

COMBUSTÍVEIS & CONVENIÊNCIA

Ano 17 - Março e Abril 2020 - Nº 181
www.fecombustiveis.org.br

O IMPACTO DO CORONAVÍRUS NA REVENDA

Entrevista com Magda Chambriard, coordenadora
de Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas Energia

A POSTOS POR VOCÊ. A POSTOS PELO BRASIL.

Nós da BR Distribuidora temos a consciência do nosso papel neste momento.

No meio de tantas dúvidas, sabemos que você precisa ficar em casa.

Pois nós estaremos trabalhando.
Nós dos Postos Petrobras estaremos a postos por você.

Fornecendo o combustível pra abastecer os hospitais, o transporte essencial, e todos que não podem estar em casa, pois precisam fazer o nosso Brasil continuar rodando.

Redobramos os cuidados com as nossas equipes, que estão na linha de frente desta batalha. Brasileiras e brasileiros da nossa enorme rede que nos enchem de orgulho.

Com a consciência, responsabilidade e solidariedade que o momento exige.

Em cada canto do país, em cada região, nós da BR Distribuidora estamos a postos.

A postos por você. A postos pelo Brasil.

Acesse br.com.br/covid-19 e conheça as ações.



■ Reportagem de Capa



- 20** • Coronavírus ameaça a sobrevivência da revenda

■ Mercado

- 12** • Biodiesel: aumento de percentual traz novas preocupações
15 • Vendas de GLP aumentam com a crise do coronavírus
16 • Debate sobre tributação dos combustíveis permanece pendente
18 • Do crescimento à incerteza

■ Conveniência

- 48** • Coronavírus: vendas nas lojas despencam
50 • Comércio passa por maus momentos

■ Na Prática

- 52** • Como sobreviver em tempos difíceis
54 • Medidas emergenciais trabalhistas auxiliam empresários

■ Entrevista

- 6** • Magda Chambriard, coordenadora de pesquisa da FGV Energia



▶ SEÇÕES

- 10** • Ações da Fecombustíveis
40 • Atuação Sindical
65 • Crônica

▶ OPINIÃO

- 11** • Paulo Miranda Soares
39 • José Camargo Hernandez
58 • Bernardo Souto

▶ TABELAS

- 59** • Evolução dos Preços do Etanol
60 • Comparativo das Margens e Preços dos Combustíveis
62 • Formação de Preços
63 • Formação de Custos do S10
64 • Preços das Distribuidoras



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

Releitura da vida

Passamos boa parte da vida sem pensar no quanto somos vulneráveis. Atuamos na batida do dia a dia, quase sempre sem tempo para fazer tudo o que precisamos, seja no trabalho, em casa, com a família e os amigos. Muitas vezes, alguma área entra em desequilíbrio porque não sabemos dosar a medida certa do trabalho, da família e do social.

Com a chegada do coronavírus, a nossa falta de tempo passou a ser questionada. Aqueles que passaram a trabalhar em casa, em *home office*, ou até mesmo quem trabalha em alguns serviços considerados essenciais (exceto o setor da saúde) teve que desacelerar.

A chegada desse vírus nos trouxe o questionamento acerca da essência da vida: será que eu fiz o meu melhor? Fiz boas escolhas? E se eu pegar o vírus, sobreviverei? Qual é o sentido da vida, além da família e do trabalho?

O vírus está apontando o quanto a nossa economia e a nossa vida são vulneráveis. Teremos que reaprender a viver a partir desta crise.

O confinamento fará com que as famílias passem a olhar mais para a convivência, entendendo que, muitas vezes, as brigas serão inevitáveis. A meu ver, o importante é até que ponto podemos melhorar a qualidade do tempo que passamos juntos. Ou então, resolver as questões que foram adiadas por anos, uma vez que não se tem mais para onde fugir.

Estamos vivenciando um processo inédito no mundo e como viveremos depois desta revolução? Voltaremos a entrar no piloto-automático ou haverá alguma mudança na forma de viver? Vamos proporcionar mais qualidade na convivência com as pessoas, ter mais compreensão, mais união, mais presença em cada atitude? A escolha depende de cada um. Mas, ninguém passará intacto depois neste período, principalmente as empresas e os empreendedores deste país.

A revenda passa por um de seus momentos mais difíceis. A nossa equipe fez um árduo trabalho para apresentar um panorama nacional sobre a atuação dos líderes sindicais para apoiar a revenda na crise da pandemia. As principais ações da Fecombustíveis e de seus sindicatos filiados foram detalhadas na **Reportagem de Capa e Atuação Sindical (Mônica Serrano e Rosemeire Guidoni)**.

