

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 17 - Dezembro 2020/Janeiro 2021 - Nº 185
www.fecomastíveis.org.br

RADAR DO SETOR PERSPECTIVAS PARA 2021

Entrevista com Alexandre Jorge Chaia,
professor do Insper, sobre o setor automotivo

Uma nova visão de performance



totalbrasil.com

©/totaldobrasil ⓘ/TotalBrasil ⓘ total_br



TOTAL

Committed to Better Energy

■ Reportagem de Capa



32

2021 deve ser mais um ano de desafios

■ Entrevista



6

Alexandre Jorge Chaia,
Professor de Finanças
do Insper

■ Mercado

- 14 • Revezes do biodiesel em 2020
- 16 • Venda das refinarias é a bola da vez
- 22 • Regras claras para concorrência sadia
- 24 • Consumo de combustíveis fósseis está com os dias contados?
- 28 • Venda da Liquigás frustra expectativa da revenda

■ Na Prática

- 40 • MTR Nacional: mais uma obrigação para o revendedor
- 43 • Hora de colocar o posto em ordem

■ Meio Ambiente

- 46 • Testes com B20 comprometem a fase P8 do Proconve
- 48 • Gasolina ecoaditivada: rende mais e reduz emissões mesmo?

■ Conveniência

- 52 • Do posto para a rua

▶ SEÇÕES

- 13 • Principais Ações da Fecombustíveis
- 59 • Crônica

▶ OPINIÃO

- 12 • Paulo Miranda Soares
- 31 • José Camargo Hernandes
- 51 • Arthur Villamil

▶ TABELAS

- 55 • Evolução dos Preços do Etanol
- 56 • Formação de Preços
- 57 • Formação de Custos do S10
- 58 • Preços de Revenda e Distribuição de Combustíveis



A Fecombustíveis representa nacionalmente 34 sindicatos, defendendo os interesses legítimos de mais de 40 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.

Tiragem: 25 mil exemplares

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, Rui Cichella, Eval Galazi, Giovanni 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 Kalaszkas

Conselho Editorial:

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

Edição: Mônica Serrano

(monicaserrano@fecombustiveis.org.br)

Redação: Rosemeire Guidoni (roseguidoni@uol.com.br) e Adriana Cardoso

Capa: Alexandre Bersot com imagem da iStock

Publicidade:

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

Programação visual:

Girasoli Soluções

Fecombustíveis

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

Melhora da economia depende da vacinação

O novo ano começou com um aceno de esperança com a vacina da Covid-19, que chegou ao Brasil em janeiro. Além de salvar vidas, ela pode trazer uma melhora para a economia do país. Alguns analistas econômicos preveem que o maior reflexo da vacinação ocorrerá com a reação da economia no segundo semestre do ano. No entanto, a lentidão para vacinar toda a população poderá interferir no desempenho da economia, retirando alguns pontos percentuais do PIB. Podemos esperar um ano melhor, mas ainda há muitos temas que poderão afetar a economia como um todo. O fato de o país voltar a crescer, mesmo que seja pouco, também reflete a melhora do desempenho de vários setores da economia. Espera-se que o consumo de combustíveis volte ao patamar pré-pandemia. Todas as perspectivas econômicas e do setor de combustíveis para este ano, juntamente com uma breve retrospectiva sobre os principais acontecimentos de 2020 estão na **Reportagem de Capa** desta edição (**Mônica Serrano e Rosemeire Guidoni**).

A venda de metade do parque do refino da Petrobras para as empresas privadas será um dos grandes destaques do setor neste ano. A matéria de **Mercado** (**Mônica Serrano**) mostra que há visões distintas sobre os benefícios e riscos do novo modelo. De um lado, a privatização do refino representa evolução e desenvolvimento ao país, com a ampliação da competitividade. Do outro, estudos apontam a possibilidade de formação de monopólios regionais privados, em função dos atuais gargalos logísticos, problemas de acesso à infraestrutura portuária e concentração de mercado. Confira também a entrevista *ping pong* com Adriano Pires, sócio-fundador do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie), sobre a saída da Petrobras do refino.

A revenda deve ficar atenta às novas obrigações que estão em vigor desde 1º de janeiro. O Ministério do Meio Ambiente determinou que o Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR) também deve ser emitido pelos postos, além da declaração do Inventário Nacional de Resíduos Sólidos. A matéria da seção **Na Prática** mostra um roteiro com as principais dicas de preenchimento do documento na reportagem de **Rosemeire Guidoni**.

Outra matéria da mesma seção apresenta um *checklist* da documentação que a revenda deve manter em dia. Apresentamos uma lista de assuntos para ajudar o revendedor a se organizar neste início de ano. Confira a seção **Na Prática**, com reportagem de **Adriana Cardoso**.

Na **Entrevista** do mês, trazemos uma ampla reportagem com Alexandre Jorge Chaia, professor de pós-graduação do Insper, que traz um panorama do setor automotivo brasileiro e também fala sobre a urgência da reforma tributária. Vale a pena conferir.

Boa leitura!

Mônica Serrano

Editora

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
Fax: (82) 3320-2902
scvdpea@uol.com.br
www.sindicombustiveis-al.com.br

AMAZONAS

Sindicombustíveis - AM

Eraldo de Souza Teles Filho
Rua Rio Içá, 26 - quadra 35
Conj. Vieirales
Manaus-AM
Fone: (92) 3284-3707
Fax: (92) 3584-3728
sindicombustiveisam@gmail.com

BAHIA

Sindicombustíveis - BA

Walter Tannus Freitas
Rua Soldado Luis Gonzaga das Virgens, 111 / Sala 902
Empresarial Liz Corporate - Bairro Stiep
Salvador - Bahia
Fone: (71) 3342-9557
Fax: (71) 3342-9557/9725
sindicombustiveis@sindicombustiveis.com.br
www.sindicombustiveis.com.br

CEARÁ

Sindicpostos - CE

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

DISTRITO FEDERAL

Sindicombustíveis - DF

Paulo Roberto Correa Tavares
SHCGN-CR 704/705, Bloco E
Entrada 41, 3º andar, sala 301
Brasília-DF
Fone: (61) 3274-2849
Fax: (61) 3274-4390
sindicato@sindicombustiveis-df.com.br
www.sindicombustiveis-df.com.br

ESPIRITO SANTO

Sindicpostos - 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
Fax: (27) 3322-0104
sindicpostos@sindicpostos-es.com.br
www.sindicpostos-es.com.br

GOIÁS

Sindicposto

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

MATO GROSSO

Sindipetróleo

Aldo Locatelli
R. Manoel Leopoldino, 414, Araés
Cuiabá-MT
Fone/Fax: (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
Fax: (67) 3321-2251
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/Fax: (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/Fax: (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
Fax: (81) 3445-2328
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
sindicpostospi@gmail.com
www.sindipetropi.org.br

RIO DE JANEIRO

Sindestado

Ronald Barroso do Couto
Av. Presidente Franklin Roosevelt, 296
São Francisco
Niterói-RJ
Fone/Fax: (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

Sindicpostos - RN

Antonio Cardoso Sales
Rua Raposo Câmara, 3588
Bairro Candelária
Natal-RN
Fone: (84) 3217-6076
sindicpostosrn@sindicpostosrn.com.br
www.sindicpostosrn.com.br

RIO GRANDE DO SUL

Sulpetro

João Carlos Dal'Aqua
Rua Cel. Genuino, 210 - Centro
Porto Alegre-RS
Fone: (51) 3930-3800
Fax: (51) 3228-3261
presidencia@sulpetro.org.br
www.sulpetro.org.br

RIO GRANDE DO SUL - SERRA GAÚCHA

Sindipetro Serra Gaúcha

Eduardo D'Agostini Martins
Rua Italo Victor Berssani, 1.134
Caxias do Sul-RS
Fone/Fax: (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
sindipetro@rondonia@gmail.com
www.sindipetro-ro.com.br

RORAIMA

Sindicpostos - RR

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

SANTA CATARINA

Sindipetro - SC

Luiz Antonio Amin
Rua Porto União, 606
Bairro Anita Garibaldi
Joinville-SC
Fone: (47) 3433-0932 /0875
Fax: (47) 3433-0932
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
Fax: (47) 3326-6526
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
Fax: (47) 3241-0322
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 Fernandes
Rua Dr. Manoel Tourinho, 269
Bairro Macuco
Santos-SP
Fone: (13) 3229-3535
Fax: (13) 3229-3535
secretaria@resan.com.br
www.resan.com.br

SERGIPE

Sindpese

Murilo de Paula Melquides 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 Kalaukas

Rua Tripoli, 92, conj. 82
Vila Leopoldina
São Paulo-SP
Fone: (11) 3644-3439/ 3645-2640
sindilub@sindilub.org.br
www.sindilub.org.br

TOCANTINS

Sindicposto - TO

Wilber Silvano de Sousa Filho
Quadra 303 Sul Av. LO 09 lote 21 salas 4 e 5
Palmas-Tocantins
Fone: (63) 3215-5737
sindicposto-to@sindicposto-to.com.br
www.sindicposto-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
Fax: (11) 2914-4924
info@sindtrr.com.br
www.sindtrr.com.br

Entidade associada

ABRAGÁS (GLP)

José Luiz Rocha

Fone: (41) 8897-9797
abragas.presidente@gmail.com



Mesmo com benesses, carga tributária compromete competitividade do setor automotivo

POR ADRIANA CARDOSO

Em 17 de dezembro, a Mercedes-Benz fechou a sua última fábrica de produção de automóveis de passeio. Um mês depois, a Ford anunciou o fim de suas operações no Brasil, o que deve gerar a perda de 5 mil empregos diretos e mais de 100 mil indiretos, pelas contas de entidades sindicais. Esses movimentos ocorreram mesmo com todos os incentivos governamentais dados às montadoras, uma das mais subsidiadas do país.

No ano passado, o setor automotivo produziu 30% menos e vendeu 26% menos. Para este ano, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) projeta crescimento de 15%, com a condição de que a reforma tributária seja aprovada.

O economista Alexandre Jorge Chaia, professor de pós-graduação em Finanças do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), acredita que a alta carga tributária do país joga uma pá de cal na tentativa de se produzir por aqui. Mas não é só isso. Sobre a Ford, especificamente, ele acredita que a empresa ficou para trás. “A Ford é a indústria automobilística que mais tem sofrido no mundo inteiro. As indústrias americanas têm sofrido de modo geral, porque elas vêm de um modelo de automóvel que foi totalmente destruído quando a Toyota e a Honda entraram no mercado”, avaliou.

Para Chaia, o problema da saída de uma empresa desse porte é o que ela pode sinalizar para as grandes empresas globais que queiram

“O governo dá isenção de um lado e cobra de outro. Ele desonera a indústria, mas onera a venda do automóvel. O governo tira de um lado e cobra do outro. Era mais fácil tirar tudo, acabar com essa estrutura”

produzir no Brasil. “O investidor vê isso como um sinal negativo. Se quem está lá, está indo embora, por que eu vou entrar no fim da festa?”, questionou.

Confira a entrevista exclusiva concedida à **Combustíveis & Conveniência** por *Skype*.

Combustíveis & Conveniência: O setor automotivo teve programas de incentivo governamentais, como o Inovar-Auto e, agora, o Rota 2030. Segundo um estudo divulgado recentemente, as montadoras tiveram 62 bilhões de dólares de desoneração em cerca de duas décadas. Por que esse setor tão ajudado não decola no país?

Alexandre Jorge Chaia: Esse é um bom paradoxo. A indústria automotiva brasileira é bem antiga. Teoricamente, a Ford estava havia quase um século no Brasil – a Ford é uma indústria antiga. Só que, aqui, nunca conseguiu ser uma indústria autossuficiente para competir em condições iguais de mercado, porque o Brasil tem um problema, já há bastante tem-

po, de carga tributária muito alta. Nos Estados Unidos, a carga tributária é de 12%. No Brasil, é de quase 50%.

C&C: Mesmo com todas as desonerações que o setor ganhou?

AJC: Para que o investidor tenha um preço mais competitivo, é meio que um jogo de rouba-monte: dou isenção de imposto à indústria para ela poder reduzir o preço de custo. Mas o governo dá isenção de um lado e cobra de outro. Ele desonera a indústria, mas onera a venda do automóvel. O governo tira de um lado e cobra do outro. Era mais fácil tirar tudo, acabar com essa estrutura. Mas aí seria uma discussão mais profunda. Agora, por que o Brasil tem essa carga? Não é um problema só de ser um imposto maluco, mas um processo complicado de cadeia de tributação. O Brasil tem uma tributação complexa, que envolve compensações, como a que ocorre com o ICMS, e acaba gerando uma guerra fiscal entre os estados.

Em vez de ter uma tributação na ponta final como aparece em muitos países, que é o conceito do Imposto sobre Valor Agregado (IVA), o Brasil tributa toda a cadeia. Mas o problema nacional é ainda mais complexo, porque eu não consigo reduzir a carga tributária. Quando se discutem mudanças na carga tributária, na verdade, o que se está fazendo é simplificar o sistema de arrecadação. A reforma tributária é um pilar bom para a simplificação dos tributos no Brasil. Pode migrar mais para o IVA, migrar mais para a ponta, mas o imposto continua alto, e a indústria automobilística vai continuar pagando imposto alto. Desde a redemocratização, o Brasil vem elevando a carga tributária sobre a economia. Por quê? Porque está inchando o estado para dar benefícios – saúde, segurança, educação. Tudo isso, de alguma forma, se reflete no aumento de carga. E o que a indústria automobilística fez foi ‘não tenho como competir no mundo real, no mundo internacional, com esse dólar, com preço mais alto, com essa carga tributária’. Então, foi produzir na Argentina, onde há mais vantagens tributárias porque está no Mercosul, e pode vender mais barato para o Brasil. Assim como tem muita indústria brasileira indo para o Paraguai também, onde o imposto é menor.

C&C: Então, por tudo o que disse, o senhor acha que

uma reforma administrativa deveria vir na frente de uma reforma tributária?

AJC: Sim, obviamente! Mas uma reforma administrativa implica em quê? Em mandar embora funcionário público, que é um peso. Temos um Estado muito grande, mas se o Estado representa 30% do PIB, significa 30% de votos do PIB brasileiro. Então, ninguém quer desagradar 30% dos eleitores. Aí você não sai dessa armadilha, porque, para fazer a economia crescer, é preciso diminuir o tamanho do Estado, o que pressupõe não contratar mais funcionário público. Mas esse é um problema em qualquer país. Nos Estados Unidos, o tamanho do Estado é pequeno e eles não deixam crescer. O Brasil, ao contrário, tem deixado crescer há 30 anos.

C&C: Mas nem neste governo parou? O governo Bolsonaro não parou de fazer concursos públicos?

AJC: Parou, mas deu aumento para o Exército, deu aumento para servidores, recompôs taxas, aumentou recursos represados. Diminuiu a isenção e, se diminuiu a isenção e está tendo *déficit*, é porque houve aumento o gasto. De alguma forma, aumentou gastos com segurança, porque o Bolsonaro tem esse fascínio por defesa, pelas Forças Armadas.

C&C: Voltando a falar da Ford, a saída dela já era esperada, não?

AJC: Sim. A Ford é a indústria automobilística que mais tem sofrido no mundo inteiro. As indústrias americanas têm sofrido de modo geral, porque elas vêm de um modelo de automóvel que foi totalmente destruído quando a Toyota entrou no mercado, quando a Honda entrou. Os japoneses trouxeram carros econômicos, baratos e confiáveis. Carro americano era confiável no passado, mas hoje gasta muito, é grandão. Esse tipo de carro não existe mais. Você vai hoje aos Estados Unidos, você vê as SUVs, as picapes, mas não tem mais aqueles carros do tipo banheira como se tinha antigamente. E a Ford é uma indústria que tem dificuldade para se mover nesse mundo. Ela é menos eficiente, porque tem umas amarras, como as demais empresas americanas antigas. Elas têm dificuldade de se mexer num mundo novo, num mundo mais flexível. Tanto que o Cinturão da Ferrugem dos Estados Unidos está falido. É uma região que não consegue manter a produtividade comparada à nova tecnologia da Califórnia, por exemplo, que decola porque o que se produz é eficiente. É uma nova tecnologia. A tecnologia de automóvel americana é velha, lenta. Então a Ford, além de tudo, estava num país (Brasil) onde a tributação é alta, e

a empresa, ineficiente. Tanto que foi a primeira a sair, mas não acho que vai ser a última. Se o Brasil não conseguir voltar a crescer, se não fizer nada a respeito da alta carga tributária, haverá mais saídas de empresas. Produzir no Brasil é caro, seja pela alta carga tributária, seja pelos custos diretos de mão de obra. Além disso, a segurança jurídica não é grande.

C&C: Mas um pouco antes da Ford a Mercedes saiu também...

AJC: É, mas a Mercedes é diferente, é menor, tinha foco específico. A Mercedes sempre teve um problema no Brasil, quando montou o Classe A. Ela, em si, nunca foi uma presença grande. É grande em caminhão, mas em automóveis, não, e como indústria também não.

C&C: Qual é o impacto da saída da Ford para a economia, o desemprego?

AJC: Acho que a saída é um sinalizador para o investidor estrangeiro. Apesar da Ford ter toda essa dificuldade estrutural de ser uma indústria antiga, ela é mundial. Quando começa um movimento de saída da indústria mundial – Mercedes, Ford, daqui a pouco outra grande empresa também decide não fazer mais parte, lembrando que a Sony já saiu do Brasil, quando vendeu sua estrutura para a Positivo –, o investidor vê isso como um sinal

negativo. Se quem está lá está indo embora, por que eu vou entrar no fim da festa? A sinalização em si é muito negativa. Perder 5 mil empregos é muito? É. Mas não acho que seja isso que vai modificar o nosso cenário de desemprego, embora algumas cidades vão sofrer. O polo petroquímico de Camaçari, provavelmente, vai sofrer, Lauro de Freitas também. Mas, de alguma forma, essa mão de obra será reabsorvida. Claro, é ruim perder o emprego, pois estamos num momen-

to difícil de pandemia. Mas é temporário. Quando a economia voltar a crescer, eles voltam a conseguir emprego, talvez com uma renda menor. Para a economia, é marginal a perda de 5 mil empregos. Mas, para a imagem da economia, a perda de 5 mil empregos é ruim.

C&C: Dentro desse aspecto da imagem, tivemos as recentes pelepas com Índia e China por causa da vacina, a demora em reconhecer a eleição do Joe Biden nos Estados Unidos tam-



“Todo mundo aposta na reforma tributária, mas eu acho que ela não vai ser aprovada porque há um conjunto de interesses e exige uma reorganização. Antes da reforma, é preciso ter um pacto federativo novo para saber como é que o dinheiro será usado”

bém. De que modo estes fatos, somados à saída de empresas, impacta na imagem do Brasil internacionalmente?

AJC: Olhando de forma pragmática, não acho que China, Índia e Estados Unidos estão dispostos a não negociar diretamente com o Brasil. O agronegócio continua grande, Brasil e China têm uma interdependência de produção de comida e compra de tecnologia. Mas, a questão é: o governo federal atrapalha, pois essa postura desincentiva os interessados em virem produzir no Brasil. Isso é ruim. O Brasil está se isolando e é mais difícil entrar nas cadeias globais de produção. Apesar disso, o país continua produzindo muito alimento e comprando muita coisa de fora. Isso não muda tanto. O governo americano vai continuar tendo uma relação pequena com o Brasil – com

o (Donald) Trump também era pequena, não tinha nada de excepcional. Nada do que Trump prometeu para o Bolsonaro ele fez, apesar do afago do governo federal à gestão dele. A China sabe que o governo Bolsonaro é temporário e pensa 200 anos para a frente. Sabe que o Brasil é um país importante – grande produtor de comida, mercado consumidor importante também. Com a vacina, a China vai ficar jogando para pressionar o Brasil, mas ela sabe que se quer vender o 5G, vai ter que dar a vacina como contrapartida. Porém, é um estresse que a gente vai sofrer sem necessidade.

C&C: No começo deste ano, a Associação Nacional de Veículos Automotores (Anfavea) divulgou redução de cerca de 30% na produção de veículos, além de apontar

queda nas exportações nos últimos sete anos. Por que é tão difícil para a indústria automotiva brasileira exportar?

