo padrão só vale para o RAPP de transporte. O RAPP de combustíveis continua o mesmo ao dos anos anteriores.

C&C: Há algum campo novo no relatório deste ano?

BS: Sim, o Ibama acrescentou uma nova pergunta no campo de declaração de resíduos. No ambiente do CTF/APP, indaga-se se o Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS) é obrigatório para a atividade. Se o revendedor responder que não é obrigatório, não será possível avançar para a declaração dos resíduos gerados. Neste caso, há uma mensagem dizendo que a empresa estaria na condição de dispensa do PGRS. Acontece que a Lei 12.305/2010, em seu art. 20, II, alínea 'a', deixa claro que os estabelecimentos comerciais, que geram resíduos perigosos, estão obrigados à elaboração do PGR.

C&C: Há revendedor que pode ter essa dúvida: o posto que não gera resíduos perigosos ou gera em pequena quantidade, portanto não estaria sujeito a obrigatoriedade do PGR?

BS: Esse tipo de pensamento não procede. A Instrução Normativa 13/2012, do Ibama, criou a lista brasileira de resíduos e classificou todos os resíduos do capítulo 13, que são os resíduos com óleo, como perigosos. Os resíduos do capítulo 13, da Lista Brasileira de Resíduos, são justamente

os que a revenda deve no Ibama. Se os resíduos da revenda são perigosos e se a Lei 12.305/2010 diz que aqueles estabelecimentos que geram resíduos perigosos devem possuir PGRS, logo, todos os postos devem possuir esse plano. Portanto, não recomendamos selecionar a opção de dispensa do PGR. Inclusive, em se tratando de resíduos perigosos, a legislação do Ibama e a Lei 12.305/2010 não estabelecem qualquer corte para classificar o que seria perigoso ou não. Alertamos que os postos geram resíduos perigosos e, portanto, devem possuir o PGRS. Até mesmo os postos que possuem apenas o abastecimento estão enquadrados como geradores de resíduos perigosos, pois o barro da caixa separadora recebe essa classificação legal.

C&C: O que acontece se o Ibama descobrir inconsistências nas informações declaradas pelo revendedor? É possível fazer correção?

BS: O Ibama poderá corrigir a inconsistência por ofício, lavrar um auto de infração ou notificar o empreendedor para que apresente informações de que declarou. Não é incomum que o porte da empresa seja declarado errado. É preciso

que a revenda faça a declaração correta para evitar problemas.

C&C: Os postos precisam estar inscritos no CTF/APP e no CTF/Aida?

BS: Até 2010, o CTF/Aida era o cadastro exclusivo dos consultores ambientais. Entretanto, com a Lei da Política Nacional dos Resíduos Sólidos, o Ibama optou por colocar a questão relacionada à destinação de resíduos no CTF/Aida. Com isso, o posto tem que apresentar as duas inscrições no CTF/APP e CTF/Aida. O posto revendedor, inclusive, pode conferir essa exigência legal na [Ficha Técnica de Enquadramento do código 18-6](#), que é a categoria legal de quem comercializa combustível e derivado de petróleo.

C&C: O que mudou com a Instrução Normativa nº 23, do Ibama, que entrou em vigor em fevereiro desse ano, para o preenchimento do CTF/APP?

BS: Inaugurou uma nova fase, o revendedor deverá preencher as informações cadastrais do CTF/APP, com destaque ao porte econômico do negócio. Se houver incoerência ou se as informações não forem preenchidas adequadamente, o Ibama não vai emitir o Certificado de Regularidade, e o

“Alertamos que os postos geram resíduos perigosos e, portanto, devem possuir o PGRS. Até mesmo os postos que possuem apenas o abastecimento estão enquadrados como geradores de resíduos perigosos, pois o barro da caixa separadora recebe essa classificação legal”, destacou Souto

empresário também, não vai conseguir emitir o pagamento da Taxa de Controle de Fiscalização Ambiental (TCFA). Muitos dos procedimentos eram auto declaratórios e não dependiam do Ibama, agora alguns dos procedimentos de ajustes de cadastros serão apenas liberados pelo órgão, por exemplo, a redução de porte.

C&C: O preenchimento do RAPP deverá ser feito por um técnico?