A repórter **Adriana Cardoso** mostrou as dificuldades dos setores de GLP, etanol e a realidade das lojas de conveniência no contexto da crise.

A seção **Na Prática** apresenta o roteiro das principais Medidas Provisórias trabalhistas e uma entrevista exclusiva com dicas de gestão do consultor Marcelo Borja para a revenda.

Confira também a entrevista de Magda Chambriard, ex-diretora da ANP e atual coordenadora de pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV) Energia do Rio de Janeiro.

Boa leitura!

Mônica Serrano

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
scvdpca@uol.com.br
www.sindicombustiveis-al.com.br

AMAZONAS**Sindicombustíveis - AM**

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

BAHIA**Sindicombustíveis - BA**

Walter Tannus Freitas
Av. Otávio Mangabeira, 3.127
Costa Azul
Salvador-BA
Fone: (71) 3342-9557
Fax: (71) 3342-9557/9725
sindicombustiveis@sindicombustiveis.com.br
www.sindicombustiveis.com.br

CEARÁ**Sindicatos - CE**

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

DISTRITO FEDERAL**Sindicombustíveis - DF**

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

ESPÍRITO SANTO**Sindicatos - 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
sindicatos@sindicatos-es.com.br
www.sindicatos-es.com.br

GOIÁS**Sindicato**

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

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

MATO GROSSO DO SUL**Sinpetro**

Waldemar Locatelli
Rua Bariri, 133
Campo Grande-MS
Fone: (67) 3325-9988 / 9989
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

PARÁIBA**Sindicato - PB**

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

PARANÁ**Sindicombustíveis - PR**

Rui Cichella
Rua Vinte e Quatro de Maio, 2.522
Curitiba-PR
Fone/Fax: (41) 3021-7600
diretoria.sindi@sindicombustiveis-pr.com.br
www.sindicombustiveis-pr.com.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**Sindicato - PI**

Alexandre Cavalcanti Valença
Av. Tancredo Neves 8570, Lourival Parente
Teresina-PI
Fone: (86) 3227-4996
sindicatospi@gmail.com
www.sindicatropi.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**Sindicatos - RN**

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

RIO GRANDE DO SUL**Sulpetro**

João Carlos Dal'Aqua
Rua Cel. 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**Sindicato Serra Gaúcha**

Eduardo D'Agostini Martins
Rua Italo Victor Berssani, 1.134
Caxias do Sul-RS
Fone/Fax: (54) 3222-0888
sindicato@sindicatoserra.com.br
www.sindicatoserra.com.br

RONDÔNIA**Sindicato - RO**

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

RORAIMA**Sindicatos - RR**

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

SANTA CATARINA**Sindicato - SC**

Luiz Antonio Amin
Rua Porto União, 606
Bairro Anita Garibaldi
Joinville-SC
Fone: (47) 3433-0932 / 0875
Fax: (47) 3433-0932
sindicato@sindicato.com.br
www.sindicato.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 Melquiades Oliveira
Rua Dep. Euclides Paes Mendonça, 871
Bairro Salgado Filho
Aracaju-SE
Fone: (79) 3214-4708
secretaria@sindpese.com.br
www.sindpese.com.br

SINDILUB**Laércio dos Santos 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**Sindicato - TO**

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

TRR**Álvaro Rodrigues Antunes de Faria**

Rua Lord Cockrane, 616
8º andar, salas 801/804 e 810
Ipiranga-SP
Fone: (11) 2914-2441
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

Em compasso de espera

Divulgação ANP



A crise do coronavírus tem deixado seu rastro na economia do mundo. Os preços do petróleo caíram, além dos custos das principais *commodities*, o que deve reduzir o crescimento dos países da América Latina e do Brasil. Por conta disso, Magda Chambriard, ex-diretora-geral da ANP e atual coordenadora de Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV) Energia, prevê que o impacto será inevitável no Brasil, acompanhando as previsões do Ministério da Economia, de que o país deverá crescer 0,02%.

Magda teve um papel bastante atuante junto à revenda, quando foi diretora-geral da ANP (2012/2016) e acompanhou as principais discussões do marco regulatório da categoria, que, na época, passou por atualização e resultou na Resolução 41/2013.

Atualmente, afastada do *downstream*, a ex-diretora-geral criticou a suposta proposta de verticalização do setor pela ANP. “É como se a agência, no auge das discussões sobre concorrência e mercado concorrencial sadio, propusesse a concentração dos agentes”, comentou, constatando que a medida não traria efeitos positivos do ponto de vista concorrencial.