AJC: Apesar da pouca relevância da indústria automotiva do Brasil no mercado global, o país é a principal força da América do Sul. Um dos principais aspectos sempre foi o Brasil ter uma boa relação com o restante da América do Sul e, devido à sua proximidade com a África, vender para este Continente, que tem uma plataforma tecnológica menor que a nossa. Assim, conseguiria ter uma indústria suprimindo esse segmento pouco atendido pelo setor automobilístico mundial. Sem dúvida, a queda em 2020 veio da pandemia, mas as exportações, principalmente...

C&C: Ficar muito no Mercosul não atrapalha, uma vez que nossos vizinhos também não têm economias muito sólidas?

AJC: Sim, sem dúvida! A pergunta é: mas para ir para outros lugares, qual é a vantagem competitiva que eu tenho? É mão de obra, é custo? Para poder competir em escala global, tem que se ter vantagem competitiva. Mas vantagem competitiva a indústria automobilística nacional não tem. A gente tem um risco jurídico grande, taxa de juros alta, tributação alta, então, o que temos para competir são parceiros locais, onde há uma logística de venda. Agora, do ponto de vista de exporta-

ção, para participar do comércio global de automóvel, precisa de uma estrutura competitiva mais eficiente.

C&C: Para este ano, a indústria automotiva espera um crescimento de 15%, obviamente que sobre uma base muito baixa e se a reforma tributária for aprovada. Esse número é factível?

AJC: Todo mundo aposta na reforma tributária, mas eu acho que ela não vai ser aprovada porque há um conjunto de interesses e exige uma reorganização. Antes da reforma, é preciso ter um pacto federativo novo para saber como é que o dinheiro será usado. E fazer isso num ano de pandemia... Quando se está num ano de crescimento, é fácil fazer um pacto federativo, pois está todo mundo com dinheiro em caixa, sem problemas de pagamento. Mas em um ano com uma economia em que todo mundo está quebrado, com *déficit* e no meio de uma pandemia, acho difícil passar o pacto federativo e a reforma tributária. Também acho difícil passar a reforma administrativa, pois cada vez mais o Bolsonaro está nas mãos dos fisiologistas do Congresso, que querem manter funcionários públicos na base deles. Então, o governo Bolsonaro acabou com as reformas que faria. O que foi feito, foi feito, o que ficou para ser feito vai ser feito no próximo governo, que pode ser dele ou não.

Por isso, acho otimista projetar um crescimento de 15%, pois o primeiro semestre vai ser morto. Vai ser pior do que no ano passado, pois ainda não teremos uma recuperação. Além disso, teremos as empresas sem os mecanismos de proteção de emprego, não teremos o auxílio emergencial, o que vai reduzir a renda da sociedade como um todo. As medidas governamentais ajudaram o Brasil a atravessar a pandemia de forma menos dolorosa. Tanto que o crescimento foi material de higiene, comida. Quem teve queda? A indústria de bens não essenciais, como a de automóveis, que é um bem caro. Desde o governo Dilma nós estamos gastando mais que arrecadamos. A dívida PIB está na faixa dos 90%, ou seja, todos os dados econômicos estão piorando. Por isso, recuperação de 15% da indústria automotiva? Esqueça!

C&C: De que modo a discussão das energias renováveis e do carro elétrico tem impactado na cadeia produtiva brasileira?

AJC: Vejo o Brasil atrasado. Primeiro, porque a indústria automobilística está caminhando para a indústria verde, menos poluente, não porque ela quer, mas porque se ela não fizer isso, ela vai morrer. Nos Estados Unidos, ainda há uma desigualdade grande, com o centro do país mais pobre e as bordas mais ricas. As bordas têm consciência ecológica, as-

sim como a Europa, que também quer carros menos poluentes. O Acordo do Clima (Paris, 2015) obriga os países a fazerem uma indústria mais limpa. A indústria do Brasil não tem tanto essa visão. Não existe legislação brasileira incisiva obrigando a indústria a se adequar a essa visão de tecnologia energética. Na Europa, a indústria verde está sendo implementada à força. Nos Estados Unidos, os estados são independentes, então podem definir regras próprias. E as bordas têm colocado legislações para acabar com os combustíveis fósseis. Na Europa idem. O Brasil não tem plano nacional de renovação tecnológica de energia limpa. Se o Biden pressionar, provavelmente terá alguma mudança.

C&C: Têm surgido no Brasil alguns projetos no mercado de óleo e gás. De algum modo isso pode impactar positivamente na indústria automotiva?

AJC: Para exploração dessa matriz energética, precisa ter investimento. E investimento é algo que não tem no Brasil. O excedente do pré-sal é a prova que ninguém quer comprar no Brasil hoje. Acho difícil ter decolagem no projeto de óleo e gás e no projeto de renovação energética, até porque não existe uma pressão na indústria automobilística para migrar para uma matriz energética mais limpa, mais verde. Ou seja, é uma cadeia que não se retroalimenta. ■



A Fecombustíveis defende, juntamente com a Federação Brasilcom, o Instituto Combustível Legal e o Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do Estado de São Paulo (Sincopetro), que a solução, a ser definitivamente regulamentada pelo Inmetro, tenha segurança robusta de modo a atender o setor em relação à bomba fraudada. O que nós queremos é uma bomba segura, sem possibilidade de fraudes de volume

Assuntos no radar

Ainda estamos sentindo os reflexos da pandemia no país. Nossa expectativa é que este período passe com a vacinação e, a partir da retomada da economia, nosso setor consiga se recuperar após as dificuldades de 2020.

Temos três assuntos importantes que estarão no radar deste ano, que vão impactar o nosso segmento: a privatização das refinarias da Petrobras, a reforma tributária e as novas tecnologias de bombas de combustíveis, para melhora da segurança dos sistemas.

Em relação ao primeiro tema, somos favoráveis à abertura do mercado no refino, mas se as regras não forem muito bem formatadas, corremos o risco de nada mudar ou até de piorar a situação em algumas regiões. Encomendamos um estudo ao Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie) e este levantamento constatou o risco de formação de monopólios regionais com a privatização. Vamos supor que a Ultrapar compre a Refap, no Rio Grande do Sul. Sabemos que a Ipiranga tem cerca de 50% da rede de revenda neste estado. Corremos o risco dos postos da bandeira terem melhores condições competitivas do que os demais. E qual será a opção para os demais revendedores? O frete pode inviabilizar a busca de combustíveis em outras regiões. Este é um assunto que estamos acompanhando de perto e vamos alertar as autoridades competentes sobre os possíveis comprometimentos.

Quanto à reforma tributária, temos a chance de organizar melhor o peso dos tributos, que onera sobremaneira os produtos, principalmente o custo-país. O Brasil perde investimentos com esta pesada carga tributária — aliás, temos histórico de que várias empresas deixaram o Brasil por causa disso. Em nosso setor, os impostos representam quase metade da composição de preços da gasolina (em média, 50%). Defendemos que o ICMS seja único em todo o país e cobrado *ad rem*, ou seja, com valor em reais.

Sabemos da dificuldade de unificar o ICMS, mas se queremos um país melhor, temos que mexer nesta estrutura, que é a causadora de tanta sonegação e rombo aos cofres públicos. Esta é a principal causa de uma doença danosa, criada pela figura do devedor contumaz, ou seja, de empresas mal-intencionadas que sobrevivem do não pagamento de impostos e que se prevalecem do preço menor ao consumidor, causando prejuízos em cadeia. Quem paga o pato por este mal é o empresário honesto e o governo. Esta é a hora do Estado tomar providências, caso queira mudar o rumo da história do país.

Em relação à adoção de nova tecnologia de bombas, a Fecombustíveis defende, juntamente com a Federação Brasilcom, o Instituto Combustível Legal e o Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do Estado de São Paulo (Sincopetro), que a solução, a ser definitivamente regulamentada pelo Inmetro, tenha segurança robusta, de modo a atender o setor em relação à bomba fraudada. O que nós queremos é uma bomba segura, sem possibilidade de fraudes de volume (o famoso *chip*) e sem aumento de preço! Fizemos uma apresentação técnica nos últimos dias 26 e 29 de janeiro para o Inmetro e outros órgãos de governo. A Fecombustíveis participou das discussões que resultaram na publicação da Portaria Inmetro 559/2016. No mesmo ano, em dezembro de 2016, logo após a publicação da portaria, a Federação realizou um evento sobre o tema, com a participação do então presidente e diretores do Inmetro, e os representantes dos nossos sindicatos filiados. Posteriormente, o tema foi também debatido em várias reuniões do Conselho da Federação. Não é verdadeira a informação de que a Fecombustíveis não debateu esse assunto!

A Federação ainda defende que seja revisada a necessidade de implantação de recuperação de vapores nas bombas de gasolina, visto que o benzeno detectado em postos fica muito abaixo dos limites de tolerância aos agentes químicos vigentes na legislação brasileira.



Confira as principais ações da Fecombustíveis durante o mês de janeiro:

14/01 – Participação da Fecombustíveis na reunião da ABNT, referente à revisão da Norma ABNT NBR 16764:2019 – Armazenamento de líquidos inflamáveis e combustíveis – Instalação dos componentes do sistema de armazenamento subterrâneo de combustíveis (SASC), óleo lubrificante usado e contaminado (OLUC) e Arla 32.

26 e 29/01 – Participação de Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis, nas reuniões do Inmetro, sobre a implementação do regulamento técnico metrológico para bombas medidoras de combustíveis, aprovado por meio da Portaria Inmetro nº 559/2016. A proposta técnica, apoiada por Fecombustíveis, Sincopetro, Federação Brasilcom e Instituto Combustível Legal, foi apresentada e detalhada à equipe técnica do Inmetro.

29/01 – Envio de sugestões da Fecombustíveis para a consulta pública do Ministério da Economia, cujo objetivo é coletar subsídios para a identificação de problemas regulatórios relacionados à revisão de anexos sobre agentes químicos e elaboração de anexo sobre cancerígenos, com impacto nas normas regulamentadoras - NR 09 e NR 15.

Revezes do **biodiesel** em 2020

Escassez do produto, preço alto, leilões conturbados, impacto no custo final do diesel, além dos problemas de qualidade, fizeram com que o biocombustível ganhasse o foco das atenções no ano que passou



Qualidade do biodiesel também foi alvo de debates no ano passado, uma vez que a revenda e os TRRs sofrem com a degradação do produto na ponta final da cadeia

POR ROSEMEIRE GUIDONI

Em 2018, o Ministério de Minas e Energia estabeleceu um cronograma de aumento gradual do volume de biodiesel a ser adicionado ao diesel vendido no Brasil. A medida, aprovada pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE) no final de outubro daquele ano, previa a elevação anual de 1%, até 2023, quando o teor deveria chegar a 15% (B15).

No entanto, em 2020, o aumento da mistura não ocorreu e o país permaneceu com o B12. A

razão disso foi a elevação do preço internacional da soja, principal matéria-prima utilizada para a fabricação de biodiesel no Brasil. Com o aumento das exportações, começou a faltar soja no mercado nacional e o preço do biodiesel aumentou, o que interferiu no processo dos leilões do produto. A ANP baixou o teor do biocombustível por duas vezes no ano passado, pois não havia matéria-prima disponível para o cumprimento da obrigatoriedade de 12%

Para cumprir os 12% na mistura de biodiesel, o mercado de-

manda 4,8 milhões de toneladas de óleo de soja, segundo estimativa da consultoria Cogo, especializada no agronegócio. Segundo a empresa, a cada 1% de aumento na mistura com o diesel fóssil, são necessárias mais 570 mil toneladas de óleo de soja, ou 3 milhões de toneladas de soja em grãos esmagados.

Com a escassez de matéria-prima, no leilão realizado em agosto (L75), para que as distribuidoras adquirissem o biocombustível necessário para o período de 1º de setembro a 31 de outubro, o pre-

ço médio do biodiesel foi negociado a R\$ 5,043 por m³. Para efeito de comparação, no L73 o produto foi comercializado a R\$ 3,512 por m³ – ou seja, uma alta de 43,6%.

Na comparação com o diesel fóssil, no leilão de agosto o biodiesel estava custando 119% mais, com preço médio chegando a R\$ 4,578 por m³. Com isso, o preço final do produto, na bomba, também aumentou, trazendo mais preocupações aos revendedores – que, mais uma vez, precisaram explicar a razão do aumento, pois na mesma ocasião o valor do diesel, na refinaria, havia caído.

“Mesmo com a redução de 6% do preço do diesel fóssil nas refinarias, o valor do diesel B está mais elevado, pela alta do biodiesel. Além de encarecer o transporte e contribuir com o aumento da inflação, a sociedade acaba responsabilizando os postos revendedores pelo aumento do combustível, sem saber a real razão”, ressaltou Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombus-tíveis, na ocasião.

Em função do aumento de preços e da falta de matérias-primas, a ANP cancelou a terceira etapa do leilão L75. Segundo a Agência, a totalidade do biodiesel disponível já havia sido comercializada e a continuidade do processo resultaria em vendas entre distribuidoras, com elevação dos preços.

Outra discussão gerada no ano passado foi a liberação da importação do biodiesel, para suprir a escassez do produto e promover a competitividade com a

importação. A solução oferecida pelo governo federal veio em 18 de novembro com a resolução do CNPE que autorizou a importação de óleo de soja, principal matéria-prima para produção do biocombustível.

Modelo dos leilões

Atualmente, dentro das regras do setor, cada distribuidora é obrigada a comprar um volume de biodiesel compatível com a quantidade de diesel fóssil comprada na refinaria. Com as vendas das refinarias (veja mais na página 16), a Petrobras não terá como controlar as vendas de diesel no mercado interno nem tem interesse em atuar como intermediária nas negociações entre produtores de biocombustível e distribuidoras. Assim, a perspectiva é de que, a partir da saída do monopólio da Petrobras do parque de refino, seja adotado o modelo de livre mercado.

Qualidade em foco

Na esteira das discussões do biodiesel, além do preço, a qualidade do produto também foi alvo de debates, uma vez que a revenda e os TRRs sofrem com a degradação do produto na ponta final da cadeia. Como o biodiesel se degrada rapidamente, formando borras e resíduos, tanto os motores dos veículos quanto as bombas de combustível são afetadas. Assim, toda a cadeia de consumo precisa de cuidados redobrados de manutenção, o que implica custos extras, em um período de retração econômica.

A questão se mostrou ainda mais preocupante para os motores que são acionados eventualmente, como veículos utilizados na agricultura (que só operam durante a safra, por exemplo), ou geradores, que precisam funcionar em momentos de falta de energia. Muitos hospitais utilizam geradores para garantir o funcionamento dos equipamentos no caso de piques no fornecimento de energia. Durante a crise do sistema de saúde causada pela pandemia, esse foi um agravante extra.

Além de todos estes problemas, já existem vários testes que demonstram que a maior quantidade de biodiesel na mistura com o diesel fóssil leva ao aumento de emissões, que não atenderá aos limites estabelecidos na próxima fase do Programa de Controle de Emissões Veiculares (Proconve) para veículos pesados. “A legislação estabelece um limite máximo de contaminantes para o B100. Com 7% do produto na mistura, a quantidade de contaminantes é inferior a teores superiores”, destacou Edson Paixão, gerente do Centro de Tecnologia em Emissões Veiculares da Umicore (veja mais na página 46).

Como alternativa ao biodiesel, o mercado passou a discutir o uso do chamado diesel verde, ou HVO, que apresenta maior estabilidade. A ANP deve divulgar em breve uma resolução sobre o ingresso e as especificações do novo produto, porém, está na mesa do Conselho Nacional de Política Energética formatar uma política pública para o diesel renovável. ■

Venda das refinarias é a bola da vez

Tema será o grande destaque do ano no setor de combustíveis, mas há visões distintas sobre os benefícios e riscos do novo modelo. De um lado, a privatização do refino representa evolução e desenvolvimento ao país, com a ampliação da competitividade. De outro, estudos apontam a possibilidade de formação de monopólios regionais privados, em função dos atuais gargalos logísticos, problemas de acesso à infraestrutura portuária e concentração do mercado

POR MÔNICA SERRANO

2021 será marcado por profundas mudanças no setor de combustíveis, a partir da venda de 49,5% do parque do refino da Petrobras para empresas privadas, que deverá acontecer até o final deste ano. Algumas refinarias já estão em fase de negociações, co-

mo a Presidente Getúlio Vargas (Repar), no Paraná; Landulpho Alves (Rlam), na Bahia; Alberto Pasqualini (Refap), no Rio Grande do Sul; Isaac Sabbá (Reman), no Amazonas; Lubrificantes e Derivados de Petróleo do Nordeste (Lubnor), no Ceará, e Uni-

dade de Industrialização do Xisto (SIX), no Paraná.

O processo mais avançado é a venda da refinaria Landulpho Alves (BA) para o fundo Mubadala Investment Company. Ainda no primeiro trimestre, a estatal deve receber as propostas vinculantes

Processo mais avançado é a venda da refinaria Landulpho Alves (BA) para o fundo Mubadala Investment Company

para venda da Refinaria Abreu e Lima (Rnest), em Pernambuco, e Refinaria Gabriel Passos (Regap), em Minas Gerais.

Com domínio de 98% da capacidade de refino do país, a Petrobras assinou, em julho de 2019, com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), o Termo de Compromisso de Cessão (TCC), no qual se comprometeu com a venda de oito de suas refinarias. A medida visa estimular a concorrência privada no mercado nacional de refino, que até hoje vive sob monopólio da estatal.

No Brasil, a construção do parque de refinarias teve como princípio atuar em larga escala de produção, visando minimizar os custos de abastecimento para atender à demanda nacional de maneira complementar entre cada unidade. Nesse modelo, o foco da Petrobras sempre foi garantir o abastecimento pelo menor custo possível em todas as regiões do Brasil com operação complementar e sem competição entre unidades de refino.

Do ponto de vista logístico, como o sistema modal foi feito sob medida para a Petrobras, a partir da abertura do mercado de refino, há o receio de que algumas áreas não promovam a competitividade almejada, uma vez que há limitações logísticas no país.

Apesar de a privatização das refinarias ser vista pelo mercado como um fator essencial para o desenvolvimento e ampliação da competitividade, em prol de toda cadeia e do consumidor final, há risco de que o movimento possa se



Cosan está no páreo para a compra da Refinaria Getúlio Vargas, do Paraná, o que poderá trazer reflexos à competitividade, dependendo das regras a serem formatadas

Agência Petrobras/ André Motta de Souza

frustrar se não forem tomadas precauções pelos órgãos competentes, pela possibilidade da formação de oligopólios ou monopólios do setor privado.

Este risco foi apontado pela Federação Brasilcom, que representa 46 distribuidoras regionais de pequeno e médio portes, quando solicitou em ofício (dezembro de 2020) enviado ao Cade, a suspensão temporária das vendas das refinarias por receio da formação de monopólios regionais privados em substituição ao monopólio estatal até que sejam criadas regras de transição com medidas de salvaguardas para proteger a competição saudável. O ofício sugeriu “promover um amplo debate, fundado na atualização dos estudos originais de fluxos logísticos e nas simulações das condições logísticas que advirão do desinvestimento das unidades de refino da Petrobras e de seus acessórios logísticos, vi-

sando efetivamente comprovar ou não a possibilidade da formação de monopólios regionais em substituição ao atual monopólio nacional da Petrobras”.

A preocupação da Brasilcom está fundamentada no estudo desenvolvido pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ) do ano passado, que traçou um minucioso levantamento logístico de cada unidade refinadora e seus potenciais riscos. Assim como a Brasilcom, a Fecom-bustíveis também encomendou um estudo ao Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie) para avaliar as oportunidades e riscos da venda das refinarias, cuja conclusão foi na mesma direção sobre o potencial risco de formação de monopólios regionais privados, se não houver medidas de precaução para evitar a concentração do setor.

Além deste risco, o estudo do Cbie faz alertas sobre outros aspectos que deverão impactar eles

da cadeia a partir da abertura do refino, como a configuração do parque de refino sem preocupação de competição entre agentes, gargalos logísticos que podem trazer riscos para abastecimento de derivados no território nacional (quando o país voltar a crescer), e ainda a organização do mercado de biodiesel sem a coordenação da Petrobras e o tratamento da questão tributária com o novo desenho do setor.

Até o momento, o Cade impôs uma medida para minimizar o risco de concentração de mercado, com a proibição da venda de refinarias que disputam os mesmos mercados regionais para uma única empresa. Ou seja, o mesmo grupo não poderá comprar, por exemplo, a Repar (Paraná) e a Refap (Rio Grande do Sul) ou a Rlam (Bahia) e a Rnest (Pernambuco).