BS: Não há obrigatoriedade de um técnico ter que preencher o RAPP do posto. Porém, existe um campo no cadastro de resíduos que exige colocar o nome do técnico que elaborou o Plano Geral de Resíduos Sólidos (PGRS). O Ibama permite colocar que não tem o PGRS e seguir com a declaração. Nós não recomendamos isso. A Lei da Política Nacional de Resíduos Sólidos obriga o posto a ter um PGRS e isso deve ter sido feito por uma área técnica, geralmente de engenharia.

Todo posto deve ter o PGRS. Se amanhã houver uma fiscalização, se o Ibama vai exigir isso, a gente não tem como prever. A orientação do jurídico é de que todas as informações do RAPP sejam preenchidas, inclusive a do PGRS.

C&C: Quais são as autuações para quem não entregar o RAPP até 31 de março?

BS: Administrativamente, a empresa pode receber uma multa de até R\$ 9 mil. Além disso, o posto pode ser enquadrado no artigo 60, da Lei de Crimes Ambientais, que é bastante genérico. Não é comum, mas o Ibama pode caminhar nesse sentido, existe esse risco. ■

Loja de conveniência em Natal passou por uma transformação com a segunda geração

Divulgação

Banco24Horas

Sucessores priorizam inovação tecnológica

Nova geração traz mudança de visão da conveniência, com lançamento de aplicativos e ferramentas digitais para conquistar a clientela

POR PAULO JOSÉ DE CARVALHO

Novas tecnologias, gerenciamento centralizado e fornecedores locais representam as principais mudanças realizadas por alguns empreendedores que herdaram a missão de continuar o negócio da família no mercado de conveniência e postos de combustíveis.

A sucessão familiar nesse segmento deixou de ser apenas uma transição administrativa e passou a configurar um pro-

cesso estratégico, com impactos diretos no gerenciamento e resultados da loja de conveniência. A nova geração tem promovido ajustes estruturais que reposicionam a conveniência como unidade de negócio autônoma, com metas, indicadores e planejamento próprios.

Historicamente, muitos revendedores tratavam a loja como operação complementar, voltada principalmente à venda de itens bá-

sicos, com gestão orientada por rotinas operacionais e relacionamento tradicional com fornecedores. Ou, ainda, tinham visão de que a conveniência dava mais trabalho e trazia menor resultado. Mas, a sucessão trouxe uma mudança de mentalidade, sobretudo com a integração de novas tecnologias.

A inovação tecnológica é um dos pilares dessa transformação no mercado de conveniência. Sistemas integrados de gestão permitem controle de estoque em tempo real, acompanhamento detalhado de vendas e análise de desempenho por faixa horária. Com base nesses dados, o gestor consegue ajustar o *mix* de produtos, negociar melhor com fornecedores e reduzir perdas operacionais.

Além disso, aplicativos de marca própria e o uso de ferramentas como *chatbots* estão entre as mudanças adotadas por quem assumiu o negócio da família nos últimos anos. A rede de postos e conveniência Pinheiro Borges, localizada na região metropolitana de Natal (RN), experienciou uma transformação significativa com a sucessão familiar.

As lojas de conveniência da rede foram transmitidas para Maria Emília Pinheiro Borges durante a pandemia, que assumiu a gestão do negócio do pai, Haroldo Pinheiro Borges, em 2020. Há 47 anos, ele

deixou a indústria de laticínios para se dedicar à revenda de combustíveis.

Com um sistema de gerenciamento de dados que permite a gestão completa do negócio, a rede Pinheiro Borges desenvolveu um aplicativo próprio de fidelidade, que carrega as iniciais do grupo. O aplicativo PBFidelidade funciona como um canal direto de comunicação com o consumidor de toda a rede. Além disso, ele oferece promoções e mecanismo de *cashback*, por meio do qual o usuário abastece no posto e recebe parte do valor gasto para trocar por serviços e/ou na compra de itens na loja de conveniência.

“Nosso sistema atual é bem completo, gera todos relatórios necessários para que possamos realizar a nossa gestão diária. Além disso, buscamos trabalhar nosso lema e o foco do cliente, com um aplicativo de fidelidade próprio”, explicou Maria Emília.

Novas ferramentas digitais também alcançaram negócios no mercado de conveniência após a sucessão familiar. A evolução de tecnologias como a inteligência artificial, por exemplo, permitiu o surgimento de soluções como *chatbots*, voltados especificamente para o setor.

Além de Maria Emília, a rede teve ajuda de mais um membro da família. A empreendedora explicou que seu irmão criou

um sistema de atendimento automático para conversar com os clientes.