Em relação aos preços dos combustíveis, segundo Magda, mesmo com as cotações do petróleo em níveis muito baixos, as incertezas internas que desvalo-

É só olhar os números da própria agência para ver que dois terços das compras dos postos embandeirados são provenientes de apenas três distribuidoras

rizam o real jogam contra a redução do custo. Para ela, uma das medidas de efeito sobre os combustíveis seria possibilitada pela reforma tributária. “A apuração dos impostos precisa ser radicalmente simplificada, independentemente de a carga aumentar ou diminuir. Só isso já traria um grande ganho”, disse.

Confira, a seguir, os principais trechos da entrevista concedida com exclusividade à **Combustíveis & Conveniência**, no Rio de Janeiro.

Combustíveis & Conveniência: Qual a sua visão sobre a crise do coronavírus e impacto ao setor de combustíveis?

Magda Chambriard: O coronavírus é mais um elemento (importante) a contribuir para a desaceleração do crescimento global. A preocupação com o contágio, *home office*, escolas fechadas, lazer restrito etc, têm como consequência uma redução importante da demanda por transportes e, consequentemente, por combustíveis. Nesse diapasão, o *downstream* deverá ser afetado.

C&C: Tivemos um excelente desempenho de comercialização do etanol no ano passado. Como a crise internacional poderá impactar este setor?

MC: O consumo de etanol está atrelado ao da gasolina, no que diz respeito ao anidro, e também ao etanol hidratado, em função da frota *flex*. Nesse sentido, a redução do preço da gasolina impactará o consumo do etanol. Gasolina mais barata fará o consumidor refletir sobre suas opções de consumo.

C&C: Qual é a projeção da FGV em relação ao PIB brasileiro deste ano diante do panorama de fragilidade pelo qual o país passa?

MC: A desaceleração na China impactou os preços das principais *commodities*, o que deve reduzir o crescimento dos países da América Latina. Além disso, o choque do coronavírus e as dificuldades econômicas por que passa a Argentina devem dificultar as coisas no Brasil. Ainda estamos revisando, no entanto, para 2020, a projeção deverá seguir em

linha com o Ministério da Economia, com expansão de 0,02%.

C&C: A senhora poderia avaliar as mudanças propostas atualmente pela ANP para o *downstream*?

MC: Acredito que houve, por parte da ANP, um grande equívoco ao propor a verticalização do setor. É como se a agência, no auge das discussões sobre concorrência e mercado concorrencial sadio, propusesse a concentração de agentes.

Ora, é só olhar os números da própria agência para ver que dois terços das compras dos postos embandeirados são provenientes de apenas 3 distribuidoras (de um total de mais de 150), enquanto as compras dos sem bandeira são bem mais distribuídas. Ressalte-se que, em geral, eles também vendem combustível a preços mais acessíveis.

E mais, recentemente, a 4ª maior distribuidora do país, de porte significativamente menor que as três primeiras, e detentora de menos de 5% do mercado, anunciou seu interesse nos negócios com postos sem bandeiras, como forma de ampliar sua possibilidade de concorrer com as três maiores.

Por tudo isso, a medida proposta estaria desarrumando o mercado e indo na direção oposta à ampliação da concorrência, defendida pelo governo federal.

C&C: A senhora considera que a solução para reduzir os preços dos combustíveis no país é ampliar a competitividade da

Mesmo com os preços do petróleo em níveis muito baixos, as incertezas internas que desvalorizam o real jogam contra a redução do custo dos combustíveis

revenda e da distribuição, conforme defende o governo?

MC: Os preços dos derivados, como em todos os países, guardam relação com os custos no mercado internacional (paridade amplamente defendida pela própria Petrobras, pelo governo federal e pela sociedade em geral), com o câmbio e com os custos do país, inclusive tributos.

Nesse cenário, mesmo com os preços do petróleo em níveis muito baixos, as incertezas internas que desvalorizam o real jogam contra a redução do custo dos combustíveis.

Para se ter ideia, no início de janeiro de 2018 o petróleo *Brent* estava a US\$ 64,1/barril e o dólar a R\$ 3,23. Hoje, dia 17 de março, estamos com o *Brent* a US\$ 28,7/barril e o dólar a R\$ 5,01.

Além disso, outros custos subiram com a inflação do período, também jogando contra a queda de preços.

Mas a competição continua sendo a forma mais reconhecida no mundo para trazer ao mercado produtos e serviços a preços justos para ambas as partes: compradores e vendedores. Ainda não se descobriu outra.

C&C: Como a senhora avalia a questão de preços dos combustíveis e a reforma tributária? Será que os impostos unificados, tanto em âmbito federal quanto estadual, poderiam melhorar os custos dos combustíveis para o consumidor?