Para Sérgio Araújo, presidente da Associação Brasileira dos Importadores de Combustíveis (Abicom), a privatização das refinarias é um passo muito importante para desconstruir a presença do agente dominante, que, segundo ele, sofre influência de seus acionistas majoritários, o governo. “Foi muito positivo, mesmo em um período de pandemia, o processo de desinvestimentos no refino ter avançado. Mas, neste processo, faz-se necessária a presença do governo e do Cade para evitar possíveis distorções concorrenciais”, destacou. “Estas refinarias estão distribuídas em estados diferentes e não temos uma logística adequada e adequada, hoje, para se torna-

rem competitivas. Em princípio, a competitividade continua sendo pela importação”, disse.

A Abicom destaca ainda que o monopólio da Petrobras tem trazido prejuízo à competitividade com relação à importação de derivados. No dia 8 de janeiro, a entidade enviou um ofício ao Cade para alertar que a Petrobras pratica preços de derivados abaixo da paridade internacional, trazendo prejuízos aos importadores e aos acionistas da empresa.

“Com a privatização, a tendência é de que os preços dos derivados sejam os de mercado. Não é o que a gente está vivendo hoje. Estamos vivendo um preço deprimido, que tem, sim, influência do governo federal”, afirmou.

De acordo com Araújo, no dia da entrevista (20/01), considerando o último reajuste da gasolina pelas refinarias Petrobras, em 8% (19/01), a defasagem média estava em torno de R\$ 0,16 por litro. Já no óleo diesel, a defasagem média estava na faixa de R\$ 0,35 por litro.

Mais benefícios do que riscos

Luiz Carvalho, analista de petróleo do UBS, destacou que a saída do monopólio da Petrobras no refino trará mais benefícios do que riscos. “Hoje está tudo na mão de um único *player*. Com a privatização, haverá mais importadores, mais capacidade de refino e o Brasil pode, inclusive, se tornar um exportador de derivados”, comentou.

Sobre a dificuldade logística da cadeia ter poucos modais e a possibilidade de criação de monopólios



Petrobras confirmou que recebeu proposta vinculante da Ultrapar para a venda da Refap (RS), porém há risco desta unidade tornar-se um monopólio regional

regionais, Carvalho comenta que esta visão está baseada na sistemática que conduziu o refino pela Petrobras. Em sua visão, o setor privado buscará eficiência, a tendência é aumentar os investimentos em logística, melhorar a produtividade das operações, resultando em aumento da competitividade. “Justamente pela Petrobras coordenar todo o abastecimento, talvez este seja o motivo pelo qual não temos dutos. A partir do momento que uma refinaria privada perceber a possibilidade de suprir áreas mais distantes, ela vai construir dutos e vai operar com maior taxa de utilização porque, hoje, a Petrobras considera o sistema como parque de refino, e não como refinarias individuais”, disse.

Com o ingresso no setor das empresas privadas, o próprio mercado irá se ajustar, segundo Carva-



Agência Petrobras/André Valentim

lho. “A partir de um *player* privado será melhor para todo mundo. Se ele abusar do preço, a importação vai roubar mercado dele”, disse.

Construção das bases regulatórias

Para Helder Queiroz, ex-diretor da ANP e professor do Grupo de Economia da Energia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (GEE/UFRJ), na medida em que se tenham diferentes agentes econômicos no refino, os fluxos logísticos não serão os mesmos. Para evitar a falta de abastecimento nacional, que sempre foi garantida pela Petrobras, Queiroz atribui à ANP criar condições necessárias para que não haja um apagão de combustíveis, quando o país voltar a crescer.

“Caberá ao longo desse ano reconstruir as bases regulatórias necessárias para garantia do abasteci-

mento no país, haver uma competição no preço para garantir custo ao consumidor”, disse Queiroz.

Ultra e Cosan: interesse no Sul do país

Duas grandes empresas, Ultrapar e Cosan, que já atuam em seus braços de negócios no mercado de distribuição de combustíveis, com a Ipiranga e Raízen, respectivamente, estão entre os interessados para ingressar no mercado de refino. Em 19 de janeiro, a Petrobras confirmou que recebeu proposta vinculante da Ultrapar para a venda da Refap (RS). A Ultrapar também manifestou interesse de compra da Repar (PR), assim como a Cosan. Como o Cade não permitirá que o mesmo grupo compre duas refinarias da mesma região, quem deve continuar no páreo para adquirir a Repar é a

Cosan. Até o momento, a Petrobras avalia as propostas vinculantes dos possíveis compradores. A questão é: se uma ou duas destas empresas (Cosan e Ultrapar) ingressarem no refino, haveria possibilidade de ocorrer uma verticalização para cima na cadeia. Qual poderá ser o efeito do ponto de vista de competitividade?

“A princípio não vejo problema na verticalização para cima. Podemos vir a ter efeitos negativos se as vantagens competitivas se revelarem um poder de monopólio regional. Na verdade, não podemos ter esperança de um resultado totalmente competitivo, provavelmente teremos um oligopólio privado no refino. Mas os riscos poderão ser mitigados com instrumentos regulatórios bem definidos”, destacou Queiroz, da UFRJ.

Já Arthur Villamil, especialista em direito da concorrência e consultor jurídico da Fecombustíveis, tem opinião distinta do professor.

“Na minha visão o ingresso do grupo que representa uma grande distribuidora no setor do refino é negativo. Seria substituir um monopólio estatal por um oligopólio privado. Pode-se criar um poder tão grande, que os produtores de petróleo e os revendedores de derivados ficarão na mão do elo intermediário da cadeia”, comentou.

A análise de abuso de poder econômico ou prejuízo à livre concorrência caberia ao Cade ou seria necessária a criação de uma regulamentação para minimizar os efeitos em prol da competitividade saudável por meio da

ANP. No entanto, na avaliação de Villamil, o novo desenho do refino deixa a desejar em relação à atuação mais efetiva destas instituições. Para o advogado, a Agência não tem se mostrado eficiente do ponto de vista de mercado com base em outras questões que o setor da revenda já vivenciou. “A ANP é deficiente em termos de regulamentação de mercado. Ela é competente em regulamentações sobre qualidade e quantidade de combustíveis, abastecimento nacional, licitação de campos de exploração e procedimentos técnicos, mas com relação às questões de mercado, ou ela foi omissa ou quando agiu acabou piorando a situação. Além disso, para qualquer questionamento de mercado, a agência reguladora solicita o parecer do Cade, ou seja, a Agência não tem fundamentado suas decisões com base em seus próprios estudos, sempre tendo de recorrer ao Departamento de Estudos Econômicos do Cade que, por sua vez, analisa apenas sob a ótica antitruste a questão e não sob a ótica de políticas econômicas e regulação de mercado”, disse.

De acordo com Villamil, a solução correta para evitar prejuízos à competitividade e ao consumidor final teria que vir do poder legislativo na forma de legislação. “O parlamento tem que agir e trazer uma regulamentação por lei para o setor. Está havendo uma mudança abissal e gigantesca no modelo da indústria de derivados do Brasil e o parlamento está com-

pletamente em silêncio, acreditando que o TCC do Cade com a Petrobras e as notas técnicas da ANP serão suficientes para organizar este mercado”, disse.

Villamil também chama a atenção para a dificuldade de entrada tempestiva e efetiva de combustíveis importados para rivalizar com os oligopólios privados de refino e distribuição que irão se formar: “A efetiva rivalidade por meio de importações é altamente dependente da taxa de câmbio, podendo ficar inviabilizada em um cenário de dólar apreciado. A tempestiva entrada de importadores também é questionável, dados os inúmeros gargalos logísticos e também as barreiras normativas para a importação, inclusive questões relacionadas à política de *superávit* da balança comercial.”

Visão da revenda

Conforme estudo realizado pelo Cbie, com a possibilidade de criação de monopólios privados, abre-se a perspectiva de que as próprias refinarias também possam ter suas distribuidoras e com o aumento da concentração da cadeia a jusante poderia abrir espaço para práticas de preços predatórios e potencial colusão, alimentando-se um ciclo vicioso de concentração que levaria a barreiras de entrada para novos entrantes.

Nessa linha, a prerrogativa histórica de configuração do parque de refino sem competição entre cadeias aumentaria o risco de desabastecimento.

Da mesma forma que o estudo da Brasilcom, o Cbie também aponta para a criação de regras de transição para que haja incentivos

Refinaria Gabriel Passos (Regap), em Minas Gerais, deverá receber proposta vinculante ainda no primeiro trimestre



na redução de gargalos logísticos de forma a promover a competição, entre as cadeias do refino e com importadores.

“O estudo do Cbie aborda com muita propriedade a possibilidade de criação dos monopólios regionais privados. Vamos supor que a Refap seja vendida para a Ultrapar, o remédio deve vir do governo federal para melhorar da infraestrutura logística para que as refinarias do Paraná e de São Paulo possam competir com a do Rio Grande do Sul. É necessário construir polidutos de longa distância e aumentar a malha ferroviária, caso contrário, dificilmente haverá preço competitivo. Além disso, é preciso ter uma boa infraestrutura portuária para permitir que os importadores sejam concorrentes das refinarias”, disse Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis.



Agência Petrobras/ André Luiz de Azevedo Martins

A possibilidade de a Refap ser adquirida pelo grupo Ultrapar pode impactar na competitividade dos postos da marca Ipiranga do Rio Grande do Sul, na visão de Paulo Miranda. Segundo ele, a marca Ipiranga já detém cerca de 50% dos postos do Rio Grande do Sul. Se as demais distribuidoras não conseguirem importar ou comprar da Refap, os postos da rede Ipiranga poderão ser mais competitivos no mercado local. “Deveríamos ter uma legislação ou regulamentação que obrigasse a refinaria local a for-

necer combustível para outras distribuidoras”, comentou.

Refinarias do Sul

Estudo da PUC-RJ avalia que a venda da Refap (RS), do ponto de vista de competitividade, fique limitada a mera substituição de agente econômico, sem benefícios de aumento de competitividade na comercialização de óleo diesel e gasolina. Segundo o levantamento, há um risco adicional, caso o comprador seja um distribuidor já dominante neste mercado. Ou seja, há alta pro-

habilidade de estabelecer um monopólio privado no estado gaúcho, exceto no Sul do estado pela existência da Refinaria Rio Grandense, apesar do impacto limitado.

Do ponto de vista logístico, a unidade demanda infraestrutura portuária para internação de derivados importados pelo porto do Rio Grande, dificultando a competitividade pela importação. Além disso, há inexistência de infraestrutura dutoviária e ferroviária que possibilite ingresso de produtos da refinaria mais próxima (Repar-PR) e o custo de frete rodoviário inviabiliza a competição, exceto na fronteira do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

Se não houver investimentos na infraestrutura logística, dificilmente haverá redução de preços aos consumidores finais, como resultado da venda da Refap.

Já a venda da Repar, segundo a PUC-RJ, tem risco moderado para formação de monopólio regional. Há infraestrutura dutoviária associada à refinaria e malha ferroviária do Sul do país. Há também pressões competitivas da importação de derivados pelo Porto de Paranaguá. E ainda os produtos podem ser levados por malha ferroviária saindo da Repar para os municípios do Paraná e de São Paulo. ■

PENSE GRANDE

Aumente seu **lucro em 2021!**

webPosto:

O SISTEMA DE GESTÃO

que vai fazer a **diferença** no seu negócio.





Regras claras para concorrência sadia

POR MÔNICA SERRANO

Desde o final do ano passado, a venda das refinarias passou a centralizar as discussões da cadeia de combustíveis. Esta pauta vai levantar muita discussão ao longo do ano, principalmente sobre as questões relativas à competitividade, infraestrutura logística e sistema tributário. Confira a seguir os principais trechos da entrevista com Adriano Pires, sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie), que traz

uma avaliação dos debates que estão por vir.

Combustíveis & Conveniência: Qual a sua avaliação sobre a venda das refinarias pela Petrobras?

Adriano Pires: A questão do refino é o grande debate que a gente vai ter nos próximos meses. Infelizmente, a ANP perdeu muito tempo discutindo a venda direta de etanol das usinas para os postos, o enchimento de botijão de GLP, a venda pelo TRR de gasolina para posto revendedor. Ou seja, uma série de coisas secun-

dárias, ao invés de discutir a regulação do *day after* da privatização das refinarias, com a mudança de um sistema de monopólio para o de maior concorrência. Me parece que agora a ANP deixou as questões secundárias para se dedicar à nova regulação da atividade de refino pós-Petrobras.

C&C: Haverá competitividade neste novo desenho?

AP: Com a venda das refinarias, riscos sempre vão ocorrer, mas os benefícios, em particular, para os consumidores serão maiores. As refina-

rias da Petrobras foram construídas no contexto de monopólio público, com custo o mais baixo possível e garantindo a segurança do abastecimento nacional. No Brasil, o grande desafio será construir uma logística de dutos para que haja um barateamento dos derivados e promova maior competição entre as refinarias. Hoje, o transporte de combustível líquido, basicamente, se faz por caminhão, com um pouco de trem e cabotagem.

Como o Brasil é importador de derivados, num primeiro momento serão os importadores que irão competir com as refinarias. Portanto, é fundamental e essencial que os preços no Brasil sigam a paridade de importação, permitindo essa competição.

Se houver uma concorrência sadia, sem sonegação, sem preços predatórios, os investimentos acontecerão em novos terminais, modernização dos velhos, novas tancagens, expansão da capacidade das refinarias. A minha aposta é que tudo isso deve acontecer nos próximos anos.

C&C: Quais são os riscos no âmbito regulatório?

AP: O risco maior seria o governo mudar as regras depois da venda de uma refinaria. O investidor, quando vai comprar uma refinaria, ele olha a regulação do ativo para poder precificar. Então, as regras têm que ser bem claras. Deve-se estabelecer as regulações necessárias que promovam uma concorrência sadia, que não tenha sonegação, não tenha preços discriminatórios e garanta o abastecimento do produto.

C&C: E sobre o risco de verticalização para cima, na hipóte-

se de uma grande distribuidora adquirir uma das refinarias?

AP: Se a regulação for estabelecida de forma clara e transparente e a ANP e o Cade exercerem as suas funções, não confundindo regulação com intervenção, não acredito que haja qualquer risco.

Um ponto que temos de chamar a atenção é a questão tributária. Há que se tomar muito cuidado para que a venda de refinarias não aumente a figura do devedor contumaz, do sonegador que promove uma concorrência desleal e acaba gerando mais receita com a sonegação do que com a venda de produtos. Temos uma boa oportunidade de corrigir essa questão da sonegação com a reforma tributária que será um dos grandes assuntos a ser discutido no Congresso Nacional.

C&C: No caso dos combustíveis, a grande questão é o ICMS, pelas diferentes alíquotas entre os estados e o incentivo à sonegação. O que podemos esperar da reforma?

AP: Antes da pandemia, uma das discussões principais para este ano era a reforma tributária. Essa discussão vai voltar para a pauta do Congresso. Não é só a questão dos combustíveis, acho que a economia como um todo precisa de uma reforma tributária, pois há sonegação e distorções tributárias em vários setores da economia.

Hoje, no setor de combustíveis tem muito estado com alíquotas de ICMS altas e isso incentiva a sonegação. Se você baixar um pouco o ICMS e fizer uma isonomia tributária, ao invés de cair a receita, aumenta a arrecadação, porque vai cair a sonegação. A sonegação lesa o con-

tribuinte e promove a concorrência desleal. Esta é uma pauta prioritária. Todos estão de acordo que do jeito que está não pode continuar.

C&C: O Brasil conseguirá atrair investimentos para o setor de refino neste contexto de crise mundial?

AP: Acho que vai, o mercado brasileiro é muito bom. O Brasil é um país continental e a demanda por combustíveis anda baixa porque, nos últimos anos, a economia não cresce. Temos uma relação de crescimento do PIB e derivados de um para dois. A produção de petróleo no Brasil vai crescer muito nos próximos anos e isso pode refletir em novos investimentos em refino. Ao invés de exportar esse petróleo, poderíamos consumir internamente e o *spread* entre a exportação de óleo e a importação de derivados poderia aumentar a margem das refinarias no Brasil.

C&C: Como o sistema logístico pode ser otimizado neste novo modelo de refino?

AP: Temos que diversificar mais os modais. Não temos muitos dutos, acho que é preciso investir mais no modal de duto. Temos empresas privadas de linhas de trem, como a Rumo, que vão transportar mais combustíveis. O grande desafio do governo brasileiro é a geração de emprego e renda. Então, precisamos de uma política do governo federal dos Ministérios de Minas e Energia (MME) e da Infraestrutura para criar legislações, criar modelos de financiamento e estabilidades regulatórias e jurídicas para atrair investidores privados para este tipo de *business*. ■



Consumo de combustíveis fósseis está com os dias contados?

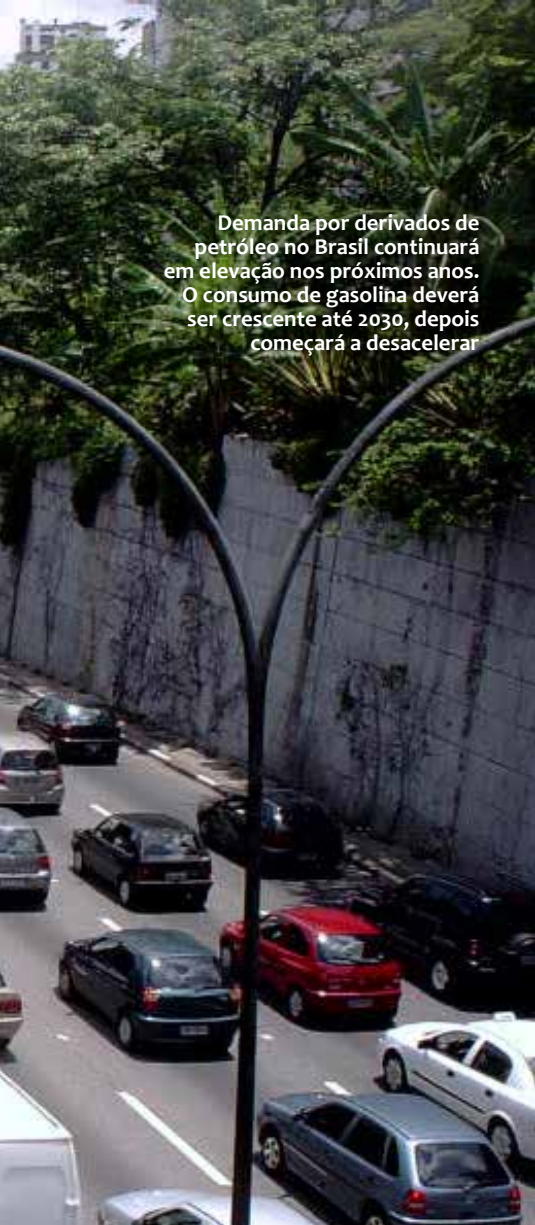
Apesar das tendências mundiais da mobilidade elétrica, no Brasil os veículos híbridos devem ganhar adesão por conta do etanol

POR MÔNICA SERRANO

No final do ano passado, o Reino Unido anunciou que irá proibir a venda de carros movidos a gasolina e diesel a partir de 2030. A Noruega também vai seguir na

mesma direção e banir a venda de veículos movidos a combustão em 2025. Os países europeus estão fazendo grande esforço para reduzir as emissões de gases de efeito estufa para cumprir as metas ambientais. No ano da Covid-19, autori-

dades de vários países colocaram como política prioritária a retomada econômica verde, com uso de fontes renováveis e novas tecnologias rumo à economia de baixo carbono. Enquanto isso, no Brasil, o foco é a privatização das refina-



Demanda por derivados de petróleo no Brasil continuará em elevação nos próximos anos. O consumo de gasolina deverá ser crescente até 2030, depois começará a desacelerar



Projeções da UBS demonstram que, em 2030, as vendas de veículos elétricos deverão atingir 40% do total de carros no mundo

bridos deverá demorar alguns anos para ganhar maior extensão no Brasil, mas já há alguns movimentos em curso.

“A questão da transição energética está mais acentuada na Europa por dois fatores: são países geograficamente pequenos e não há nenhum grande produtor de petróleo na região”, comentou Luiz Carvalho, analista de petróleo do UBS.

Segundo Carvalho, o Brasil não está na contramão do mundo, pois o petróleo do pré-sal é muito competitivo e haverá mercado para os combustíveis fósseis por algumas décadas. A perspectiva do UBS é de que em 2025 as vendas de veículos elétricos no mundo deverão atingir 30% do total. Em 2030, a eletrificação poderá totalizar 40% das vendas de veículos. Ou seja, 60% dos novos veículos no mundo ainda serão movidos a combustão. “Mesmo com as restrições em alguns países, levará um tempo para substituir os veículos a combustão pelos elétricos no mercado mundial. A transição energética está acontecendo, mas vai ser mais lenta do que se imagina”, disse.