“Meu irmão desenvolveu um *chatbot* para atender nossos clientes com agilidade e precisão dentro do próprio WhatsApp. O sistema realiza o atendimento inicial, consegue tirar várias dúvidas e se o cliente informar que deseja falar com uma pessoa ou realizar serviços no centro automotivo, o atendimento é direcionado para a equipe responsável”, explicou.

CONVENIÊNCIA APÓS A PANDEMIA

A pandemia provocada pelo coronavírus também se traduziu em um marco de sucessão familiar para o revendedor José Roberto Mendonça, que deu origem à rede MC Postos & Conveniência. Durante o ano de 2020, sua filha, Gabriela Mendonça, assumiu uma loja de conveniência pela primeira vez.

Em 2021, ela montou uma loja de conveniência praticamente do zero, ampliando o negócio da família, que, atualmente, conta com sete estabelecimentos desse tipo no mercado, além dos postos de combustíveis.

No total, são mais de 50 anos de trajetória da rede MC Postos & Conveniência. Com 17 postos de combustíveis espalhados pela região metropolitana de Belo Horizonte (MG), a revendedora desenvolveu um aplicativo próprio para divulgar o negócio entre os clientes.

Ao invés de *cashback*, o programa MC Fideliza oferece pontos, em um projeto próprio de fidelização do cliente. A ferramenta digital, que integra conveniência, pista e consumidor, serve para divulgação de promoções e até troca de itens, em um ecossistema digital introduzido após a sucessão familiar na empresa.

“Eu acredito que a loja é o complemento do posto. É um serviço que você proporciona para o cliente, que decide comer ali depois de abastecer. Nós temos também um aplicativo próprio da rede, onde nosso foco são resgates de pontos. Isso permite que o cliente que abastece conheça a loja de conveniência, fazendo o resgate da pontuação. Isso ajuda também na experiência do cliente, fidelizando-o. A gente comunica tudo pelo aplicativo, produtos e promoções”, disse Gabriela.

INTEGRAÇÃO DO NEGÓCIO

A relação com fornecedores também passou por revisão no mercado de conveniência. A segunda geração não eliminou o valor do relacionamento histórico com o fornecedor, mas o submeteu a novos critérios objetivos de desempenho. Qualidade do produto, margem bruta, prazo médio de pagamento, bonificações, apoio promocional e giro efetivo tornam-se variá-



veis decisivas na composição do portfólio de fornecedores.

Para Maria Emília, a centralização dos pedidos permite a negociação de maior volume de mercadorias, onde a oferta do menor preço é a principal estratégia das lojas de conveniência da rede.

“A estratégia mais importante foi a unificação dos pedidos. Eu comecei a negociar diretamente com os vendedores e seus gerentes em busca de condições comerciais

para nossas sete lojas. Com o poder do volume em mãos temos boas oportunidades de compra. Comprando bem, conseguimos baixar o preço final para nossos clientes.”

Ao invés de trabalhar com um *mix* excessivamente amplo e pouco rentável, a nova gestão tende a racionalizar categorias e priorizar produtos com maior contribuição para o resultado. Essa abordagem favorece uma gestão da loja de conveniência mais enxuta e orientada por desempenho.

Além de preço, a qualidade dos itens oferecidos nas lojas de conveniência também é outro indicador que determinou o sucesso do *mix* de produtos. E, para manter esse padrão, a rede Pinheiro Borges apostou em fornecedores locais para conquistar os clientes com itens artesanais como salgados e a produção própria de pães.

“Por muito tempo buscamos vender produtos acessíveis, com preços muito competitivos, até queimando margem em busca de volume. Mas, com o passar do tempo e após analisarmos nosso público, percebemos que o cliente, além de preço, busca qualidade. Com qualidade em mente, fomos atrás de salgados diferenciados e encontramos um fornecedor local excelente, com produção artesanal, salgados grandes de 160 gramas e muito recheio. Além dos salgados, começamos a dar um foco maior a nossa área de padaria, percebemos que o cliente do pão é extremamente fiel, começamos a diversificar a produção para além do pão francês, incluindo pão de batata, pão amanteigado e o pão doce”, disse Maria Emília.

Em Minas Gerais, a rede Mendonça também escolheu centralizar as atividades das lojas de conveniência no escritório, repetindo o padrão de operações nos postos de combustíveis. Para ajudar nesse proces-

so, Gabriela contratou uma empresa terceirizada para ajudar no controle de estoque do estabelecimento.