MC: Uma vez recebi um estrangeiro na ANP que me disse o seguinte: 'no meu país, eu gasto 95% do meu tempo tratando do meu negócio e 5% tratando de burocracia, inclusive a tributária. No seu país, eu gasto mais de 30% do meu tempo lidando com essa burocracia e, via de regra, não consigo atendê-la por completo'.

Acho que a apuração de tributos precisa ser radicalmente simplificada, independentemente de a carga aumentar ou diminuir. Só isso já traria um grande ganho.

C&C: Qual deve ser o impacto da crise do petróleo para o setor de combustíveis no país?

MC: Ainda que falemos em mercado competitivo e livre, a Petrobras continua sendo a grande *player* do setor. Está endividada e com carteira de projetos repleta de

pré-sal e buscando reduzir seu papel no *midstream* e *downstream*.

Em um momento de desaceleração da demanda da China e superoferta da Arábia Saudita e Rússia, colocar óleo brasileiro no exterior não parece simples.

Acredito que esse cenário leve a Petrobras a repensar sua abordagem para o refino e a considerar mais o mercado interno como opção para alocar a sua produção de derivados.

C&C: A senhora acha que o mercado brasileiro está preparado para fazer a venda de combustíveis *delivery*?

MC: Acho que o mundo está mudando rápido e que estamos tendendo para a customização dos bens e serviços. Cervejas e *hamburgers* artesanais são exemplos clássicos desse movimento. Mas customização custa dinheiro. Não há como esses produtos serem baratos. Para mim, esse é o caso. O *delivery* deve onerar em um momento em que o país passa por uma crise grave. Mas não devemos tutelar o consumidor. Ele tem o direito de fazer sua opção.

Aqui, a grande discussão continua sendo a questão da segurança.

C&C: Há uma proposta de projeto de lei no Congresso para aumentar o teor da mistura do biodiesel no diesel para B20. A senhora considera esta proposta viável ou não?

MC: Até onde acompanhei o assunto, não vi problemas para esse aumento no que diz respeito aos motores. Acredito que o biocom-

bastível coloca o Brasil em uma posição de vanguarda nas questões do clima e, ao mesmo tempo, incorpora o agronegócio brasileiro.

O que me incomodava na ANP era a obrigação da mistura ser a mesma em todo o território nacional. Se havia biodiesel mais barato no Centro-Oeste, por que levar mais diesel para lá, em caminhões que rodam queimando diesel? Se o biodiesel é mais caro no Nordeste, por que levá-lo em grande quantidade para essa região, também queimando diesel?

Acredito que esse balanço merece ser feito, em benefício da sociedade.

C&C: Há um Projeto de Lei do Senado que quer proibir a produção de veículos na-

cionais a combustão em 2030. Qual deve ser o futuro da mobilidade brasileira?

MC: Embora a transição energética esteja em curso no mundo e também no Brasil (nossa matriz energética, uma das mais limpas do mundo, possui quase 45% de renováveis), ainda vamos usar petróleo e seus derivados por muitos anos. E isso não é prerrogativa do Brasil.

Além do mais, essa transição é ainda mais complicada quando se trata de transporte de carga e países em desenvolvimento.

Nesse sentido, não espero nada radical nessa direção. Em um esforço extremo (se houver esse esforço), no máximo alguma restrição no centro de alguma cidade, a título de piloto, embora nem nisso eu acredite. ■



Divulgação

Confira as principais ações da Fecombustíveis durante os meses de março e abril de 2020:

Março

18 – Envio de ofício ao Ministério da Economia, para solicitar o parcelamento/prorrogação do Imposto de Renda Pessoa Jurídica/Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, isenção da Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental do Ibama, entre outros;

19 – Ofício enviado à ANP sobre a flexibilização do horário de funcionamento dos postos e prorrogação do prazo de pagamento de multas, entre outros temas;

19 – Envio de ofício ao Banco Central para solicitar que os créditos dos pagamentos com cartões sejam efetuados sem a incidência de taxas e os recebimentos dos valores sejam creditados no dia seguinte da venda, para as transações de crédito e débito;

19 – Envio de ofício às distribuidoras para solicitar a flexibilização do contrato, de modo a viabilizar a continuidade das operações e cumprimento dos contratos em vigor;

23 – Envio de ofício à Casa Civil para manter as lojas de conveniência e os restaurantes dos postos de rodovia abertos;

24 - Participação no Comitê de Crise criado pelo Ministério da Infraestrutura para viabilizar o funcionamento de lojas de conveniência e restaurantes nas rodovias;

30 – Participação do presidente Paulo Miranda Soares em videoconferência com o Ministério de Minas e Energia, Secretaria de Petróleo e Gás, sobre as Medidas para enfrentamento da crise do coronavírus voltadas ao abastecimento de combustíveis;

Abril

03 – Envio de ofício às quatro principais distribuidoras solicitando a flexibilização dos preços para patamares mais competitivos;

03 – Participação do presidente Paulo Miranda Soares em videoconferência com o ministro de Estado de Minas e Energia, Bento Albuquerque, em reunião com as associações do setor de petróleo, gás e biocombustíveis, sobre as demandas do setor para enfrentar o estado de calamidade pública.