Rogério Gonçalves, diretor de combustíveis da Associação

Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA), observa que alguns países têm dificuldade em obter combustíveis fósseis e não possuem área para plantar. “Não é o caso do Brasil, que possui riquezas no pré-sal e ampla área para a agricultura. Não podemos nos dar ao luxo de não usar essa riqueza, seria como guardar dinheiro no colchão”, disse.

Por outro lado, Gonçalves adverte um efeito colateral, que é o descompasso da indústria nacional com o mercado internacional, o que prejudica as exportações.

Fontes energéticas limpas

A matriz energética brasileira é amplamente renovável em relação à mundial, em média, cerca de 45% ante 14%, segundo dados da Empresa de Pesquisa Energética (EPE). No âmbito da matriz veicular, apesar do maior consumo dos combustíveis fósseis, o país faz uso da mistura obrigatória dos biocombustíveis, com 27% do etanol anidro misturado à gasolina e 12% do biodiesel ao diesel. Além disso, o país é pioneiro em utilizar o etanol hidratado como combustível. E ainda deve-se contar com a participação dos auto-

rias, venda de ativos da Petrobras e exploração e produção do pré-sal.

Estamos na contramão das tendências mundiais da transição energética? Enquanto o mundo busca limpar sua matriz energética com o aumento de fontes renováveis, priorizamos os combustíveis fósseis.

De acordo com os analistas e especialistas ouvidos pela **Combustíveis & Conveniência**, a transição energética já está acontecendo e o Brasil se encontra à frente de muitos países. No âmbito da mobilidade, a popularização dos veículos elétricos e hí-

móveis *flex fuel* nas vendas de veículos novos que totalizaram cerca de 85,2% do total vendido em 2020, com 1.664.999 unidades. Já os elétricos e híbridos representaram 1% das vendas de automóveis novos no ano passado, com 19.745 unidades, de acordo com os dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Para Adriano Pires, sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie), em termos de transição energética, o Brasil está muito bem posicionado e à frente dos países europeus, por ter uma das matrizes elétricas mais limpas do mundo. Na matriz de transportes, o país introduziu os biocombustíveis. Apesar da adesão aos veículos elétricos ser um movimento mundial, Pires observa que o Brasil ainda está um pouco longe da eletrificação. “Temos uma renda per capita muito baixa. O modelo mais simples de carro elétrico custa em torno de R\$ 150 mil, enquanto que o *flex fuel* está em torno de R\$ 50 mil. Acredito que o modelo híbrido para o Brasil faz muito mais sentido por conta do etanol do que os veículos elétricos. Além disso, se olharmos a cadeia de produção do etanol é muito mais limpa do que o carro elétrico”, disse.

Transição energética e projeções de consumo

Estudo da AEA, publicado em dezembro de 2020, prevê o aumento da participação de veículos elétricos ou híbridos *plug-in* nas próximas décadas. Na mobi-

lidade, a transição energética deverá ser relativamente lenta, em função da disponibilidade de alternativas de baixo carbono, como os biocombustíveis, e das dificuldades de investimento na infraestrutura necessária. Também é apontado como gargalo a falta de produção local de componentes de veículos híbridos e elétricos, especialmente os de maior valor agregado, como baterias e conjunto de potência, o que também se torna uma barreira para implementação desta tecnologia em curto e médio prazo.

Segundo a AEA, a expectativa para a aceleração destas tecnologias deverá ocorrer em certos nichos, como ônibus urbanos e veículos de entrega que operam em grandes centros, como medida para a melhoria da qualidade do ar.

De acordo com o Plano Nacional de Energia, elaborado pela EPE, a demanda por derivados de petróleo no Brasil continuará em elevação nos próximos anos. A entidade projeta que o consumo de gasolina para veículos leves deverá ser crescente até 2030. Na década de 2030 a 2040 deverá haver uma desaceleração, com um pico de consumo em torno de 2040 e, a partir daí, um declínio gradativo até 2050.

A matriz energética brasileira é amplamente renovável em relação à mundial, em média, cerca de 45% ante 14%, segundo a EPE

Revenda terá que se reinventar

Mesmo que ainda demore cerca de 20 anos para desacelerar o consumo dos combustíveis fósseis no país, não se pode fechar os olhos para as mudanças que estão por vir no setor energético. A revenda já deve começar a pensar em alternativas para rentabilizar o seu negócio para além da venda de gasolina e diesel. “O revendedor tem que se reinventar. Há, sim, futuro com a redução das vendas de combustíveis fósseis e ele deve começar a pensar hoje na diversificação dos serviços”, disse o consultor Sadi Leite Ribeiro Filho.

De acordo com Ribeiro, um estudo do BCG Boston Corporation Group demonstrou que até 80% dos postos brasileiros não serão mais rentáveis em aproximadamente 15 anos. “As margens dos combustíveis estão cada vez menores, a revenda deve buscar ampliar as alternativas de negócios na área do posto, como as lojas de conveniência, lavagem, lubrificação, ou mesmo ampliar o espaço para lavanderias, por exemplo. O posto vai ter que gerar renda para sobreviver e acompanhar as mudanças para se adaptar aos novos tempos, assim como já aconteceu em outros países”, observou. ■

DEM 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 **80% da planta ocupada**, então, prepare-se para esta data importante e anote na agenda: **24 a 26 de agosto de 2021**, 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

[!\[\]\(4357da5774a535f14721252e44f724ba_img.jpg\)](#) [!\[\]\(079841ff60a8d1ff757d508b8e7f3127_img.jpg\)](#) [!\[\]\(1e173328ad166583dbc1bc5a615d3c98_img.jpg\)](#) [/@expopostos](#)

expopostos.com.br

Realização



Revista Oficial



Promoção e Organização



Local





A pandemia impulsionou o setor de gás LP, com o aumento do consumo residencial em 2020. A aprovação da venda da Liquigás para outras empresas do setor foi outro fato marcante no ano

Venda da **Liquigás** frustra expectativa da revenda

Oscilações de preço, maior procura do gás de cozinha durante a pandemia, venda da Liquigás aprovada pelo Cade. Muita coisa aconteceu no mercado de gás LP em 2020, mas a venda da subsidiária da Petrobras para Copagás e Nacional Gás tirou a perspectiva da revenda de diversificação do setor

POR ADRIANA CARDOSO

No final do ano passado, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou a venda da Liquigás, com restrições, para um consórcio de empresas, que reuniu Copagaz, Nacional Gás Butano e Itaúsa, braço de investi-

mentos do Itaú Unibanco e Fogás. A operação, no entanto, muda quase nada nesse mercado altamente concentrado e que continuará sob domínio de cinco *players*.

Entre as condicionantes impostas pelo Cade, está a venda de ativos da Copagaz para empresas menores. A entrada da Itaú-

sa no consórcio visa conferir certo equilíbrio à operação, uma vez que o órgão regulador já havia indeferido anteriormente a venda da subsidiária da Petrobras para o Grupo Ultra, dono da Ultragaz, por entender que isso geraria uma concentração muito grande no mercado.

Tanto a Copagaz quanto a Nacional Gás Butano são empresas nacionais que atuam na distribuição de GLP há mais de 65 anos, que estão entre as principais companhias do país.

A venda da Liquigás sempre foi esperada pelo setor de revenda de gás LP como uma oportunidade de dar uma oxigenada no setor. A expectativa era de que entrasse algum novo agente fora do segmento, que trouxesse investimentos e perspectivas de negócios.

Para o advogado especialista em direito da concorrência e consultor jurídico da Fecombustíveis, Arthur Villamil, a alta concentração de empresas distribuidoras nesse segmento não muda com a operação. “Vejo, de forma geral, como uma mera substituição de agente econômico. Não temos um entrante verdadeiramente novo, exceto a presença do Itaú”, refletiu.

É justamente a presença do banco que é alvo de dúvidas para o especialista. “Existe dúvida se o Itaú vai permanecer depois. Este é o primeiro ponto. O segundo é: como o Cade vai lidar daqui para a frente com o cumprimento das condicionantes? O órgão não tem estrutura para fiscalizar. Ele não é uma ANP”, pontuou.

Na opinião de Villamil, não parece que o Itaú tem essa gana de entrar no mercado de gás. Além do mais, a estrutura montada tem mais jeito de facilitar o plano de desinvestimentos da Petrobras do que realmente fomentar o mercado.

José Luiz Rocha, presidente da Abragás, não vê com bons olhos a operação. Ele também entende que seria melhor não só para o revendedor, mas também para o

consumidor, que entrassem novos investidores no setor de GLP.

“Esse movimento continua gerando menor competição entre os *players*, maior concentração de mercado e menos opção de compra para o revendedor. Mais uma vez, o oligopólio venceu!”, criticou.

Maior procura

Com a pandemia de coronavírus e mais gente trabalhando em casa, o consumo do gás de cozinha cresceu. O aumento da demanda pressionou os preços e a inflação. O botijão terminou 2020 com alta de 9,24%, se-

gundo o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (IPCA) divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O percentual representou mais que o dobro da inflação registrada no ano passado, de 4,52%.

Conforme dados da ANP, só no período de janeiro a outubro do ano passado, houve crescimento de 5,73% na procura por botijões em embalagens de até 13 quilos. Em contrapartida, nos setores industrial e de serviços houve queda de 3,72%. No geral, a demanda cresceu 3,08%.

“Fica claro que a demanda residencial foi estimulada pelo fato de



**O ERP para rede de postos
MAIS COMPLETO DO BRASIL**

- ORION**
Potencialize sua equipe e visão estratégica através de dados
- DISPAROS DE ALERTAS AUTOMATIZADO**
Alertas sobre obrigações e potenciais fraudes
- PORTAL DO CLIENTE**
Encante e fidelize seus clientes com praticidade
- PDV NA PISTA**
Tenha agilidade e segurança no atendimento
- GESTOR MOBILE**
Controle total na palma da mão
- CONTABILIDADE**
Informações centralizadas de toda a rede
- COTAÇÃO E COMPRAS**
Facilidade em gerenciar pedidos e programar entregas
- LOGÍSTICA E CONTROLE DE FROTAS**
Soluções completas para a gestão da frota

**PETROSHOW
VIASOFT**

SAIBA MAIS
[VIASOFT.COM.BR/
PETROSHOW](http://VIASOFT.COM.BR/PETROSHOW)



Hoje, 100% do gás vendido no Brasil ainda é comercializado pela Petrobras, mas a perspectiva é de que isso mude

as pessoas permanecerem mais tempo dentro de casa. Em contrapartida, o GLP vendido em outras apresentações, grande parte destinada ao comércio e à indústria, acompanhou a redução de atividade desses setores durante o isolamento social”, disse Sérgio Bandeira de Mello, presidente do Sindigás, sindicato das distribuidoras de gás LP.

Segundo Bandeira de Mello, o preço do GLP oscilou bastante no ano passado, impactado pela instabilidade do mercado internacional e pela economia do país. No total, foram registradas cinco quedas e nove aumentos.

“Ao fim, representaram 23% de acréscimo no preço do GLP no produtor (Petrobras) e um impacto de apenas 3,62% para o consumidor final. Com base nestes números, conclui-se que as oscilações no valor do GLP foram brandas para a sociedade, mas impactantes para revendedores e distribuidores, que tiveram suas margens achatadas”, disse.

A expectativa, de acordo com ele, é de que a recuperação das margens deva ser lenta, “já que o mercado tem dificuldade de absorver sucessivas altas de preço”. Além disso, o inverno no Hemisfério Norte costuma afetar bastante o custo energético aqui e lá fora.

Outro aspecto que também deve impactar o setor será o fim do auxílio emergencial este ano.

“Não podemos minimizar o papel do auxílio emergencial no consumo de gás LP no Brasil. O auxílio aumentou o poder de compra de uma expressiva parcela da população para itens essenciais”, disse.

Em relação à venda da Liquigás, ele acredita que é preciso acompa-

nhar o movimento, mas não vê o negócio impactando negativamente o consumidor e o revendedor. “O acordo prevê a não adesão de práticas coordenadas entre empresas”, salientou.

Para a revenda, ele também aposta num impacto positivo. “Será uma grande oportunidade para o setor de revenda escolher de forma mais assertiva seus parceiros comerciais”, disse.

Novas perspectivas para o GLP

Há anos, o setor de gás LP tenta sair do uso quase que exclusivo da cozinha, mas sua expansão esbarra na legislação que restringe outras modalidades de utilização. Porém, o aumento da produção do gás natural, a partir do pré-sal, juntamente com o marco regulatório do gás natural, podem trazer impactos positivos para o mercado de GLP.

“O pré-sal contém um gás muito rico. Há propano e butano também, que são justamente a matéria-prima do gás LP. Se houver estímulo, sucesso no projeto do governo federal, isso pode dar uma injeção no mercado de gás LP”, previu Rivaldo Moreira Neto, CEO da consultoria Gas Energy.

Segundo ele, hoje, 100% do gás vendido no Brasil ainda é comercializado pela Petrobras, mas a perspectiva é de que isso mude. “A competitividade é uma tendência nesse mercado, pois há atores interessados nele”, disse. “Mas é im-

portante que haja projetos que estimulem o consumo”, ponderou.

No caso do gás LP, ele citou a lei da época do governo Collor que restringe o seu uso, mas acredita que o impulsionamento desse mercado, com o aumento da produção, pode provocar uma revisão, de modo que o consumidor seja livre para escolher entre diferentes fontes energéticas.

O presidente do Sindigás, Sérgio Bandeira de Mello, também tem esperanças. “Pode parecer paradoxal, mas a verdade é que o GLP obtido nos reservatórios não é o gás natural comercializado nos dutos. O gás natural que vem dos reservatórios passa por uma Unidade de Processamento de Gás Natural (UPGN) e, ao separar os condensados, ofertará muito GLP, que é sua parte predominante. Assim, com o aumento de oferta de gás natural, o mercado com GLP terá o mesmo efeito que se viu nos EUA com o crescimento do gás natural de Xisto (*Shale Gas*), que a partir do aumento da oferta, os Estados Unidos passaram a exportar o produto para a Ásia”, disse Mello.

Segundo Mello, a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), em seu último Plano Decenal de Expansão de Energia (PDE), aponta, para 2029, um potencial de autossuficiência de GLP no Brasil. “Acreditamos que este conjunto de fatores faça com que o GLP passe a usufruir dos mesmos incentivos destinados ao gás natural.” ■

Sonegação é prejuízo para todos

A demora na discussão e votação da reforma tributária e o nosso emaranhado de normas têm contribuído para o crescimento da sonegação fiscal no Brasil. Já é hora de darmos um basta neste cenário que não só inviabiliza a competitividade leal no mercado, mas também compromete os recursos que poderiam ir para áreas essenciais, como saúde, educação e segurança.

Um levantamento divulgado no início de dezembro pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT) aponta que o Brasil deixa de arrecadar mais de R\$ 417 bilhões por ano com impostos, devido às sonegações praticadas por empresas de diversos setores.

Os números, calculados com base nos autos de infração emitidos pelos fiscos federal, estaduais e municipais, mostram, ainda, que o faturamento não declarado pelas empresas é de R\$ 2,33 trilhões por ano.

Já no setor de combustíveis, segundo dados da Fundação Getúlio Vargas (FGV), as fraudes tributárias provocam anualmente um prejuízo de R\$ 7,2 bilhões de impostos sonegados, dos quais R\$ 5,6 bilhões referem-se ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Toda a sociedade sai perdendo com essa inércia da classe política. Com a demora justificada agora pela eleição para as presidências da Câmara dos Deputados e do Senado Federal, a discussão sobre o melhor projeto para a reforma vai se arrastando. Precisamos de agilidade. Quanto mais atrasa a reforma tributária, mais o Brasil perde.

Já que vai haver demora, que se façam então minirreformas, notadamente, no setor de combustíveis, um dos que mais arrecadam recursos para os cofres do Governo e também onde devedores contumazes lesam a sociedade e prejudicam o mercado. A reforma é urgente, pois a complexidade da tributação dos combustíveis no país revela-se como um grande facilitador.

No Brasil, por exemplo, cada um dos 27 estados da Federação tem um regulamento distinto para o ICMS e também cargas tributárias diferentes. Diante disso, o empresário criminoso recolhe indevidamente o imposto onde a alíquota é menor e acha que está tudo certo. Não está! Já passou da hora de evitarmos e punirmos essa situação.

Que este ano seja de realizações e de boas notícias para a nossa categoria.



Com a demora justificada agora pela eleição para as presidências da Câmara dos Deputados e do Senado Federal, a discussão sobre o melhor projeto para a reforma tributária vai se arrastando. Precisamos de agilidade. Quanto mais atrasa a reforma tributária, mais o Brasil perde

2021 deve ser mais um ano de desafios

Para especialistas, o cenário econômico só deve melhorar a partir do segundo semestre do ano. Até lá, o revendedor precisa se preocupar com a competitividade do negócio, buscando outras fontes de renda além da margem do combustível. Afinal, o maior fator de preocupação é a venda das refinarias, com a possibilidade de criação de monopólios regionais, que trará impactos diretos aos preços dos combustíveis

POR MÔNICA SERRANO E ROSEMEIRE GUIDONI

No ano passado, as economias do Brasil e do mundo foram afetadas pelo forte impacto da Covid-19. O período de isolamento, que se iniciou no país na segunda quinzena de março, marcou o pior momento da pandemia para as atividades econômicas, com empresas fechadas, aumento de desemprego e redução da renda.

Na revenda de combustíveis não foi diferente. Os meses de abril e maio foram os mais difíceis. Com o isolamento, o movimento dos postos nas áreas urbanas caiu vertiginosamente e as vendas despen-

caram. Já nos postos de estrada, a redução foi menor, entre 20% e 30%, em função do diesel, pela logística do país ser concentrada no modal rodoviário e o crescimento das operações de *e-commerce*.

No entanto, na avaliação de Paulo Miranda Soares, presidente da Fecombustíveis, depois desse primeiro momento, a receita recuperou boa parte das vendas. “Apesar da pandemia, os postos até mantiveram uma atividade razoável, se comparados com outros segmentos econômicos, como o de bares, restaurantes e

hotéis”, disse. “Embora nos meses de abril e maio a queda média tenha sido de 35%, em junho e julho o mercado de combustíveis ficou apenas 10% abaixo de suas médias históricas”, completou.

Para Miranda, os mais prejudicados durante a crise foram os pequenos empresários, que não tinham uma reserva para sobreviver ao fechamento temporário de várias atividades e à queda nas vendas. “Nas redes de postos, foi possível fazer o que chamamos de subsídio cruzado, ou seja, retirar recursos de uma unidade com me-





Pixabay

lhor desempenho para cobrir dificuldades de outras. Assim, as vendas que mais sofreram com a crise foram as menores”, explicou.

Saldo positivo

Na média do ano, na avaliação do presidente da Fecombustíveis, o saldo foi positivo para a maior parte da revenda, sem ganhos, mas, também, sem perdas expressivas que pudessem comprometer o negócio.

As razões disso foram várias, desde o crescimento dos serviços de entrega, que garantiram maior

circulação de veículos, até a preferência pelo transporte individual, por parte de quem precisou retornar ao trabalho ainda durante o período de isolamento. Para evitar aglomerações, muitas pessoas inclusive adquiriram carros usados, aquecendo esse setor.

De acordo com dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), no segmento de automóveis e comerciais leves usados, em dezembro de 2020, houve alta de 22,28% em relação ao mesmo mês de 2019. “Houve aumento de demanda, em

função da própria pandemia, que estimulou o transporte individual e, com a falta de carros novos no mercado, muitos buscaram adquirir veículos seminovos ou usados”, confirmou Alarico Assumpção Júnior, presidente da entidade.

Demanda represada

No mercado internacional, o preço do petróleo atingiu o fundo do poço, com queda de US\$ 30, a menor cotação registrada nos últimos 20 anos. Porém, foi se recuperando e hoje oscila em torno de US\$ 55 o barril.

Em relação ao câmbio, que também tem forte reflexo no preço de importação de derivados, o real foi uma das moedas que mais se desvalorizou, com queda de 22,4% em relação ao dólar, segundo a Austing Rating, agência classificadora de risco de crédito.