“A principal mudança que implantamos após a segunda loja foi a centralização de todos os processos, igual como fazemos com os postos. A partir daí, criamos um plano, com questões operacionais simples, como entrada e saída de mercadoria e sistemas de caixas e estoque.”

A sucessão no mercado de conveniência exige mais do que a transferência formal de comando, demandando visão estratégica, disciplina de gestão e capacidade de adaptação em um mercado cada vez mais competitivo. Para quem empreende, estruturar esse processo pode ajudar na preservação do legado construído ao longo dos anos ao mesmo tempo que amplia a geração de valor do negócio.

“Ter paciência é essencial, mudanças são importantes, mas devem acontecer aos poucos e de maneira previsível para que durante nossas tentativas possamos errar menos. Numa situação de sucessão, mostre que quer ajudar, que tem boas ideias, força de vontade, resiliência e o mais importante, aprenda a gostar de trabalhar com pessoas”, finalizou Maria Emília. ■

Março

Workshop Sindcombustíveis – MA

Data: 06

Local: São Luis (MA)

Realização: Sindcombustíveis –MA

Informações: (98) 98740-1700 / 98453-7975

39ª Convenção Nacional TRR

Data: 18 a 22

Local: Atibaia (SP)

Realização: SindTRR

Informações: (11) 2914-2441

Abril

Conexão Rodovias

Data: 09

Local: Brasília (DF)

Realização: Fecombustíveis

Informações: (21) 2221-6695

Conexão Revenda

Data: 16 e 17

Local: Vilhena (RO)

Realização: Sindipetro - RO

Informações: (69) 3229-6987

TABELAS

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

em R\$/L

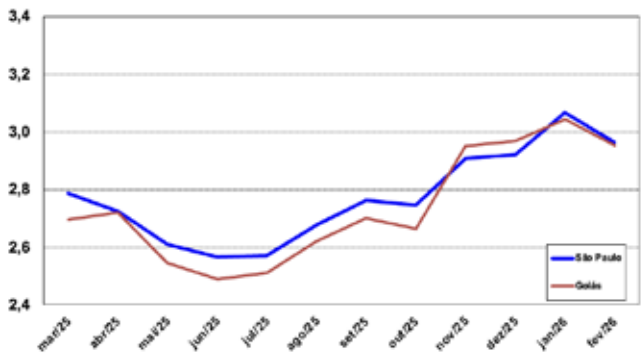
	Período	São Paulo	Goiás
ANIDRO	26/01/2026 - 30/01/2026	3,472	3,530
	02/02/2026 - 06/02/2026	3,490	3,432
	09/02/2026 - 13/02/2026	3,412	3,400
	16/02/2026 - 20/02/2026	3,354	3,363
	23/02/2026 - 27/02/2026	3,226	3,241
	fevereiro de 2025	3,246	2,952
	fevereiro de 2026	3,371	3,359
Variação 26/01/2026 - 27/02/2026		-7,1%	-8,2%
Variação fevereiro de 2026 x fevereiro de 2025		3,8%	13,8%

	Período	São Paulo	Goiás
HIDRATADO	26/01/2026 - 30/01/2026	3,089	3,057
	02/02/2026 - 06/02/2026	3,050	3,005
	09/02/2026 - 13/02/2026	3,020	2,992
	16/02/2026 - 20/02/2026	2,944	2,925
	23/02/2026 - 27/02/2026	2,846	2,894
	fevereiro de 2025	2,848	2,768
	fevereiro de 2026	2,965	2,954
Variação 26/01/2026 - 27/02/2026		-7,8%	-5,3%
Variação fevereiro de 2026 x fevereiro de 2025		4,1%	6,7%

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



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



Fonte: CEPEA/Esalq

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

Nota 2: Preço para vendas interestaduais.