07 – Envio de ofício à Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) solicitando flexibilizar a cobrança das tarifas de energia elétrica dos postos de GNV que mantêm contratos sob demanda mínima;

08 – Deputado Jerônimo Goergen protocolou a inserção de uma emenda à Medida Provisória 946/2020, atendendo pedido da Fecombustíveis, para viabilizar o reembolso das operações realizadas com cartões de crédito em até dois dias subsequentes da transação;

09 – Videoconferência com representantes dos sindicatos filiados à Fecombustíveis, para tratar de assuntos emergenciais da revenda;

Além destas ações, a Fecombustíveis vem mantendo contatos permanentes com as esferas do governo, como Ministério de Minas e Energia (MME), ANP, deputados e senadores, no sentido de buscar melhorias para a revenda atravessar esta crise.

Ameaça invisível

Nunca antes na história da revenda passamos por momentos tão desafiadores. Antes da crise do coronavírus, já vivenciávamos dias difíceis. O setor enfrentava dificuldades desde que o governo federal, por meio da ANP, Cade e CNPE, disse que no Brasil os preços não são menores por falta de competitividade no *downstream*. Passamos 2019 entre reuniões com a ANP e Ministério de Minas e Energia para mostrar que o nosso segmento, composto por 41 mil postos, é bastante competitivo e que a mudança das regras deveria ser passo a passo, a começar pelo refino, uma vez que este elo ainda vive sob monopólio da Petrobras.

No final de janeiro, a ANP realizou quatro *workshops* e colocou em pauta os marcos regulatórios da revenda, da distribuição e do setor de etanol. Porém, não tivemos tempo de avançar nas discussões dos próximos passos, pois a Covid-19 chegou ao Brasil. Hoje, a revenda vive um dia de cada vez. A nossa preocupação principal é com a sobrevivência do negócio. Sabemos que a situação será extremamente complicada a partir de 30 dias de forte queda da demanda.

Nossas vendas caíram, em média, 60%, mas nos grandes centros urbanos o recuo foi em torno de 80%. Como conseguiremos manter os nossos custos fixos, que não são poucos, com tamanha queda na receita?

Trabalhamos intensamente, enviamos vários ofícios ao Ministério da Economia, ao Banco Central do Brasil, à ANP, à Casa Civil e participamos de reuniões com o Ministérios de Minas e Energia e de Infraestrutura, para amenizar e discutir as dificuldades do nosso setor.

Nosso departamento jurídico atuou ativamente neste período. Com o isolamento e a queda da renda do consumidor, a competitividade entre os postos embandeirados e os bandeiras brancas ficou insustentável. Vimos os postos com bandeira, que ostentam as grandes marcas, correndo risco de perderem o negócio.

Solicitamos, então, que as companhias praticassem preços capazes de assegurar aos postos embandeirados a efetiva e concreta capacidade de competir com os bandeiras brancas.

Sugerimos também, caso as distribuidoras não conseguissem melhorar as condições de preços da sua rede, que permitissem aos revendedores que estivessem à beira de perder o negócio rescindir os contratos sem a aplicação das pesadas multas contratuais. Nestes casos, também se faria a devolução de todos os equipamentos cedidos pelas distribuidoras.

Paralelamente, parte dos sindicatos filiados enviaram ofícios à ANP solicitando que, neste período de crise, os postos embandeirados pudessem comprar de outras distribuidoras, liberando o cumprimento da fidelidade à marca, para que pudessem escolher os fornecedores que oferecessem as melhores condições competitivas.

A agência reguladora considerou que este tema da fidelidade à bandeira consta na atual agenda regulatória, que em breve será discutida.

Em relação às ações do governo, a Medida Provisória 936, que permite reduzir os salários e a carga horária, até mesmo suspender o contrato de trabalho dos funcionários, alivia a situação, porém tivemos que agir em outras frentes.

Para auxiliar o empresário, conseguimos colocar uma emenda na Medida Provisória 946 por meio dos deputados da nossa bancada, para que, nos pagamentos por cartões de crédito, as operações sejam reembolsadas em dois dias (hoje demoram 31 dias) após as vendas, pois precisamos ter recursos para capital de giro. As medidas de crédito oferecidas pelo governo são burocráticas e temos que ter condições para tocar o negócio.