Com a crise sanitária, o Produto Interno Bruto (PIB) do país teve sua queda mais significativa no segundo trimestre de 2020, com retração de 9,7% em comparação ao primeiro trimestre. Já em igual período de 2019, o PIB caiu 11,4%. A situação mudou no terceiro trimestre, quando o PIB cresceu 7,7% em relação ao segundo trimestre de 2020, porém acumulou queda de 3,9% ante igual período do ano passado. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no acumulado do ano até setembro, a economia do país encontrava-se no mesmo patamar de 2017, com perda de 5% em relação ao mesmo período de 2019. Ainda assim, o panorama é melhor

do que se esperava, de acordo com Adriano Pires, sócio-fundador e diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (Cbie).

“O ano de 2020 não foi nada bom. Iniciamos na normalidade, mas veio a pandemia e em abril e maio o mundo todo ficou numa situação complicada. Mas, depois, com a reabertura, a economia voltou mais rápido do que se imaginava. As projeções econômicas no primeiro semestre apontavam para queda do PIB de menos 7% e devemos fechar com recuo entre 4% e 4,5%”, disse ele.

Na avaliação de Miranda, esse crescimento deve-se à demanda repressada durante os meses mais críticos. “As pessoas deixaram de consumir diversos produtos, economizando diante das incertezas. Quando houve um retorno, mesmo que limitado, à normalidade, o consumo se reaqueceu levemente. A tendência é de que isso volte a ocorrer após essa segunda onda da Covid, que estamos vivenciando”, afir-

mou. “E as empresas que estiverem preparadas para atender essa nova demanda devem superar a crise mais rapidamente”, pontuou.

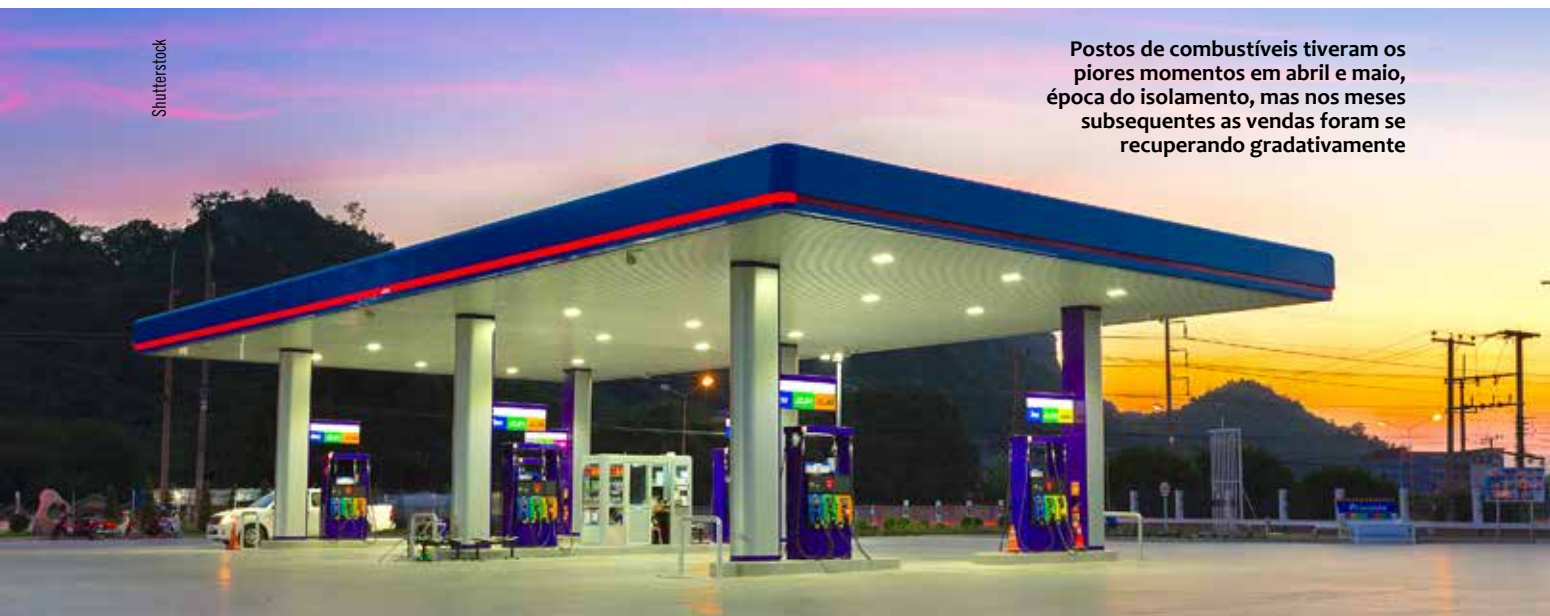
Vendas de combustíveis

Em relação ao consumo de combustíveis, Pires concorda que a pandemia privilegiou o transporte individual, já que os coletivos, como ônibus e metrô, aumentam o risco de contaminação do vírus pela falta de distanciamento entre as pessoas. Outro fato apontado pelo analista é que alguns cidadãos foram morar em locais mais distantes das grandes cidades, outros optaram por viajar de carro nos finais de semana para cidades próximas das metrópoles, o que acabou favorecendo o consumo dos combustíveis do Ciclo Otto.

Em 2020, as vendas de combustíveis caíram 6% em relação a 2019, totalizando 131,7 milhões de m³, o menor volume em oito anos, segundo a ANP. A comercialização da gasolina no país em

Shutterstock

Postos de combustíveis tiveram os piores momentos em abril e maio, época do isolamento, mas nos meses subsequentes as vendas foram se recuperando gradativamente



2020 totalizou 35,8 milhões de m³, o que representa queda de 6,1% em relação a igual período de 2019. Já em dezembro de 2020, as vendas da gasolina aumentaram 4,2% ante dezembro de 2019, para 3,7 milhões de m³. A participação da gasolina no Ciclo Otto aumentou para 57,8% em dezembro de 2020 ante 55,5% ante dezembro de 2019.

Por sua vez, as vendas de etanol hidratado apresentaram queda de 14,5% em comparação com o mesmo período de 2019, para 19,3 milhões de m³. Em dezembro do ano passado, a comercialização do biocombustível somou 1,9 milhão de m³, representando queda de 9,4% em relação a dezembro do ano anterior.

Já as vendas de diesel somaram 57,5 milhões de m³ em 2020, representando estabilidade de 0,3% ante 2019. Já em dezembro do ano passado, o consumo do diesel acumulou crescimento de 9,2% ante dezembro do ano anterior, para 4,6 milhões de m³.

Segundo a agência reguladora, o índice ABCR, que mede o fluxo de veículos no país, que passam pelo pedágio, elaborado pela Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR), registrou queda de 4,8% em dezembro de 2020 em relação a novembro de 2019, representando queda de 8,3% no fluxo de veículos leves e alta de 8,3% no de pesados.

De acordo com a ABCR, os efeitos da pandemia se manifestaram com maior severidade no tráfego de veículos leves do que no

de pesados, já que o setor de transporte de cargas se manteve em atividade no país.

2021: roda só volta a girar no segundo semestre

Na avaliação de Helder Queiroz, ex-diretor da ANP e professor do Grupo de Economia da Energia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (GEE/UFRJ), 2021 deve ser melhor do que 2020, mas não tão promissor. “Podemos ter uma recuperação. Acho que vai ser tímida, pois não vemos expectativa forte de crescimento”, destacou. Em sua avaliação, o país já vinha crescendo muito pouco antes da pandemia.

“Voltar em V, conforme defende o ministro da Economia, é um ritmo de 1% ao ano, o que é muito baixo. Do ponto de vista macroeconômico, o país não vai conseguir recompor as perdas de 2020. No caso das vendas de combustíveis, para haver um volume de comercialização mais elevado, ainda dependemos de muita reforma estrutural; porém, o nível de investimentos está muito baixo”, disse Queiroz.

Pixabay



Melhora da economia está diretamente atrelada à vacinação, e deve ocorrer somente a partir do segundo semestre, quando parte da população estiver imunizada

Para o presidente da Fecomercúveis – e também para a maioria absoluta dos analistas de mercado – a melhora da economia está diretamente atrelada à vacinação da população, e deve ocorrer somente a partir do segundo semestre, quando parte da população estiver imunizada. “Quando as pessoas se sentirem mais confiantes, a tendência é de que o consumo retorne aos patamares pré-pandemia ou sejam ainda melhores, em função da demanda represada. Porém, sem a vacinação, essa confiança está comprometida”, ponderou.

Pires, do Cbie, prevê que não teremos um ano fácil, porém será marcado pela vacinação. O sucesso das vacinas poderá incidir na volta do crescimento econômico e do consumo de combustíveis, que já vieram se recuperando no 3º e 4º trimestres de 2020.

Apesar das discussões em torno da eficácia da vacina para imunização, muitos economistas consideram que a economia, realmente, só será retomada com a imunização. A XP Investimentos, por exemplo, fez algumas projeções para a eco-



Revendedor precisa diversificar os seus negócios e obter outras fontes de renda, como oficinas e comercialização de pneus, porque depender somente das vendas dos combustíveis é um grande risco para o negócio

nomia do Brasil e do mundo, considerando, como cenário básico, a vacinação da população. “Se os esforços em direção a uma vacina caminharem como esperado, acreditamos que, na segunda metade do ano, o mundo estará muito mais próximo da normalidade”, destaca relatório da consultoria. Porém, a empresa ressalta que 2021 deverá trazer maior inflação, especialmente no segundo semestre.

Para Armando Castelar Pinheiro, coordenador de Economia Aplicada do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV), a elevação da inflação estará, de fato, no radar. “O tema vai ser muito mais presente no debate econômico em 2021 do que foi em 2020”, destacou, em *live* realizada pelo jornal Valor Econômico. Segundo ele, o IPCA deve superar 6% em meados de 2021, o que “obviamente vai gerar ruídos”. A preocupação é que a inflação atinja esses 6% justamente em um momento em que a economia esteja se recuperando, o que pode afetar as expectativas do

mercado e fazer com que índice oficial termine o ano acima dos 3,5% previstos pelo Boletim Focus. “Se a economia crescer mais, o risco é a inflação ser maior que 3,5% ou 3,75%. Os custos estão subindo, a dispersão é maior e os preços administrados vão voltar com força em 2021, particularmente se o petróleo subir”, ressaltou. Em sua análise, a melhor solução para a economia é a vacinação.

Alessandra Ribeiro, diretora de Macroeconomia e Análise Setorial da Tendências, observa que a economia nacional deve sofrer impactos com o fim do auxílio emergencial, a ausência de reajustes no salário mínimo e as incertezas sobre o controle da pandemia. Além disso, segundo a especialista, a taxa de desemprego deve chegar a 15,7%. “Isso certamente trará impactos à economia e desaceleração em alguns setores”, frisou. Na análise de Alessandra, o setor de combustíveis e lubrificantes teve queda de 9,3% em 2020, mas deve crescer 4,9% em 2021.

De qualquer maneira, assim como o ano passado, 2021 vai ser di-

tado pela Covid-19. Apesar de a vacinação ter sido aprovada no Brasil e haver a perspectiva de desenvolvimento de novas vacinas, ainda existem muitas incertezas sobre as mutações do vírus e eficácia dos programas de controle, uma vez que parte da população não respeita adequadamente as medidas de enfrentamento. “Isso acaba fazendo com que a situação se prolongue, o que traz mais perdas para a economia e para a sociedade”, afirmou o presidente da Fecomastíveis.

Diversificar é a saída

Segundo Paulo Miranda, o principal problema da revenda, enquanto a economia não retornar aos patamares pré-pandemia, é a venda das refinarias da Petrobras, ação que resultará em aumento dos monopólios regionais. “Acredito que isso deve ocorrer ainda no primeiro semestre de 2021”, disse. “Neste caso, a ‘vacina’ é a infraestrutura. O país não avançou nesse sentido e, certamente, a revenda enfrentará dificuldades”.

Para o representante do setor, esse problema não está nas mãos do revendedor. “Vamos imaginar que, no Sul do Brasil, a Ipiranga (Grupo Ultrapar), que é a distribuidora com maior participação, compre as refinarias. Certamente, os postos sob sua bandeira terão melhores condições competitivas do que os demais. Mas, qual a alternativa para os demais revendedores? Buscar combustíveis em outras regiões pode ser inviável, em função dos custos de frete”, exemplificou.

De acordo com Miranda, a Fecombustíveis está atenta a essa questão. Apesar de a privatização ser entendida como um fator necessário para ampliar a competitividade do mercado, ainda exis-

tem muitos riscos (veja mais na página 16).

“Mais do que nunca, o revendedor precisa diversificar os seus negócios e obter outras fontes de renda. Depender somente da margem dos combustíveis é um grande risco”, disse o presidente da Federação. “É importante avaliar o ponto e a demanda, observando quais as atividades com maior potencial em cada região. Os postos de combustíveis têm pontos privilegiados, com boa área de estacionamento e segurança. Precisamos começar a pensar em novos usos deste espaço. A oferta de conveniência e de serviços será cada vez mais essencial para a sobre-

vivência e liquidez das empresas”, ressaltou.

Outras questões, como a oscilação dos preços dos combustíveis (que trouxe novas ameaças de greve dos caminhoneiros) também precisam estar no radar do revendedor. “Na crise, vai se sair melhor quem conseguir se organizar para ter capital de giro para superar as adversidades”, disse Miranda. “O empresário precisa se preocupar em como concorrer no novo mercado, apostando em tecnologias para melhorar a gestão e reduzir custos, além de planejar outras fontes de renda distintas da margem do combustível, que tende a ser cada vez mais apertada”. ■

Já pensou em uma **contabilidade específica** para o seu **posto de combustível**?

Há mais de **30 anos a Plumas Contábil** executa **serviços contábeis** para este setor e temos muito sucesso com o nosso diferencial de trabalho:

-  **Visitas dos nossos consultores a todos os clientes, para realização de lançamentos e classificações das contas contábeis dentro da sua própria empresa, com sistema integrado e exportação de dados online, sem deslocamento de quaisquer documentos;**
-  **Avaliação dos arquivos Sped Fiscal e contribuições em sua própria empresa, corrigindo e entregando esses arquivos à Receita Federal;**
-  **Canal de atendimento on-line com seu escritório contábil, minimizando o fluxo de ligações telefônicas;**
-  **Frota com mais de 40 veículos para a realização dos serviços contábeis no escritório de nossos clientes.**

Matriz/SP
11 2023.9999

Filial/GO
62 3926.8100

Filial/RJ
21 2051.6130

Procure por Plumas Contábil nas redes Sociais



PLUM@S
CONTÁBIL

www.PLUMASCONTABIL.com.br

plumas@plumascontabil.com.br



UMA EMPRESA
DE OLHO
NO FUTURO

ESTADOS DE
ATUAÇÃO

NOVIDADES!

TEMOS TAMBÉM A OPÇÃO
DA CONTABILIDADE DIGITAL
COM A MESMA QUALIDADE
DE ACOMPANHAMENTO!



Para CNC, varejo continua acumulando perdas em 2021

POR ROSEMEIRE GUIDONI

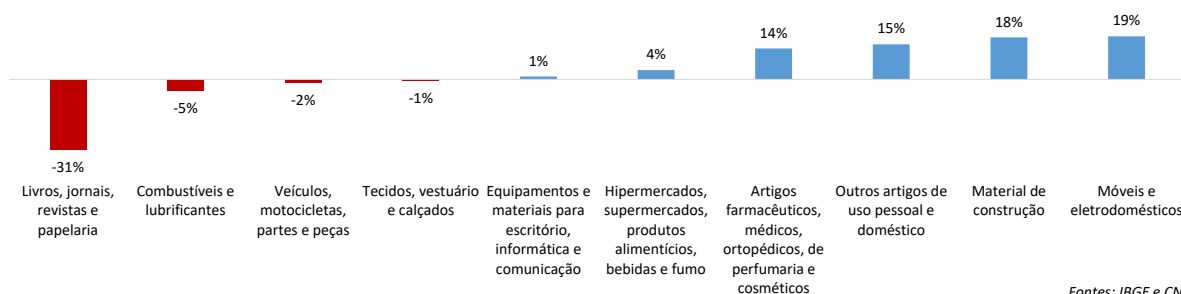
De acordo com Fábio Bentes, economista da Divisão Econômica da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a dispo-

nibilidade de uma vacina contra o novo coronavírus é essencial para que a economia retorne à normalidade. Segundo ele, a CNC projeta uma pequena melhora no PIB, mas, ainda assim, o varejo segue fortemente afeta-

do. “Os consumidores que migraram para os canais digitais ainda representam uma pequena parcela da população”, disse. Confira os detalhes da entrevista concedida à **Combustíveis & Conveniência**.

VOLUME DE VENDAS SEGUNDO SEGMENTOS DO VAREJO EM NOVEMBRO DE 2020

(Variações % em relação à média janeiro-fevereiro de 2020)



Fontes: IBGE e CNC

Combustíveis & Conveniência: O setor de varejo foi bastante impactado pela pandemia, mas mesmo assim apresentou um pequeno crescimento em 2020. Poderia indicar quais foram os segmentos com melhor desempenho?

Fábio Bentes: As mudanças nos hábitos de consumo da população, desde março de 2020, levaram a ganhos reais mais significativos em segmentos considerados não essenciais, ou seja, aqueles que operaram com restrições por várias semanas ao longo da pandemia, tais como: artigos de uso pessoal e doméstico (+15%); materiais de construção (+18%); e lojas de móveis e eletrodomésticos (+19%).

C&C: Qual a perspectiva de melhora da economia? Em sua avaliação, isso está atrelado à vacinação contra a Covid?

FB: Sem dúvida. Diversas medidas foram adotadas para amortecer os impactos da Covid-19 sobre a economia. Entretanto, o fôlego do governo para prorrogar essas medidas é curto, dado o estado precário das contas públicas. O governo deve concentrar esforços para desen-

volver um plano eficiente de imunização. Somente assim, a economia conseguirá retornar à normalidade.

C&C: Existe perspectiva para aumento do desemprego, com o fim do programa de redução de jornada e trabalho? Quais os impactos disso no consumo?

FB: O aumento da taxa de desocupação já está ocorrendo desde o início do segundo semestre. Ela reflete a volta da busca ao emprego por parte dos desempregados. Antes disso, muitos haviam simplesmente desistido de procurar por uma vaga no mercado de trabalho e, assim, a taxa de desocupação voltou a ser pressionada a partir do relaxamento da quarentena no final do primeiro semestre.

C&C: A CNC tem uma projeção para o PIB este ano?

FB: Nossa expectativa é de alta de 3,4% em 2021.

C&C: Quais são os principais desafios para os empresários em 2021?

FB: O principal desafio tem sido lidar com a retomada das medidas restritivas. Além disso, diante do recrudescimento da pande-

mia, o próprio consumidor ainda não retomou o consumo presencial. Por mais que o varejo eletrônico tenha ajudado a reduzir as perdas, sua participação em relação ao total das vendas ainda é pequena.

C&C: Especificamente sobre o setor de combustíveis, a CNC tem alguma projeção? Existe perspectiva de aumento de consumo de combustíveis, por exemplo, em função do crescimento de atividades de e-commerce ou de parte da população, que passou a priorizar o transporte individual, para evitar aglomerações nos coletivos?

FB: O setor de combustíveis ainda é um dos mais afetados pela pandemia. A parcela de consumidores que tem condições de optar entre o transporte público e o particular é, relativamente, pequena. É o segundo ramo do varejo mais prejudicado, à frente apenas do segmento de livrarias e papelarias. O setor foi diretamente afetado pelo isolamento social e não pode compensar as perdas por meio de vendas *online*, como ocorreu com diversos outros segmentos. As vendas ainda se encontram 5% abaixo do período pré-pandemia. ■

MTR Nacional: mais uma obrigação para o revendedor

Em alguns estados os postos já tinham a obrigação de emitir o Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR); agora, a exigência é nacional e passou a valer em 1º de janeiro. Saiba como emitir o documento

POR ROSEMEIRE GUIDONI

O Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR) é um documento que deve acompanhar o resíduo, quando for transportado do gerador até o agente responsável pela destinação ambientalmente adequada. Na

maior parte do país, ele era emitido pelo próprio transportador.

Porém, em junho de 2020, a Portaria 280 do Ministério do Meio Ambiente (MMA) estabeleceu que o gerador passa a ser o responsável pela emissão do MTR. A portaria citada criou um sistema próprio de gestão de resíduos, vin-

culado ao Sistema Nacional de Informações sobre a Gestão dos Resíduos Sólidos (SINIR). Os postos de combustíveis, assim como outros empreendimentos, se enquadram nessa categoria e, por isso, devem cumprir a exigência.