FORMAÇÃO DE PREÇOS

Convênio ICMS 112/2025 (Gasolina) e 113/2025 (Diesel) - Referência 01/03/2026

UF	70% Gasolina A	30% Etanol Anidro ⁽¹⁾	30% PIS/COFINS Anidro ⁽³⁾	70% CIDE ⁽²⁾	70% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS Ad rem ⁽⁴⁾	Custo da Distribuição
AC	2,1126	1,0719	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,437
AL	1,7577	1,0509	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,061
AM	2,0265	1,0749	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,354
AP	1,8218	1,0839	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,158
BA	1,8442	1,0569	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,153
CE	1,7086	1,0689	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,030
DF	1,8789	0,9813	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,113
ES	1,7811	0,9888	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,022
GO	1,8759	0,9783	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,107
MA	1,7012	1,0629	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,017
MG	1,8344	0,9828	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,070
MS	1,8715	0,9963	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,120
MT	1,9398	1,0023	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,195
PA	1,7288	1,0659	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,047
PB	1,7214	1,0464	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,020
PE	1,7133	1,0464	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,012
PI	1,7315	1,0524	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,036
PR	1,7786	0,9828	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,014
RJ	1,8262	0,9828	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,061
RN	1,8141	1,0509	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,117
RO	2,0885	1,0719	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,413
RR	2,0713	1,0749	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,399
RS	1,7956	1,0034	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,051
SC	1,8113	0,9918	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,055
SE	1,8322	1,0509	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,135
SP	1,8066	0,9738	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,033
TO	1,7886	0,9933	0,0577	0,0700	0,5548	1,5700	5,034
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						5,068	

UF	85% Diesel A S500	15% Biocombustível ⁽¹⁾	85% CIDE ⁽²⁾	15% PIS/COFINS Biodiesel ⁽⁶⁾	85% PIS/COFINS Diesel ⁽³⁾	Carga ICMS Ad rem ⁽⁴⁾	Custo da distribuição
AC	3,5078	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,807
AL	2,7455	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,119
AM	3,4032	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,725
AP	2,7542	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,076
BA	2,7038	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,077
CE	2,6520	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,026
DF	2,8264	0,8178	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,135
ES	2,8760	0,8358	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,203
GO	2,8179	0,8163	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,125
MA	2,6444	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,018
MG	2,8084	0,8358	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,135
MS	2,8281	0,8163	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,135
MT	2,8955	0,8178	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,204
PA	2,6413	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	4,963
PB	2,6149	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	4,989
PE	2,6608	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,034
PI	2,6812	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,055
PR	2,7284	0,7998	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,019
RJ	2,7655	0,8403	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,097
RN	2,8241	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,198
RO	3,4785	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,800
RR	3,4576	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,779
RS	2,7050	0,7998	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	4,996
SC	2,7798	0,8013	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,072
SE	2,8359	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,210
SP	2,7492	0,8328	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,073
TO	2,7506	0,8202	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,062
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						5,099	

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

	UF	85% Diesel A S10	15% Biocombustível ⁽¹⁾	85% CIDE ⁽²⁾	15% PIS/ COFINS Biodiesel ⁽⁶⁾	85% PIS/ COFINS Diesel ⁽³⁾	Carga ICMS Ad rem ⁽⁴⁾	Custo da distribuição
	Diesel S10							
	AC	3,5588	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,858
	AL	2,7965	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,170
	AM	3,2105	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,532
	AP	3,2642	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,586
	BA	2,7888	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,162
	CE	2,6984	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,072
	DF	2,8830	0,8178	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,192
	ES	2,8102	0,8358	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,137
	GO	2,8757	0,8163	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,183
	MA	2,6955	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,069
	MG	2,8743	0,8358	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,201
	MS	2,8791	0,8163	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,186
	MT	2,9465	0,8178	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,255
	PA	2,7472	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,069
	PB	2,6659	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,040
	PE	2,7118	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,085
	PI	2,7322	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,106
	PR	2,7827	0,7998	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,074
	RJ	2,8271	0,8403	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,158
	RN	2,8751	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,249
	RO	3,5295	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,851
	RR	3,5086	0,8307	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,830
	RS	2,7667	0,7998	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,057
	SC	2,8378	0,8013	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,130
	SE	2,8869	0,8828	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,261
	SP	2,8072	0,8328	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,131
	TO	2,8016	0,8202	0,0000	0,0222	0,2988	1,1700	5,113
	CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						5,156	

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

Nota (2): Decreto 8395, de 28/01/2015, para Gasolina e o Decreto 9391/2018 para o Diesel - Alíquota reduzida a zero

Nota (3): Decreto 9101, de 20/07/2017, para Gasolina e a Lei 10.865/2004 para o Diesel

Nota (4): Base de cálculo do ICMS = Ad rem (Gasolina - Convênio ICMS 127/2024- e Diesel - Convênio ICMS 126/2024)

Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2023

Nota (6): Lei 11.116/2005

Não inclui frete de entrega e CBIOS

Obs: preços com base nas Tabelas Petrobras (refinarias) de 06/05/2025 para Óleo Diesel e 27/01/2026 para Gasolina - ICMS Base -Convênio ICMS 112/2025 (Gasolina) e Convênio ICMS 113/2025 (Diesel)

Preços para o Estado da Bahia (S.Fco do Conde, Candeias, Jequié e Itabuna - Refinaria Acelen) - ref. 26/02/2026 e para Região Norte (Refinaria REAM) - ref 27/02/2026 e Rio Grande do Norte (Guamaré - BRAVA) - ref. 26/02/2026

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 = ANP e Etanol Anidro = Cepea/Esalq).

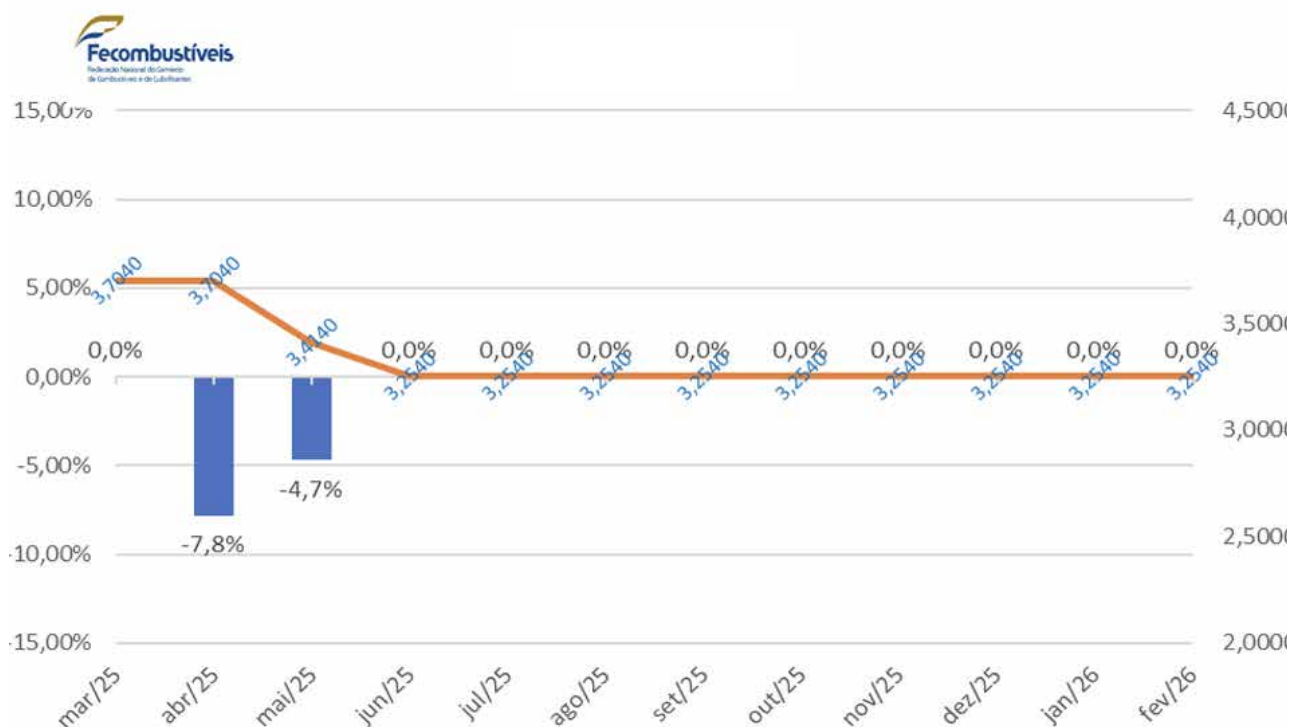
A Fecombustíveis se isenta de quaisquer erros nos dados fornecidos pelas fontes acima citadas e ressalta que esta planilha se destina exclusivamente a colaborar com a transparência do mercado e com a efetivação da competitividade do setor.