Assim como já passamos por muitas crises, esperamos superar esta fase. Para além da questão econômica, espero que a ciência encontre o combate eficaz contra este vírus. Que possamos voltar à rotina, com saúde, para encontrar as soluções a tempo de salvar o nosso negócio.



Assim como já passamos por muitas crises, esperamos superar esta fase. Para além da questão econômica, espero que a ciência encontre o combate eficaz contra este vírus. Que possamos voltar à rotina, com saúde, para encontrar as soluções a tempo de salvar o nosso negócio

Biodiesel: aumento de percentual traz novas preocupações

Em março, o teor de biodiesel adicionado ao diesel subiu para 12%, trazendo novamente preocupações para a revenda, que cada vez mais precisa intensificar os cuidados de manutenção para evitar problemas

POR ROSEMEIRE GUIDONI

No dia 1º de março, entrou em vigor em todo país o B12, ou seja, o diesel com 12% de biodiesel. O novo teor segue o cronograma aprovado pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), que prevê novos aumentos anuais da mistura do biodiesel ao diesel, culminando em 15%, em março de 2023.

O aumento do percentual contemplou os pedidos do setor produtivo do biocombustível, que tem interesse em aumentar a demanda pelo produto. A perspectiva, antes do coronavírus, com o B12, era de que esse aumento atingisse cerca de 1,1 bilhão de litros em 2020. Conforme dados da Associação Brasileira das indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), o setor deve produzir 7 bilhões de litros de biodiesel neste ano.

Vale destacar que a mudança ocorreu menos de um ano depois da entrada em vigor do B11, em setembro de 2019. No caso, o aumento do teor de 10% para 11% foi pos-

tergado até que a indústria automotiva concluísse os testes atestando a segurança do uso da mistura nos motores. Com a aprovação das montadoras e dos fabricantes de autopeças, o CNPE prosseguiu com o cronograma de elevação de teor.

Biodiesel encarece a mistura

Os novos volumes foram comercializados no leilão (L71) que aconteceu no dia 28 de fevereiro, cujo preço médio de negociação foi de R\$ 3 por litro, conforme dados da ANP. Na mesma data, o preço médio do diesel na refinaria, sem impostos, estava em torno de R\$ 2 por litro, segundo a Petrobras.

Assim, a despeito dos benefícios ambientais do biocombustível, uma das grandes preocupações da revenda é que o biodiesel encarece o preço do diesel na bomba, ainda mais agora, com a cotação do petróleo em queda, o que reduz o preço do combustível fóssil.

Quanto maior o percentual de biodiesel, maior a interferência de

A photograph showing laboratory glassware, including a round-bottom flask and a graduated cylinder, containing a red liquid. The background is a dark, textured surface.

Teor de biodiesel no diesel aumentou para 12% e a previsão é de que sejam aplicados novos aumentos anuais, culminando em 15%, em 2023

ter preço no valor final. Isso, sem contar a tributação dos dois produtos, que acaba levando os consumidores a acreditarem que os postos não reduzem seus preços na mesma proporção que as quedas anunciadas nas refinarias (veja mais na página 16).

Qualidade também preocupa o mercado

No entanto, essa ainda não é a principal preocupação da revenda. Os problemas de qualidade relacionados ao biocombustível ainda



Divulgação Embrapa

não foram totalmente solucionados, apesar de a ANP ter feito no ano passado uma revisão da especificação da qualidade do produto.

Na nova resolução, a agência aprimorou os critérios de estabilidade à oxidação do biocombustível, além de incluir a obrigatoriedade da adição sistemática de antioxidantes ao biodiesel, feita pelos produtores.

Apesar disso, a revenda permanece detectando problemas relacionados com o diesel B. De acordo com o levantamento feito pela Fe-

combustíveis junto aos sindicatos filiados, continuam ocorrendo travamentos nas bombas de diesel, relacionados ao percentual de biodiesel.

Essa questão já foi alvo de denúncias do setor e tema de reportagem da **Combustíveis e Conveniência**. Na ocasião, em meados de 2019, fabricantes de bombas, representantes da revenda, das distribuidoras e das usinas se reuniram na ANP para discutir as causas e propor soluções para melhorar a qualidade do biodiesel. Os debates culminaram com o aprimoramento da resolução que, pelo visto, não foi suficiente para eliminar o problema.

Conforme o levantamento da Fecombustíveis, o estado de Goiás é um dos mais afetados pela questão. De acordo com o advogado Nayron Cintra, do sindicato que representa a revenda goiana, apesar da quantidade de problemas relatados pelo setor, as análises foram consideradas inconclusivas. “Vamos coletar amostras do produto nos postos que estão enfrentando problemas e a ANP fará o monitoramento. Precisamos identificar qual a origem dos travamentos. A questão vem ocorrendo desde julho de 2019 e não é um fato isolado no estado”, destacou.