A regra entrou em vigor em 1º de janeiro deste ano e vale para to-

dos os postos brasileiros, com exceção daqueles situados nos estados que já possuíam o sistema do MTR estadual. Assim, o revendedor deve se cadastrar o quanto antes no sistema, para evitar problemas quando precisar fazer o descarte de resíduos, pois desde janeiro todo resíduo deve ser movimentado via sistema MTR.

“O MTR é uma ferramenta para instrumentalizar o caminho do resíduo, que rastreia o trajeto, desde a origem (no gerador, que no caso é o posto, mas também pode ser uma concessionária automotiva ou uma siderúrgica, por exemplo) até o destinador, passando pela etapa do transportador”, destacou Bernardo Souto, consultor ambiental da Fecombustíveis.

Além desses três agentes, a legislação estabeleceu também a figura do responsável pelo armazenamento temporário de resíduos sólidos do gerador. Essa pessoa (física ou jurídica), como o próprio nome define, não faz o processamento, apenas o armazenamento.

MTR Estadual x Nacional

Os revendedores dos estados de Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul já emitiam o MTR, mesmo antes das determinações da Portaria 208 do MMA, por exigência dos respectivos órgãos ambientais locais. Para esses estabelecimentos, nada muda no sistema do MTR – basta continuar emitindo o documento da mesma maneira como já faziam. Apesar disso, mesmo enviando o MTR

para o órgão estadual, os geradores devem declarar o inventário nacional de resíduos, diretamente na página do SINIR. Ou seja, todos os revendedores, independentemente de emitirem o manifesto estadual, precisam ter cadastro no novo sistema.

Essa obrigação, na opinião do consultor Bernardo Souto merece ajustes, por alguns motivos, valendo destacar dois: em primeiro lugar, a lista de resíduos que está carregada no sistema do MTR Nacional não se baseia na lista brasileira de resíduos do Ibama, o que pode gerar muita confusão, e em segundo, o formato de declaração é exclusivamente direcionado para indústrias, não se adequando a realidade de outras atividades descritas na Lei 12.305/2010, que, em tese estariam sujeitas a essa declaração.

Em São Paulo, a Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb) lançou, em dezembro, o Sistema Estadual de Gerenciamento Online de Resíduos Sólidos – Módulo MTR (Sigor). Por isso, os postos paulistas também devem emitir o MTR diretamente na página do órgão ambiental (cetesb.sp.gov.br/sigor-mtr/).

Para todos os postos localizados nas demais unidades da federação, o MTR Nacional já é obrigatório desde 1º de janeiro.

Como emitir o MTR Nacional?

Para emitir o documento, é preciso primeiro fazer o cadastro na página do SINIR (www.sinir.gov.br) e clicar em “Acesse o siste-

ma MTR”. O cadastro só é necessário no primeiro acesso e a emissão é *online* e gratuita.

“O ideal é que o próprio revendedor faça o cadastro inicial de seu estabelecimento, sem delegar essa responsabilidade à consultoria de serviços ambientais. Depois do cadastro efetuado, é possível incluir os usuários que podem acessar o sistema, incluindo esse prestador de serviços”, disse Souto. “Afim, se o posto encerrar o contrato com a empresa, não ficará com essa pendência para resolver”, orientou. Depois do cadastro, cada vez que o posto encaminhar seus resíduos para destinação, deve emitir um MTR.

Segundo o especialista, apesar dessa ser uma obrigação extra para os revendedores (dos estados onde ainda não havia a exigência), todos os dados necessários para preenchimento já fazem parte do Relatório de Atividades Potencialmente Poluidoras e Utilizadoras de Recursos Ambientais (RAPP), que todo ano precisa ser encaminhado ao Ibama – em 2021, aliás, o prazo para envio é até o dia 31 de março. “Os códigos de cada tipo de resíduo são os mesmos”, no sistema do MTR Nacional, explicou o especialista. Isso não ocorre no sistema do inventário de resíduos sólidos, que foi acessado por Souto entre os dias 19 e 20 de janeiro de 2021. Ainda, quanto ao sistema do MTR, o profissional chama atenção para a obrigação de emitir trimestralmente a Declaração de Move-

mentação de Resíduos (DMR), que funciona como um resumo dos resíduos registrados no MRT, naquele correspondente período de obrigação.

Vale destacar que até 31 de março de cada ano todos os geradores também precisam preencher o Inventário Nacional de Resíduos Sólidos, que pode ser encontrado no mesmo endereço eletrônico do SINIR.

Para emitir o documento (Inventário), é preciso entrar no cadastro do gerador (posto) no SINIR e preencher os dados relativos à movimentação de resíduos do ano anterior. Para este ano, deve-se utilizar os dados de 2020. Então, o revendedor deverá consolidar a quantidade de resíduos manualmente. Nos anos seguintes, a dica é usar as DMRs, caso estejam preenchidas corretamente.

Segundo Souto, quem não fizer a emissão do documento, está sujeito a autuação. “Além disso, a emissão correta do MTR pode ser um fator condicionante da renovação da licença ambiental”, alertou.

Lubrificantes e embalagens não precisam ser declarados

No caso de descarte de lubrificantes e de embalagens de óleo usadas, não há necessidade de uso do Sistema MTR Nacional. De acordo com a própria página do SINIR, “já existe um sistema de coleta que documenta esta retirada e destinação. Assume-se que esse posto de combustível esteja enviando o óleo lubri-

É fundamental que o gerador confira no sistema se todos os MTRs emitidos têm a CDF, pois é esse documento que atesta que os resíduos foram, de fato, descartados de forma ambientalmente responsável

ficante usado para uma empresa devidamente licenciada para tal, assim como as embalagens usadas de óleos lubrificantes”.

Para o consultor ambiental da Fecombustíveis, essa questão ainda precisa ser melhor esclarecida. “Segundo a Política Nacional de Resíduos Sólidos (artigo 20), todos os estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços que gerem resíduos perigosos devem ter uma Política de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS). E quem tem o PGRS precisa emitir o MTR”, explicou.

Confira os cuidados ao emitir o MTR Nacional

Quando o posto encaminha os resíduos, acompanhados do MTR, os dados são conferidos pelo transportador. Esse agente só tem permissão para transitar com uma cópia do documento. Assim, se houver qualquer dificuldade que impeça a sua impressão, o veículo deve portar uma versão digital do MTR.

Ao receber os resíduos, o transportador irá conferir os dados e embarcar a carga. O destinatador, por sua vez, no prazo de dez dias do recebimento, precisa emitir o Certificado de Destinação Final (CDF), que ates-

ta que realmente os resíduos tiveram a destinação correta. Por isso, é fundamental que o gerador confira no sistema se todos os MTRs emitidos têm a CDF, pois é esse documento que atesta que os resíduos foram, de fato, descartados de forma ambientalmente responsável.

Vale observar que os destinatadores podem alterar o MTR para eventual ajuste, seja na quantidade, no código ou na tecnologia utilizada para tratamento do resíduo. Os outros dados não podem ser alterados.

Além disso, os postos devem observar alguns cuidados, como exigir que tanto os transportadores quanto as empresas destinatadoras também tenham cadastro no SINIR. É importante, também, se certificar de que os transportadores cumpram a legislação ambiental e a da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), no que diz respeito ao transporte de cargas perigosas. Essas empresas devem, inclusive, ter um seguro ambiental para isso.

“O descumprimento das regras é uma infração administrativa ambiental, podendo ser aplicadas penas como advertência, multa, suspensão parcial ou total das atividades, entre outras”, disse Souto. ■

Hora de colocar o posto em ordem

Começo do ano, é hora de fazer o *checklist* do negócio. E isso inclui colocar a papelada e as contas em ordem, fazer as vistoriais necessárias, atualizar o treinamento de colaboradores, entre outros

POR ADRIANA CARDOSO

Todo começo de ano é a hora de fazer a lista de verificações de contas a pagar e papelada para colocar em ordem. Como a vida de todo mundo virou do avesso no ano passado por conta da pandemia, a reportagem conversou com especialistas no assunto para ajudar você, revendedor ou revendedora, a se organizar melhor e não perder de vista nenhum prazo ou conta a pagar.

Veja as dicas de Luiz Rinaldo, diretor da Plumas Contábil; Marcelo Borja, consultor sênior da Borja Treinamentos e Consultoria; e Klaiston Soares D’Miranda, advogado especialista em direito trabalhista e consultor da Fecombustíveis. Todos com vasta experiência no negócio da revenda.



Contas a pagar

Orçamento: “O primeiro passo que, infelizmente, são bem poucos revendedores que fazem, é a questão do orçamento para o ano que se inicia. Conheço revendedores que, quando faço a pergunta ‘como está seu orçamento para este ano?’, desconversam, fazem uma piadinha. Mas, no fundo, a resposta é – ‘não tenho ideia’”, diz Borja.

A dica do consultor é: pegue todos os Demonstrativos do Resultado do Exercício do ano anterior, consolide todas as suas despesas e faça um orçamento para o ano que chega.

Na verdade, essa tarefa deve ser feita no ano anterior. E muito empreendedor quebra porque não faz previsão orçamentária. “Mensalmente, ele deve fazer a sua própria prestação de contas para saber se está dentro da meta ou não. Essa parte, a meu ver, é fundamental dentro do planejamento estratégico. Mas ouço de muitos re-

vendedores que isso é coisa de posto grande, e que ele é pequeno, o que eu discordo”, disse Borja.

Regime de tributação: É preciso analisar com cautela o regime de tributação, para escolher a melhor opção entre lucro real ou presumido. “Infelizmente, devido à pandemia, postos de combustíveis tiveram queda drástica em suas vendas. Sabemos que a grande maioria ainda não conseguiu recuperar-se 100%. Sendo assim, o regime de tributação que era adequado em 2019, pode não ter sido o melhor em 2020. Por exemplo: postos que estavam no lucro presumido e passaram a operar no prejuízo. Por terem sido pegos de surpresa (devido à pandemia), continuaram a pagar impostos sobre as vendas”, avaliou Rinaldo.

De acordo com ele, a opção pelo lucro real, quando bem acompanhada pela contabilidade, pode ajudar o revendedor a não pagar impostos ou pagar somente dentro do lucro que a empresa, de fato, apurou. “Por isso, esse é o momento de fazer essa análise”, aconselhou.

Documentos

Entre os licenciamentos que os revendedores devem ficar atentos no começo do ano estão, principalmente, aqueles exigidos pela ANP, que são licença ambiental estadual, certificado de Corpo de Bombeiros, alvará de funcionamento e cadastro atualizado na agência reguladora, que são emitidos por órgãos estaduais e municipais (exceto o último).

Borja também alerta para o Relatório de Atividades Potencialmente Poluidoras (RAPP), do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) atualizado, pois deve ser preenchido até 31 de março. E agora a revenda tem mais uma obrigatoriedade, que é o preenchimento do Manifesto do Transporte de Resíduos (MTR) e a declaração do Inventário Nacional de Resíduos Sólidos. (confira a matéria da pág. 40)

“É muito importante o empresário realizar um *checklist* para acompanhamento da documentação necessária para sua operação e atendimento das exigências fiscais”, alertou Rinaldo.

Ele lembrou ainda que alterações em tanques, bicos (relacionada a produtos comercializados), bandeira, quadro societário ou alteração cadastral devem ser comunicadas ao órgão regulador por meio do Sistema de Registro de Documentos (SRD), anexando os documentos necessários, a fim de evitar futuras autuações.

No site da Plumas Contábil, o revendedor também pode conferir esse *checklist*: <http://plumascontabil.com.br/documentos-e-nrs/>.

Lembrando que o inventário, seja do posto ou da loja de conveniência, também é um documento de suma importância para manter o controle de entradas e saídas do negócio e, principalmente, do estoque de produtos.

Encargos sociais

Rinaldo e Klaiston D’ Miranda alertam os revendedores sobre a Portaria nº 6.735/20, que traz nova redação da Norma Regulamentadora nº 9 (NR9), que trata da avaliação e controle das exposições ocupacionais a agentes físicos, químicos e biológicos.

“A nova norma prevê que o aspecto quantitativo de exposição, e não apenas o qualitativo (mera potencial exposição), levará à caracterização de exposição a agentes químicos e, consequentemente, à aposentadoria especial”, explicou Rinaldo.

O Decreto 10.410/20, que promove uma ampla atualização do regulamento que disciplina a aplicação dos planos de custeio e de benefícios da Previdência Social, também trouxe um aspecto quantitativo da exposição a agentes químicos.

“Sendo assim, o critério para aposentadoria especial de empregados de postos revendedores mudou, conforme o artigo 64. Especificamente em relação aos postos de combustíveis, entendemos que o LTCAT deverá ser atualizado, para definir ou não, após análise técnica, se a exposição do frentista ao benzeno é ínfima, ou seja, não gera o adicional ao SAT/RAT, tampouco a concessão de aposentadoria especial, tendo em vista os novos critérios quantitativos estabelecidos. Estamos orientando todos os postos a refazer o LTCAT”, disse D’ Miranda.

De acordo com o advogado, caso se confirme que a exposição foi ínfima, haverá redução dos encargos sociais recolhidos e poderá trazer alteração no Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social (Sefip) para a não exposição do agente nocivo, o que, na prática, tornará o INSS mais barato.

Lembrando que quanto menos tempo leva o colaborador para se aposentar, mais caro é o INSS para o empregador.

Datas e prazos de demais impostos e encargos sociais podem ser conferidos no seguinte endereço: <http://plumascontabil.com.br/impostos-e-vencimentos/>



Ajustes em função da pandemia

A pandemia continua entre nós e não deve acabar tão cedo. Por isso, os revendedores devem ficar atentos às orientações específicas que o Ministério da Economia, por meio da Subsecretaria de Inspeção do Trabalho (SIT) da Secretaria do Trabalho, elencou no Ofício Circular SEI nº 1.327/20, as devidas medidas aos trabalhadores e empregadores para prevenir e/ou diminuir o contágio de Covid-19.

Além disso, o revendedor deve ficar atento aos decretos municipais e estaduais que tratam do tema.

Como não se sabe ainda se o governo lançará outro pacote de ajuda para manutenção do emprego, Rinaldo aconselhou os revendedores a aguardarem, mas, por enquanto, é melhor que ajustem o quadro de funcionários à realidade da empresa, além de conceder férias, especialmente àqueles considerados do grupo de risco e, se possível, manter em *home office* as funções assim permitidas.

Treinamento

Os principais são: treinamentos técnicos para vendas, treinamentos motivacionais e treinamentos obrigatórios.

Entre os treinamentos obrigatórios, estão combate a incêndio, segurança do trabalho, CI-PA ou designado, atividades desenvolvidas, reciclagem e avançado NR 20. “Outro dia, um revendedor me disse – ‘Borja, se eu treinar e ele for embora, eu perco dinheiro’. Respondi – ‘se ele ficar sem treinamento, você pode perder muito mais.’”

Vistoria

Outra parte importante e muitas vezes esquecida são as vistorias, para conferir se tudo está funcionando a contento. “É fundamental fazer quinzenalmente, mensalmente ou até a cada seis meses vistorias no seu negócio, principalmente nas questões ambientais ou que envolvam segurança na operação”, disse Borja.

São elas:

- revisão da parte elétrica do posto (NBR 14.639);
- revisão dos processos de limpeza da caixa separadora de água e óleo;
- revisão dos processos de limpeza do *spil container* e *sump* de bombas;
- vistoria no filtro-prensa de óleo diesel;
- revisão das condições e marcações de identificação dos compartimentos de descarga de combustíveis;
- revisão em todos os extintores do incêndio: pressão, lacre e validade;
- revisão e limpeza de todos os aparelhos de ar-condicionado na loja de conveniência.

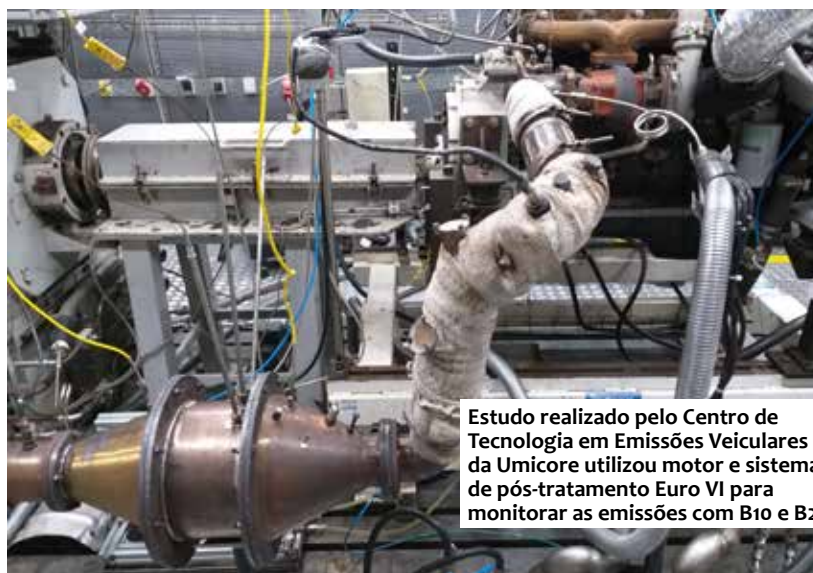
Testes com B20 comprometem a fase P8 do Proconve

Estudo em motores com tecnologia Euro VI demonstrou que, quanto maior o teor de biodiesel adicionado ao diesel, maior a quantidade de emissões

POR ROSEMEIRE GUIDONI

No ano passado, em função dos impactos econômicos da pandemia, a indústria automotiva pediu o adiamento da entrada em vigor da fase 8 do Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve) para veículos pesados, conhecida como P-8. Porém, até a data de fechamento desta edição ainda não havia nenhuma definição sobre o tema. Em princípio, a previsão é que ela entre em vigor em 2022 para as homologações de novos modelos e em 2023 para as vendas de novos veículos.

Essa nova fase estabelece níveis de emissões equivalentes ao padrão europeu Euro VI, que é atualmente a tecnologia mais limpa disponível para veículos pesados movidos a diesel. Justamente em função da pandemia, que acentuou os debates sobre a importância da sustentabilidade e preservação ambiental, o adiamento é uma decisão política. Inclusive, o Ministério Público Federal (MPF) se manifestou, por meio de um ofício enviado ao Ministério do Meio Ambiente, solicitando garantias do governo para que seja mantido o cronograma (tanto para os veículos pesados quanto para os leves).



Estudo realizado pelo Centro de Tecnologia em Emissões Veiculares da Umicore utilizou motor e sistema de pós-tratamento Euro VI para monitorar as emissões com B10 e B20

O Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), que é o órgão responsável pela decisão, ainda não se manifestou. Apesar dos impactos econômicos que afetam as montadoras (veja *bax*), no caso dos veículos pesados há ainda um agravante, que é a complexidade de integrar o sistema de controle de emissões com o cronograma de elevação do teor de biodiesel – que também sofreu alterações no ano passado, em função da baixa disponibilidade do biocombustível (veja mais na matéria de capa desta edição).

“Os sistemas Euro VI rodam na Europa com o B7. Com esse teor de biodiesel, o limite de emissões é atingido. No Brasil, já usamos o B12 e, se o cronograma de aumen-

to da mistura for mantido, chegaremos ao B15 junto com a fase P8”, explicou Edson Paixão, gerente do Centro de Tecnologia em Emissões Veiculares da Umicore, empresa especialista em tecnologias para controle de emissões veiculares.

Durante o Web Fórum SAE Brasil, realizado em novembro de 2020, que abordou temas relacionados a energia e sustentabilidade, a empresa apresentou os resultados do estudo “Efeito das misturas de biodiesel no envelhecimento do sistema de pós-tratamento Euro VI”, realizado em parceria com a Petrobras, que forneceu o combustível, em um motor cedido pela FPT, e com um sistema de pós-tratamento Euro VI. No en-

saio, foram comparadas as emissões com o uso de B10 e de B20.

Mais emissões poluentes com B20

“Importamos dois conjuntos idênticos Euro VI (que exige um sistema mais complexo do que o aplicado na atual legislação, P7). Cada um deles passou por testes de 500 horas de funcionamento com o combustível fornecido pela Petrobras. Seguimos os ciclos estabelecidos pelas montadoras, simulando veículos de 9 a 16 toneladas, rodando 300 mil quilômetros (que equivalem a 500 horas), conforme a Resolução 490 do Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama)”, disse Lucas Nunes, engenheiro sênior de Tecnologia Aplicada da Umicore.