AJUSTES NOS PREÇOS DA PETROBRAS

GASOLINA



DIESEL

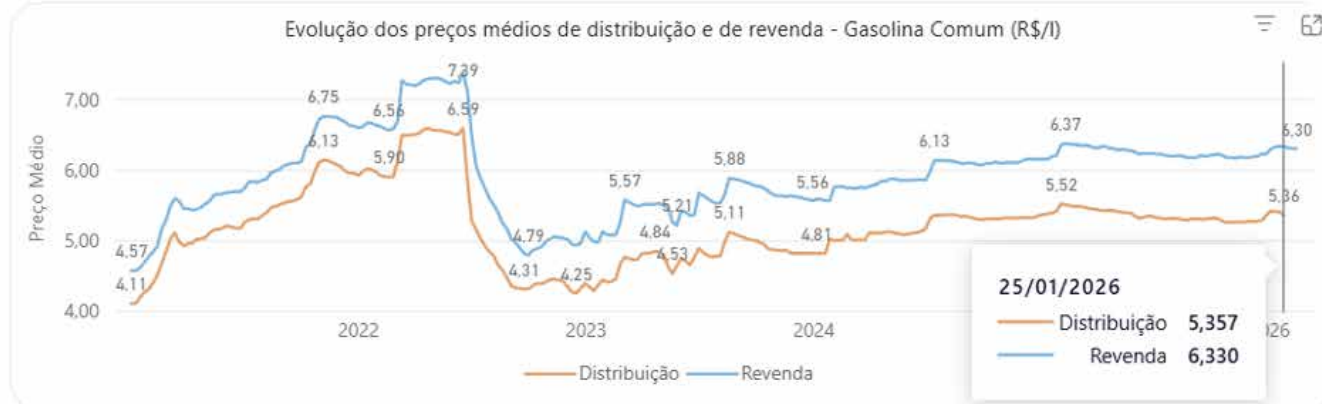


Fonte: Petrobras
Nota: As tabelas e informações sobre a composição de preços estão disponíveis no site da empresa, seção Nossas Atividades/ Preços de Vendas de Combustíveis (<https://petrobras.com.br/pt/nossas-atividades/precos-de-venda-de-combustiveis/>)

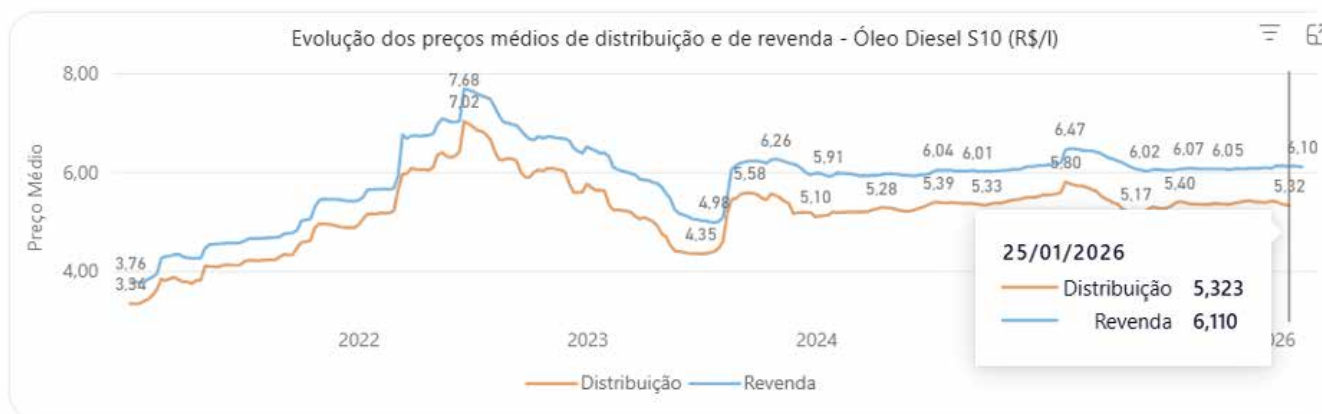
PREÇOS DE REVENDA E DISTRIBUIÇÃO DE COMBUSTÍVEIS

Período: 01/01/2021 à 15/02/2026 - (Preço Médio Brasil)*

Gasolina comum:



Óleo Diesel S10:



Etanol Hidratado comum:



Obs:

- 1 - A partir de 17/08/2020 os dados de distribuição de etanol hidratado NÃO contemplam a parcela de ICMS/Substituição
 - 2 - Desde a semana iniciada em 23/08/2020 os preços de distribuição são informados pelas distribuidoras à ANP através do SIMP
- Fonte: ANP – Painel Dinâmico de Preços de Combustíveis e Derivados do Petróleo, em 02/03/2026