De fato, apesar das evidências, a ANP não conseguiu relacionar o travamento das bombas ao uso de biodiesel. No entanto, segundo os fabricantes, não há outra explicação para o problema. De acordo com Antônio Cristóvão, gerente de Produtos da Gilbarco, quando a empresa é chamada para manutenção, são detectados resíduos do biodiesel presentes na engrenagem da bomba. Isso leva ao travamento de equipa-

mento e, caso não seja solucionado rapidamente, à pane elétrica.

“Essa é mais uma preocupação para o revendedor”, afirmou Giancarlo Pasa, diretor de Postos de Rodovia da Fecombustíveis. “Cada vez mais, é fundamental intensificar os cuidados de manutenção, adotando as boas práticas já estabelecidas pela agência reguladora. É essencial fazer a lavagem dos tanques pelo menos uma vez a cada ano e também a drenagem, para evitar a presença de água. Esse procedimento é ainda mais importante para postos revendedores situados em locais com maior umidade, como na região Norte do país”, disse.

Segundo Pasa, há casos de vendas que precisam fazer a troca do elemento filtrante a cada dois dias, além de fazerem a limpeza dos tanques com frequência ainda maior. Isso, sem dúvida, encarece operação. “Entretanto, os procedimentos são necessários para garantir a qualidade do produto e a segurança do revendedor”, ponderou.

Vale destacar que os cuidados são ainda mais necessários no caso dos tanques de diesel S-10. A razão disso é que o enxofre tem ação bactericida. Como o S-10 tem menor teor do elemento, o risco de proliferação das bactérias é ainda maior. Portanto, para evitar problemas, o revendedor precisa investir em boas práticas e, infelizmente, absorver esse custo.

A ANP informou que continuará acompanhando o problema. A ideia é que seja instituído o programa de monitoramento do B100, além da intensificar as ações

de fiscalização nas bases de distribuição e usinas.

Até o fechamento desta edição, o último boletim de monitoramento da qualidade dos combustíveis disponível era relativo ao mês de fevereiro, divulgado pela ANP em 16 de março. Nele, a principal não-conformidade do diesel B era o teor de biodiesel, que respondia por 30,2 % das desconformidades.

No relatório, a agência destaca que a qualidade dos combustíveis nacionais se mantém elevada, com índice de conformidade acima de 96%, com exceção do diesel B na região Norte, que atingiu apenas 89% de conformidade.

Consumidores não adotam os mesmos cuidados

A despeito da necessidade de adoção das boas práticas por parte da revenda, o setor percebe que os consumidores não têm a mesma cautela. “Os postos podem até investir em cuidados extras no armazenamento do produto. Porém, se os consumidores não fizerem o mesmo, também há risco de formação de borras e depósitos, que podem comprometer o funcionamento do veículo. Por exemplo, o combustível no tanque de um caminhão que fica parado em um estacionamento, sob um sol de 30 graus, pode sofrer com os efeitos da condensação, que causa umidade e leva à proliferação de bactérias”, explicou Pasa.

Ou seja, a preocupação com as boas práticas relativas ao biodiesel deve estar em todos os elos da cadeia, desde os produtores até o consumidor final.



Resíduos de biodiesel na engrenagem das bombas comprometem o seu funcionamento.

Infraestrutura

A infraestrutura logística para distribuição do biodiesel sempre foi uma preocupação para as distribuidoras, responsáveis pela mistura do produto ao diesel B e entrega às suas redes de postos.

Em passado recente, essas empresas relatavam dificuldades e destacavam a necessidade de investimentos para comportar a elevação do teor. No entanto, o segmento parece ter se preparado e conseguiu absorver a demanda pelo B12 sem maiores problemas. “As empresas associadas estão conseguindo trabalhar com o novo teor sem dificuldades. Porém, é importante que o setor não seja surpreendido por nenhuma eventual antecipação de aumento da mistura. As distribuidoras estão trabalhando de acordo com o cronograma estabelecido pelo CNPE”, disse Leonardo Zilio, secretário-executivo do Sindicom.

Produtores já falam em B20

Assim que o B12 entrou em vigor, os produtores de biodiesel já

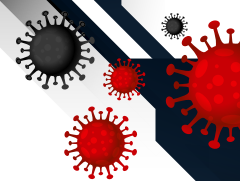
começaram a aventar a perspectiva de entrada do B20, ou seja, uma adição de 20% do biocombustível ao diesel, em 2028.