“A cada 100 horas, retiramos uma amostra de combustível”, explicou o especialista. Segundo ele, um dos conjuntos usou o B10 e o outro o B20. Cada teste consumiu 20 mil litros de combustível. “Foram simuladas situações de marcha lenta, que ocorrem frequentemente durante percursos urbanos, especialmente em veículos destinados ao transporte público, alta carga e baixa rotação”, explicou.

Os resultados mostraram que o B20 tem um grande impacto nas emissões após o ciclo de envelhecimento. “A quantidade de NO₂ (dióxido de nitrogênio) formada no processo é importante para a regeneração passiva do filtro de material particulado. Foi observada a redução da formação de NO₂ e aumento das emissões tóxicas quando se utiliza o B20 em relação ao uso de B10”, destacou Nunes.

Depois do teste com o B20, o conjunto passou pelos mesmos ensaios com o B10, e o resultado mostrou que não houve retorno da capacidade de conversão no NO_x, ou seja, o dano não foi revertido.

Qualidade do ar é prioridade

A necessidade de preservação da qualidade do ar é indiscutível e várias ações têm sido promovidas com esse objetivo, como o aumento de fontes renováveis de energia, as normas do Renovabio e a própria regulamentação do Proconve. “No entanto, todos os testes e limites estabelecidos levaram em consideração o B7, que é a mistura utilizada na Europa”, destacou Paixão.

No Brasil, a legislação permite um limite de contaminantes para o B100. “Quando temos 7% do produto adicionado ao diesel fóssil, a quantidade desses contaminantes pode ser controlada com os sistemas catalisadores. Mas, ao quase triplicar o teor do biocombustível com a mistura B20, também há um aumento proporcional de contaminantes. Os testes mostraram que essa mistura aumenta a emissão de poluentes”, explicou.

De acordo com ele, existem soluções para esse problema, como a definição de limites de contaminante para a mistura B20 e não para o B100, ou a adoção de tecnologias automotivas mais robustas. “Se o Brasil adotar o sistema europeu como regra, teremos problemas. O correto seria estabelecer os limites de emissões com o combustível usado no Brasil, pois esse fator faz grande diferença, como comprovado nos ensaios”, frisou. ■

Adiamento da fase P8 foi pedido da Anfavea

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) pediu ao governo um adiamento de dois a três anos para atender as novas fases do Proconve L7 (para veículos leves) e P8 (pesados). A razão alegada pela organização é a crise econômica decorrente da pandemia.

A entidade destaca que não tem recursos financeiros suficientes neste momento para bancar os investimentos necessários para desenvolver as novas tecnologias adequadas à legislação - estimados em R\$ 12 bilhões. Segundo a Anfavea, as associadas tiveram queda de 30% a 40% do faturamento neste período, e apenas o mercado brasileiro deve voltar, em 2025, ao mesmo nível de 2019, quando foram vendidos 2,8 milhões de veículos.

Além disso, a Anfavea ressaltou que o cronograma de desenvolvimento de novas tecnologias para atender as novas fases do Proconve já está prejudicado, pois as atividades de laboratórios, técnicos e engenheiros tiveram de ser paralisadas em função das medidas de distanciamento social, necessárias para conter a pandemia da Covid-19.

Gasolina ecoaditivada: rende mais e reduz emissões mesmo?

Um novo aditivo, desenvolvido fora do Brasil, promete fazer com que a gasolina tenha rendimento 10% superior e reduza emissões em torno de 50%. Indústria automotiva vê a iniciativa com cautela

POR ROSEMEIRE GUIDONI

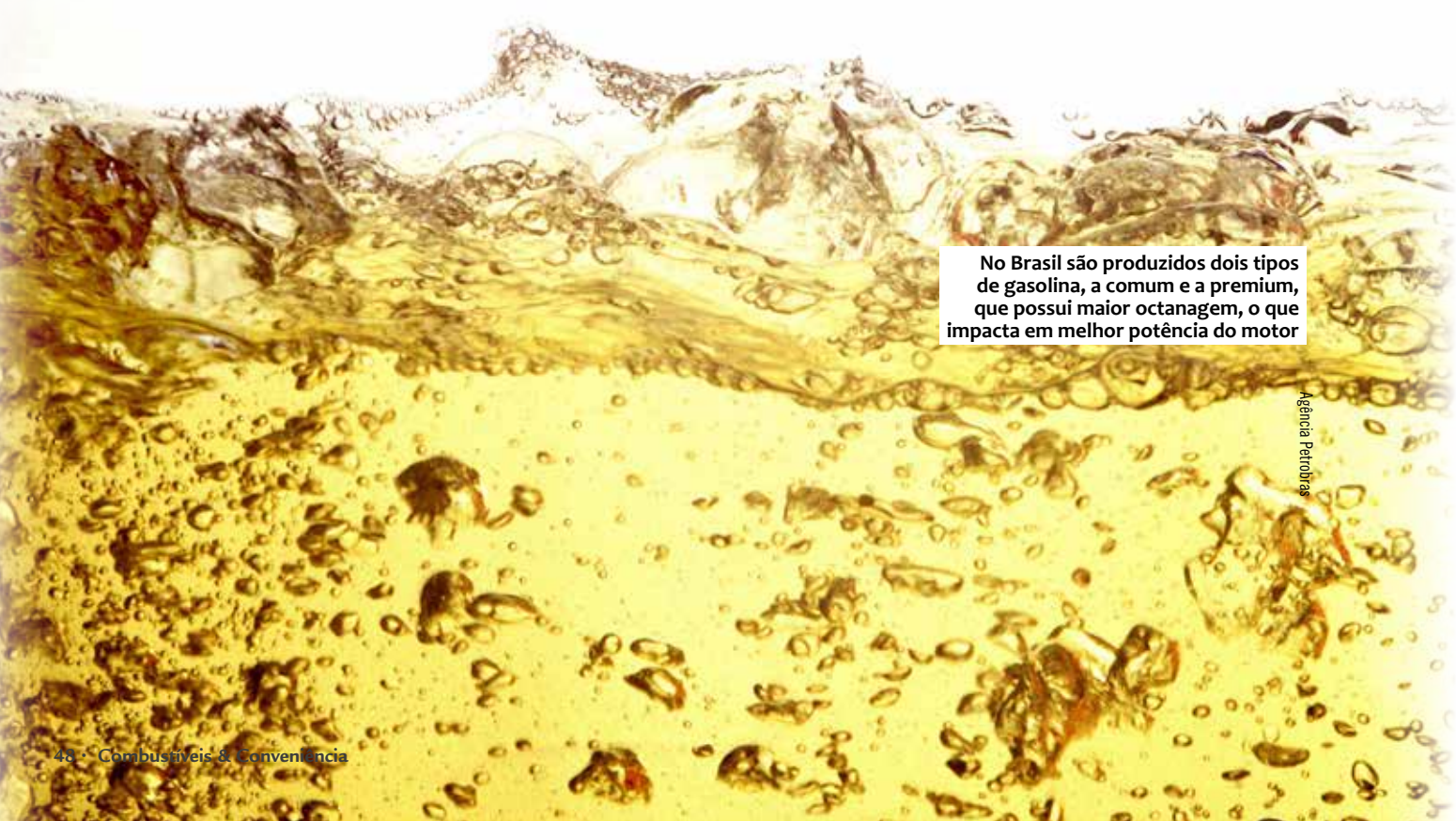
Um novo aditivo, desenvolvido na Califórnia (EUA), promete aumentar a eficiência energética dos veículos em cerca de 10%, reduzindo, com isso, a quantidade de emissões de gases de efeito estufa na atmosfera. Segundo estimativas, a

queda de poluentes seria da ordem de 50%. Esse é o GreenPlus, produto anunciado em dezembro de 2020 pela Rodoil, uma distribuidora com atuação no Sul do país e cerca de 450 postos embandeirados.

Segundo a empresa divulgou em coletiva de imprensa, realizada em 1º de dezembro, o aditivo

(chamado de catalisador) está sendo adicionado à gasolina, denominada DuraMais, e está em testes para ser utilizado no diesel. Com o novo produto, a Rodoil passa a comercializar a gasolina comum, a aditivada e a DuraMais.

Porém, a empresa não foi a pioneira a usar o aditivo no país. Em



No Brasil são produzidos dois tipos de gasolina, a comum e a premium, que possui maior octanagem, o que impacta em melhor potência do motor

Agência Petróbras

maio de 2019, a Dislub Equador já havia lançado não apenas a gasolina DuraMais, mas também o diesel com o aditivo que promete maior eficiência energética. Na ocasião, Humberto Carrilho, sócio-diretor do grupo, destacou que foram feitos vários testes com veículos percorrendo os mesmos trechos, entre Manaus (AM) e outras cidades da região metropolitana.

“Os carros utilizaram gasolina DuraMais e gasolina comum, para comparativo dos resultados. Os que usaram a gasolina ecoaditivada tiveram melhor rendimento”, explicou.

As distribuidoras Dislub Combustíveis e Equador Petróleo compõem o grupo Dislub Equador, que tem cerca de 400 postos sob sua bandeira nas regiões Norte e Nordeste, e é detentor da tecnologia no Brasil. A Rodoil possui exclusividade de distribuição dos produtos DuraMais na região Sul do país.

Roberto Tonietto, diretor presidente da Rodoil, explicou que o produto tem como benefícios a queima mais eficiente, que permite a redução do consumo e, consequentemente, diminui as emissões. Conforme a empresa Biofriendly Corporation, que desenvolveu o aditivo, o GreenPlus conta com nanotecnologia, capaz de reorganizar as moléculas de combustível, otimizando o processo de combustão e, com isso, emitindo menos gases e partículas poluentes.

Em 2019, a tecnologia recebeu a certificação de EcoCertificado do programa Cifal do Instituto das Nações Unidas para Treinamento e Pesquisa (Unitar). De acordo com a Rodoil, o produto

Stock



Aumento da eficiência energética do combustível pode, de fato, reduzir as emissões de CO₂, mas não significa que outros poluentes não estejam sendo emitidos

possui certificados ambientais e está em conformidade com as especificações da ANP. Embora tenha sido desenvolvido nos Estados Unidos, o aditivo é produzido pela Horeb Energía Y Combustibles Ecológicos do México.

Dura mais mesmo?

Na avaliação de Fábio Silva, gestor comercial da Abastecedo-

ra Leão, que tem seis postos de combustíveis de bandeira Rodoil no Rio Grande do Sul (nas cidades de Pelotas, Campo Grande e Rio Grande), a nova gasolina, de fato, rende mais. “Estamos tendo um retorno muito bom, inclusive em nossos próprios veículos”, afirmou.

Em sua opinião, a distribuidora foi, inclusive, “modesta” ao di-

vulgar que o produto rende 10% mais. “Em um dos veículos da empresa, observamos que a autonomia por tanque saltou de menos de 500 km para cerca de 600 km”, disse. Segundo Silva, embora a DuraMais seja 3% mais cara que a gasolina comum, as vendas já respondem por 45% do total de gasolina da rede. “Quem roda muito, como os motoristas de aplicativo, já percebeu a vantagem no bolso”, ressaltou.

Mais eficiência significa menos emissões?

O aumento da eficiência energética do combustível pode, de fato, reduzir as emissões de CO₂. No entanto, isso não significa que outros poluentes, como material particulado, não estejam sendo emitidos. A avaliação é de Rogério Gonçalves, diretor de combustíveis da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA). Segundo ele, uma das prioridades da engenharia automotiva é, justamente, fabricar veículos mais eficientes e menos poluentes. “Se um aditivo pudesse resolver isso, será que precisaríamos de tanta pesquisa nessa área?”, questionou.

Gonçalves destacou que a fabricante (Biofriendly Corporation) tem vários aditivos registrados nos Estados Unidos, apesar de que desde 2019/20 a EPA (agência ambiental norte-americana) não exige mais o registro para esse tipo de produto. “Já questionamos a distribuidora sobre a realização de testes padronizados de consumo e emissões, mas ainda não obtivemos resposta”, disse, em meados de janeiro.

Segundo Gonçalves, existem duas normas brasileiras (NBR) da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) que devem ser seguidas em ensaios padronizados, a NBR 6601, que trata de emissões por veículos leves, e a NBR 7024, que estabelece os métodos de ensaio para medição de consumo de combustíveis por esse tipo de veículo.

“Todo aditivo, além de cumprir o propósito a que se destina, deve passar por testes padronizados, que demonstrem que o produto não causa danos a outros componentes do veículo”, esclareceu. “Para se ter segurança, os ensaios são fundamentais”, destacou Gonçalves.

Sem testes, a promessa de redução de emissões pode até ser entendida como propaganda enganosa pelos órgãos de defesa do consumidor. Afinal, quando uma empresa divulga uma vantagem em relação às concorrentes, esse benefício precisa ser comprovado por meio de ensaios que sigam normas específicas. “A etiqueta de eficiência energética presente nos veículos é feita conforme ensaios padronizados, por exemplo”, ilustrou o diretor da AEA. Segundo ele, os testes precisam mostrar o desempenho em ciclos padronizados, simulando situações distintas (como uso rodoviário ou urbano). Além disso, é importante considerar o uso por veículos distintos que constituem a frota (automóveis mais antigos, modelos *flex* ou movidos exclusivamente a gasolina).

Brasil tem apenas dois tipos de gasolina

No Brasil, as refinarias produzem apenas a gasolina comum e a *premium*, que possui maior octanagem, o que garante que o motor opere com melhor potência. “Essas duas gasolinas são comercializadas para as distribuidoras, que, além do etanol anidro, adicionam seus pacotes de aditivos específicos, com finalidades detergentes, dispersantes e, mais recentemente, para redução de atritos”, disse Gonçalves.

Segundo ele, os aditivos podem contribuir para reduzir resíduos no motor e melhorar seu funcionamento. “Porém, isso depende muito do veículo. Os modelos mais modernos têm um projeto com eletrônica aprimorada, que consegue ajustar o motor para maior rendimento”, explicou.

As gasolinas *premium* têm características distintas. A Pódium, da Petrobras, contém menos enxofre, e a Octapro, da Ipiranga, contém um pacote de aditivos específicos, que reduzem as emissões e aumentam o rendimento, além de contribuir para a limpeza do motor.

Além disso, desde a entrada em vigor da Resolução 807/2020 da ANP, que estabelece as especificações e a qualidade da gasolina comercializada no Brasil, a qualidade do produto nacional melhorou. Conforme a norma, tanto a massa específica quanto a octanagem da gasolina foram revistas, tornando o combustível nacional mais adequado às novas tecnologias automotivas e garantindo sua maior autonomia. ■

Covid-19 e a revisão de volumes em contratos de exclusividade

Os efeitos da pandemia, inegavelmente, vêm afetando grande parte dos postos de combustíveis. As medidas de *lockdown*, fechamentos e restrições de atividades econômicas têm reduzido a movimentação de pessoas e, por consequência, o consumo de combustíveis, especialmente nos postos urbanos.

Neste cenário de retração atípica de vendas, os postos que detêm contratos de exclusividade com as distribuidoras devem ficar atentos para registrar formalmente a queda de vendas e comunicar isso à bandeira, de modo a demonstrar que a redução de volume é decorrente da pandemia (motivo de força maior) e de atos de fechamento do comércio pelo governo (atos do príncipe).

A revisão dos contratos entre postos e distribuidoras, por motivo de força maior, decorrente da epidemia de Covid-19 e em virtude de normas de quarentena e de restrição de atividades comerciais, que causaram grande queda nas vendas de combustíveis, é direito legalmente assegurado aos postos revendedores.

É recomendável que o revendedor sempre informe à distribuidora, por escrito, as quedas que a pandemia está causando em suas vendas, de modo a dar ciência à empresa dos efeitos do caso fortuito, para fins de prevenir responsabilidades. Isto porque, como vemos com frequência, muitos empresários do setor chegam ao final do prazo do contrato sem conseguir cumprir inteiramente o volume acordado e, nesse caso, ficam sujeitos à aplicação de pesadas multas.

Por isso, aconselhamos o revendedor a notificar a companhia, caso esteja tendo perda de vendas decorrente da pandemia ou dos *lockdowns*, e solicitar a reequalização do contrato, para que sejam abatidos os volumes não comercializados durante o tempo em que durar a condição relatada.

Deste modo, caso o contrato se torne desequilibrado e a distribuidora não queira reequilibrá-lo de modo suficiente para evitar perdas ao posto, o revendedor terá preservado o seu direito legalmente assegurado de rescindir o contrato com suporte em motivo de força maior (pandemia) e fato do príncipe (normas de quarentena e de restrição a diversas atividades econômicas), que inviabilizam o cumprimento do acordo tal como previsto à época de sua assinatura.



Aconselhamos o revendedor a notificar a companhia, caso esteja tendo perda de vendas decorrente da pandemia ou dos *lockdowns*, e solicitar a reequalização do contrato, para que sejam abatidos os volumes não comercializados durante o tempo em que durar a condição relatada



Setor de conveniência começou a mudar com a parceria da Raízen com a mexicana Femsa, que aposta no modelo de lojas de rua com as marcas Select e OXXO

Do posto para a rua

Com o impulsionamento das vendas por aplicativos na pandemia e um mercado cada vez mais diversificado e competitivo, marcas de lojas de conveniência saem dos postos e buscam as ruas para fincar seus novos modelos de negócios

POR ADRIANA CARDOSO

Atrás de mais capilaridade nos negócios, as distribuidoras Ipiranga e Raízen, *joint venture* entre o Grupo Cosan e a Shell, decidiram buscar a proximidade dos clientes que as ruas oferecem, para testarem novos modelos de lojas de conveniência. Esse movimento co-

meçou antes mesmo da pandemia, mas ganhou força após o arrasa-quarteirão que tem sido a passagem do coronavírus no Brasil.

Como consequência da crise sanitária, a pior em 100 anos, muitas lojas de conveniência não sobreviveram. Só a Ipiranga encerrou a atividade de quase 500 das mais de 2,3 mil unidades am/pm espalha-

das pelo país, conforme foi noticiado na imprensa. A justificativa foi que boa parte delas não se enquadrava no novo modelo de negócios, que inclui lojas de rua, em terminais de passageiros, universidades e, também, em postos de rodovia, com foco no *food service*.

A mudança de comportamento do consumidor durante a pan-



demia, que, forçado a ficar em casa, passou a comprar tudo por aplicativos de celular, principalmente comida, também deu um empurrãozinho.

No entanto, antes da Ipiranga, outras empresas já vinham buscando uma alternativa à tradicional loja de posto. A queda na venda dos combustíveis nos últimos anos tem levado a maioria delas a focar no negócio conveniência e suas alternativas para driblar a crise.

A Aghora Conveniência e a Raízen começaram a apostar no modelo de lojas de rua antes mesmo da pandemia, pegando caro-

na em um movimento iniciado pelas grandes redes supermercadistas, que têm disseminado pequenos estabelecimentos em bairros estrategicamente localizados, que lhes permitem ficar mais próximas do consumidor.

Demanda

A Aghora Conveniência teve sua primeira loja de rua no Recife, em 2011. Já teve também loja dentro de hotel. Esse molde, segundo o diretor comercial da empresa, Charles Monteiro, surgiu a partir da demanda do próprio mercado.

Embora a maior demanda da Aghora ainda seja a loja do pos-

to, o princípio adotado pela marca permite diversificação. “A diferença principal entre uma loja de posto e uma de rua é que o modelo muda. No posto, a loja está dentro da âncora do movimento de pista. Já a loja de rua, não é em qualquer lugar que ela se adapta e, também, não é como um modelo de loja de conveniência que você pensa mais em ter cigarro e bebida”, explicou.

Quando o estabelecimento comercial está na rua, segundo ele, a unidade tem que funcionar nos moldes da proximidade com o cliente. Portanto, tem que ter comida de lanchonete. “Não dá para se sustentar com bebida alcoó-

lica e cigarro, porque esses produtos são encontrados em qualquer outro lugar”, disse. Por isso, a loja tem que ter um *mix* para atender à demanda específica.

O horário de funcionamento também precisa ser diferente. “Num bairro residencial, abre mais tarde, fecha mais tarde e tem que ter itens de mercearia e limpeza”, disse. Atualmente, a Aghora só tem uma unidade de rua, que fica em Farroupilha (RS).

Primeiras unidades

Em 2019, a Raízen firmou parceria com a mexicana Femsa, formando a *joint venture* NÓS. O objetivo da parceria era justamente pegar a *expertise* da Femsa e alavancar o setor de conveniência no país por meio das lojas Select e OXXO, uma das maiores marcas de conveniência do mundo.

Em dezembro de 2020, a primeira loja OXXO foi inaugurada em Campinas (SP). A unidade oferece itens que também podem ser encontrados em lojas de bairro, como de *bomboniere*, bebidas, mercearia, higiene, limpeza, hortifruti, carne e, também, produtos para animais de estimação, um dos segmentos que mais cresceu no país nos últimos anos. O grupo pretende abrir cerca de 500 novos pontos, entre marcas de lojas Select e OXXO, nos próximos três anos.

No segundo semestre do ano passado, a Ipiranga inaugurou duas lojas de rua, uma em Curitiba (PR) e outra na capital paulista. Outras devem ser inauguradas este ano em praças como Campinas,

As lojas franqueadas das três grandes distribuidoras, muitas vezes, esbarram na resistência do revendedor, que quer fugir dos pesados *royalties* dos contratos propostos a eles

São Paulo (capital) e Rio de Janeiro. Quanto o modelo estiver estruturado, a ideia é passar a funcionar no modelo de franquia.

A Ipiranga também lançou um modelo diferente de loja de conveniência voltada a postos de rodovia. São lojas grandes, com dois mil metros quadrados, com áreas especiais para atender aos caminhoneiros. Aqui, ela foca na concorrência com redes como a Graal.

Outros aspectos

Os pontos comerciais dos postos de combustíveis sempre foram e ainda são muito atrativos. Mas, não sem razão, as lojas franqueadas das três grandes distribuidoras, muitas vezes, esbarram na resistência do revendedor, que quer fugir dos pesados *royalties* dos contratos propostos a eles.

Para o consultor Marcelo De Luna, da D-Luna Marketing e Treinamento, a resistência do revendedor sempre fez com que as bandeiras quisessem, elas mesmas, tocar a conveniência, mas, como são proibidas por lei de fazer a venda direta, ir para a rua foi uma forma de as próprias companhias operarem diretamente o negócio.

“Essa história de lojas de rua é antiga. Elas (distribuidoras) sempre tiveram que lidar com a recusa do revendedor que, muitas vezes, queria ficar só com o posto e não com

a loja, porque é um negócio que dá mais trabalho, sendo imposto ao revendedor pelas bandeiras”, disse.

Fincar a bandeira na rua, segundo ele, também não deixa de ser uma forma das distribuidoras mostrarem que o negócio pode ser vantajoso.

“Agora, as companhias podem operar o negócio e mostrar que esse tipo de modelo é bom, que podem fazer bem-feito, ou seja, vira uma forma de provar que a conveniência dá resultado”, disse.

Somado a isso, pesa muito o fato de que todas as grandes redes estão perdendo mercado nas revendas, seja porque o revendedor não quer ter loja, seja porque o número de postos bandeira branca estão próximos da metade da participação do mercado.

De Luna também acredita que o mercado de conveniência fora do posto pode ocorrer mais rapidamente, pois se trata de um segmento em expansão. O problema é que, aqui, elas vão concorrer diretamente com as lojas de bairro de grandes redes supermercadistas, que já têm tradição e marcas mais conhecidas do grande público.

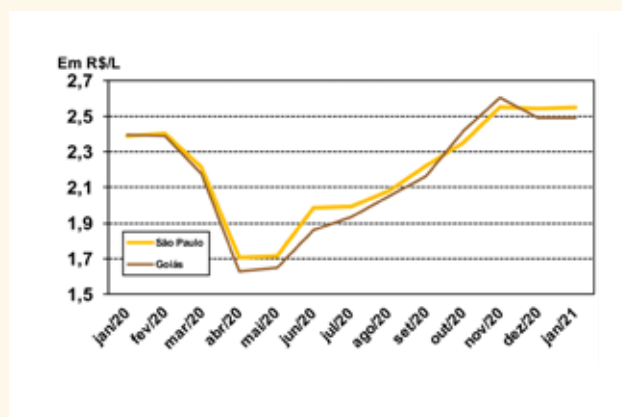
A reportagem também contou a BR Distribuidora para saber se há projetos nesse sentido para as lojas BR Mania, mas não obteve retorno até o fechamento desta edição. ■

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

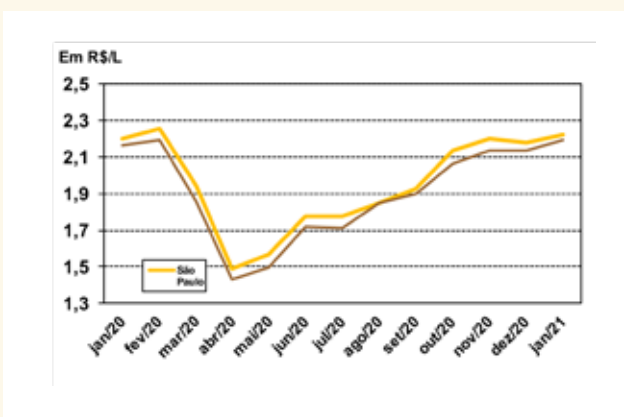
em R\$/L

	Período	São Paulo	Goiás		Período	São Paulo	Goiás
ANIDRO	28/12/2020 - 30/12/2020	2,536	2,459	HIDRATADO	28/12/2020 - 30/12/2020	2,178	2,136
	04/01/2021 - 08/01/2021	2,533	2,452		04/01/2021 - 08/01/2021	2,195	2,145
	11/01/2021 - 15/01/2021	2,525	2,481		11/01/2021 - 15/01/2021	2,205	2,176
	18/01/2021 - 22/01/2021	2,561	2,491		18/01/2021 - 22/01/2021	2,239	2,208
	25/01/2021 - 29/01/2021	2,567	2,525		25/01/2021 - 29/01/2021	2,258	2,238
	janeiro de 2020	2,383	2,393		janeiro de 2020	2,202	2,164
	janeiro de 2021	2,546	2,487		janeiro de 2021	2,224	2,192
	Variação 28/12/2020 - 29/01/2021	1,2%	2,7%		Variação 28/12/2020 - 29/01/2021	3,7%	4,8%
	Variação janeiro/2021 - janeiro/2020	6,9%	3,9%		Variação janeiro/2021 - janeiro/2020	1,0%	1,3%

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

em R\$/L

Ato Cotepe nº 2 de 22/01/2021 - DOU de 25/01/2021 - Vigência a partir de 01 de fevereiro de 2021

UF	73% Gasolina A	27% Etanol Anidro ⁽¹⁾	73% CIDE ⁽²⁾	73% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS	Custo da Distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta ⁽⁴⁾
AC	1,567	0,775	0,073	0,579	1,317	4,310	25%	5,2231
AL	1,519	0,756	0,073	0,579	1,459	4,386	29%	4,9880
AM	1,477	0,778	0,073	0,579	1,135	4,041	25%	4,4884
AP	1,585	0,786	0,073	0,579	0,941	3,964	25%	3,7260
BA	1,500	0,761	0,073	0,579	1,324	4,237	28%	4,6900
CE	1,507	0,772	0,073	0,579	1,377	4,307	29%	4,7000
DF	1,629	0,690	0,073	0,579	1,331	4,301	28%	4,7310
ES	1,530	0,712	0,073	0,579	1,270	4,164	27%	4,6671
GO	1,626	0,687	0,073	0,579	1,449	4,413	30%	4,7955
MA	1,454	0,767	0,073	0,579	1,460	4,332	30,5%	4,7328
MG	1,582	0,707	0,073	0,579	1,511	4,451	31%	4,8522
MS	1,604	0,703	0,073	0,579	1,453	4,412	30%	4,8030
MT	1,676	0,709	0,073	0,579	1,177	4,213	25%	4,6654
PA	1,512	0,770	0,073	0,579	1,345	4,278	28%	4,7543
PB	1,490	0,752	0,073	0,579	1,357	4,250	29%	4,6371
PE	1,490	0,752	0,073	0,579	1,346	4,239	29%	4,6011
PI	1,478	0,757	0,073	0,579	1,517	4,404	31%	4,8400
PR	1,524	0,707	0,073	0,579	1,265	4,147	29%	4,3500
RJ	1,574	0,707	0,073	0,579	1,698	4,630	34%	4,9610
RN	1,440	0,756	0,073	0,579	1,427	4,275	29%	4,8690
RO	1,526	0,775	0,073	0,579	1,264	4,216	26%	4,8110
RR	1,512	0,778	0,073	0,579	1,107	4,049	25%	4,3770
RS	1,542	0,725	0,073	0,579	1,436	4,355	30%	4,7825
SC	1,558	0,715	0,073	0,579	1,117	4,041	25%	4,4500
SE	1,578	0,756	0,073	0,579	1,369	4,354	29%	4,6760
SP	1,553	0,464	0,073	0,579	1,081	3,749	25%	4,3100
TO	1,523	0,701	0,073	0,579	1,432	4,307	29%	4,8900
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾					4,177			

UF	88% Diesel	12% Biocombustível ⁽⁶⁾	88% CIDE ⁽²⁾	89% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta ⁽⁴⁾
AC	1,853	0,567	0,000	0,309	0,802	3,531	17%	4,6902
AL	1,825	0,591	0,000	0,309	0,725	3,449	18%	3,9990
AM	1,744	0,567	0,000	0,309	0,669	3,290	18%	3,6880
AP	1,892	0,567	0,000	0,309	0,992	3,761	25%	3,9380
BA	1,788	0,591	0,000	0,309	0,605	3,293	18%	3,3410
CE	1,823	0,591	0,000	0,309	0,671	3,394	18%	3,7000
DF	1,962	0,551	0,000	0,309	0,585	3,407	15%	3,8870
ES	1,807	0,555	0,000	0,309	0,440	3,112	12%	3,6492
GO	1,963	0,550	0,000	0,309	0,606	3,428	16%	3,7660
MA	1,791	0,591	0,000	0,309	0,713	3,404	18,5%	3,8219
MG	1,962	0,555	0,000	0,309	0,584	3,411	15%	3,8823
MS	1,953	0,550	0,000	0,309	0,456	3,269	12%	3,7776
MT	2,024	0,551	0,000	0,309	0,689	3,573	17%	4,0243
PA	1,805	0,567	0,000	0,309	0,678	3,359	17%	3,9593
PB	1,801	0,591	0,000	0,309	0,671	3,373	18%	3,7053
PE	1,837	0,591	0,000	0,309	0,580	3,317	16%	3,6001
PI	1,820	0,591	0,000	0,309	0,699	3,418	18%	3,8500
PR	1,849	0,520	0,000	0,309	0,414	3,092	12%	3,4400
RJ	1,909	0,558	0,000	0,309	0,447	3,224	12%	3,7100
RN	1,752	0,591	0,000	0,309	0,701	3,353	18%	3,8620
RO	1,803	0,567	0,000	0,309	0,680	3,359	17%	3,9690
RR	1,787	0,567	0,000	0,309	0,663	3,326	17%	3,8660
RS	1,846	0,520	0,000	0,309	0,436	3,111	12%	3,6278
SC	1,897	0,521	0,000	0,309	0,410	3,138	12%	3,4100
SE	1,895	0,591	0,000	0,309	0,691	3,486	18%	3,8130
SP	1,892	0,552	0,000	0,309	0,481	3,235	13,3%	3,6090
TO	1,873	0,558	0,000	0,309	0,490	3,231	13,5%	3,6000
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾					3,285			

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

	UF	88% Diesel	12% Biocombustível ⁽⁶⁾	88% CIDE ⁽²⁾	88% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS ⁽⁷⁾	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta ⁽⁴⁾
Diesel \$10	AC	1,886	0,567	0,000	0,309	0,801	3,563	17%	4,6847
	AL	1,846	0,591	0,000	0,309	0,744	3,490	18%	4,1057
	AM	1,764	0,567	0,000	0,309	0,685	3,326	18%	3,7771
	AP	1,913	0,567	0,000	0,309	1,035	3,824	25%	4,1080
	BA	1,810	0,591	0,000	0,309	0,614	3,324	18%	3,3930
	CE	1,843	0,591	0,000	0,309	0,689	3,432	18%	3,8000
	DF	2,000	0,551	0,000	0,309	0,595	3,455	15%	3,9540
	ES	1,828	0,555	0,000	0,309	0,457	3,148	12%	3,7832
	GO	1,976	0,550	0,000	0,309	0,614	3,450	16%	3,8197
	MA	1,804	0,591	0,000	0,309	0,719	3,423	18,5%	3,8536
	MG	1,982	0,555	0,000	0,309	0,595	3,441	15%	3,9550
	MS	1,974	0,550	0,000	0,309	0,477	3,310	12%	3,9469
	MT	2,045	0,551	0,000	0,309	0,696	3,601	17%	4,0641
	PA	1,829	0,567	0,000	0,309	0,675	3,380	17%	3,9402
	PB	1,826	0,591	0,000	0,309	0,687	3,413	18%	3,7901
	PE	1,858	0,591	0,000	0,309	0,580	3,338	16%	3,6001
	PI	1,844	0,591	0,000	0,309	0,708	3,452	18%	3,9000
	PR	1,865	0,520	0,000	0,309	0,420	3,114	12%	3,4900
	RJ	1,933	0,558	0,000	0,309	0,460	3,261	12%	3,8130
	RN	1,781	0,591	0,000	0,309	0,720	3,401	18%	3,9700
	RO	1,832	0,567	0,000	0,309	0,675	3,383	17%	3,9380
	RR	1,816	0,567	0,000	0,309	0,679	3,371	17%	3,9590
	RS	1,871	0,520	0,000	0,309	0,442	3,142	12%	3,6795
	SC	1,918	0,521	0,000	0,309	0,418	3,166	12%	3,4700
	SE	1,920	0,591	0,000	0,309	0,697	3,517	18%	3,8460
	SP	1,913	0,552	0,000	0,309	0,496	3,270	13,3%	3,7190
	TO	1,895	0,558	0,000	0,309	0,496	3,260	13,5%	3,6500
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾						3,164			

Nota (1): Corresponde ao preço da usina com acréscimo do PIS/COFINS (R\$ 0,1309/L) e frete

Nota (2): Decreto 8.395, de 28/01/2015 e Decreto 9.391, de 30/05/2018

Nota (3): Decreto 9.101, de 20/07/2017 e Decreto 9.391, de 30/05/2018

Nota (4): Base de cálculo do ICMS

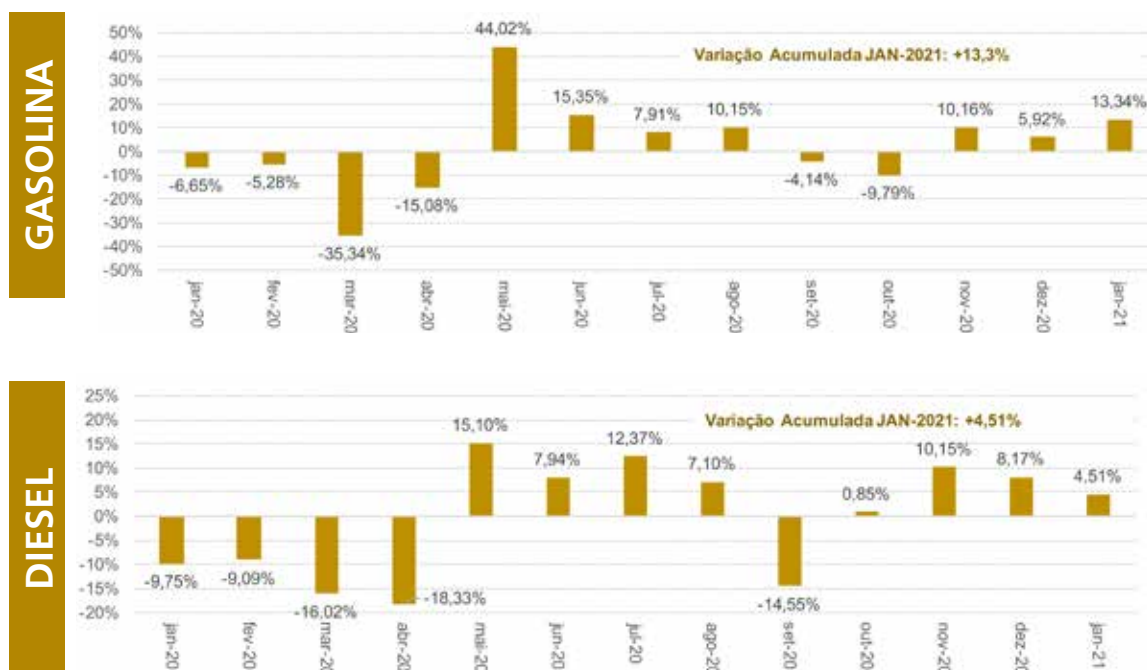
Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2019

Nota (6): Corresponde ao preço do leilão com acréscimo do frete.

Nota (7): Aplicado sobre a PMPF o fator de correção de volume, Ato Cotepe 64/2019

Obs: preços com base nas Tabelas Petrobras (refinaria) de 27/09/2020

AJUSTES NOS PREÇOS DA PETROBRAS



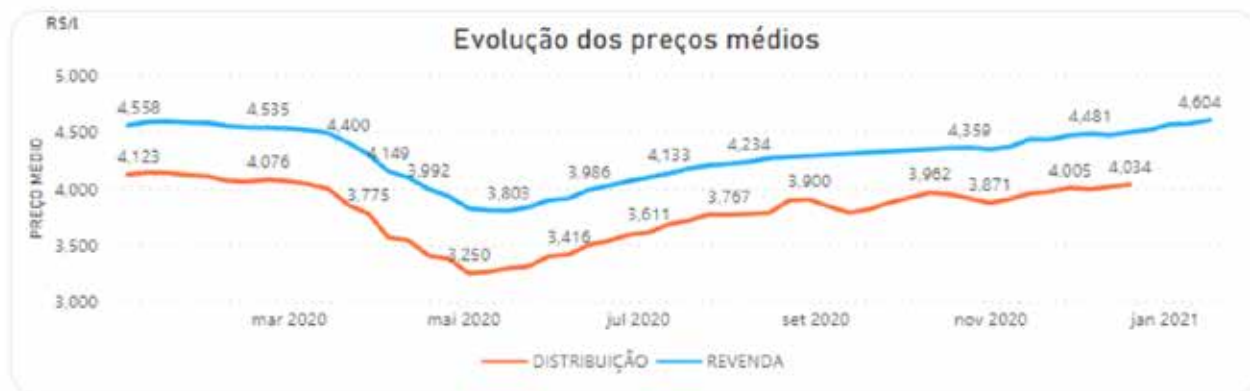
Fonte: Petrobras

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/producao-e-servicos/composicao-de-precos-de-venda-as-distribuidoras/>).

PREÇOS DE REVENDA E DISTRIBUIÇÃO DE COMBUSTÍVEIS

Período: 01/01/2020 à 17/01/2021 (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 à 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

O devenir

A pandemia em curso e o consequente confinamento têm trazido problemas sérios à convivência do grupo dos velhos tenistas do clube. A inexistência das reuniões pós-jogos resultou em comunicação difícil e pouco fluída, via Facebook, Twiter ou WhatsApp, somada à infeliz epidemia de *fakenews*.

- Parece mentira. Conheço esse cara há mais de 60 anos. Era meio burrinho. Mas, agora, virou mentiroso e sem-vergonha.

Depois de umas dez trocas de mensagens, Tio Marciano consegue saber a quem se está referindo e os temas. Mas, já não há como retomar o assunto. Três ou quatro desconhecidos (ou conhecidos indesejáveis) se metem no papo.

O doutor digita: “um *misunderstand* terrível. Ninguém se entende. Parecem mudar de ideia a cada minuto. Misturam assuntos. São incoerentes”.

Alguns devem ter votado porque esperavam as coisas que os adversários acusavam que ele faria, se fosse eleito. Afinal, ele deve ser fascista, racista, miliciano e outros tantos defeitos. Ficaram decepcionados. Se sentem traídos. Outros queriam assumir cargos que, eventualmente, vinham sendo ocupados por corruptos e, como dizia algum dos dirigentes políticos mais antigos, ninguém mais revoltado do que um corrupto esperançoso frustrado. E passaram a opositores. Outros seguem esperançosos de promessas que, talvez, nem tenham sido feitas, mas seriam admissíveis com mudanças. Quem só espera não sofrer consequências de malfeitos antigos tem forte possibilidade. Ainda tem a imprensa querendo o retorno das verbas de antigamente, que, certamente, não retornarão mais sob nenhuma circunstância. Tudo será novo e diferente, mesmo a corrupção. Nem todo sistema segura. Nada dura para sempre. Águas passadas são águas passadas. E viva Heráclito de Éfeso.