A proposta foi feita pelo deputado Jerônimo Goergen (PP/RS), no Projeto de Lei 528/2020, protocolado no dia 4 de março. Segundo ele, a discussão do aumento de teor é fundamental para que os produtores tenham previsibilidade de suas demandas e, com isso, possam fazer investimentos com maior segurança.

O projeto destaca a necessidade de certificação do B20 em motores a diesel, da mesma forma como aconteceu com o B15, que passou por análise técnica das montadoras.

Além disso, a proposta também estabelece que, a partir de 2022, a mistura de 20% passe a ser usada no transporte público de cidades com mais de 1 milhão de habitantes, ou seja, na maioria das capitais do país.

Para a revenda, a matéria deve ser vista com cautela, uma vez que problemas básicos relacionados ao produto ainda não foram solucionados. ■



Vendas de GLP aumentam com a crise do coronavírus

Até o momento, as revendas têm conseguido manter as entregas, mesmo com aumento da demanda. Por outro lado, já começaram a enfrentar inadimplência na venda de gás industrial

POR ADRIANA CARDOSO

A compra antecipada por medo de ficar sem o produto e o fato de ter mais gente trabalhando em casa fizeram com que as vendas de gás LP, ao contrário dos combustíveis líquidos, subissem 12% no período da quarentena. Por outro lado, o setor começou a sentir os efeitos da inadimplência, por parte dos clientes de gás industrial.

Em função do aumento da demanda pela população, em sete estados as entregas de GLP pela Petrobras começaram a atrasar. Segundo a ANP, o Paraná registrou atrasos entre 30% a 40%, seguido de Minas Gerais, de 10% a 20%, e Amazonas, Pará, Bahia, São Paulo e Rio Grande do Sul, em torno de 10% de atraso.

De acordo com a Petrobras, no mês de março, as vendas de GLP totalizaram 615 mil toneladas, 8 mil toneladas acima da quantidade inicialmente acordada com as distribuidoras, mesmo assim os atrasos foram registrados em meados de abril.

Segundo o presidente da Abragás, José Luiz Rocha, o Ministério de Minas e Energia e a ANP criaram comitês com todos os elos da cadeia (Petrobras/Distribuidoras e Revendas) para monitorar a situação do mercado e atender com mais agilidade os pontos críticos. “Devido à drástica diminuição de venda de combustíveis,



Apesar de o aumento da demanda em função da quarentena, a crise tem refletido em elevação da inadimplência pelas indústrias

Agência Petróbras

a Petrobras reduziu, em parte, a produção de gás LP, já que dependemos da produção de outros combustíveis para extraí-lo. Consequentemente, foi necessário aumentar a importação para suprir a necessidade (do mercado nacional)”, explicou.

Por outro lado, Rocha disse que algumas revendas já começam a sentir os efeitos da crise com a inadimplência “principalmente de clientes de gás industrial”, que usam o produto em restaurantes, hotéis ou fábricas.

Além disso, há falta de máscaras e de álcool em gel, em algumas regiões, o que dificulta o trabalho dos entregadores, que estão sendo forçados a improvisar com água e detergente nos caminhões, para poderem lavar as mãos.

“Trabalhamos com um produto que pesa, em média, 28 quilos quando o botijão está cheio. Especialmente nos casos de idosos, que fazem parte do grupo de risco, é necessário que os colaboradores en-

trem em suas casas para instalar o botijão, o que se torna perigoso, uma vez que faltam equipamentos de proteção contra a transmissão do vírus”, pontuou.

Rocha lamenta que, em meio à crise, os órgãos de defesa do consumidor continuam acusando os revendedores de GLP de praticarem preços abusivos. “É de conhecimento público que esse setor vem denunciando, há muitos anos, o comércio informal de GLP. Há nesse segmento muitos oportunistas explorando a venda ilegal”, rebateu.

Apesar dessas questões pontuais, o segmento de GLP tem conseguido manter seu quadro de funcionários sem demissões, apenas realizando afastamentos temporários de colaboradores que estão no grupo de risco da Covid-19.

Esse cenário, no entanto, pode mudar, uma vez que o Brasil ainda não atingiu o pico da doença, segundo o presidente da Abragás. ■

Debate sobre tributação dos combustíveis permanece pendente



As discussões sobre este tema, que começaram a ganhar força em fevereiro, perderam o foco com a crise do coronavírus. Porém, independente do tempo que demore, as propostas sobre os tributos deverão voltar à pauta no Congresso

POR ROSEMEIRE GUIDONI

No início deste ano, a questão dos impostos incidentes sobre os combustíveis voltou à tona. Em fevereiro, o presidente Jair Bolsonaro sugeriu que os estados zerossem os tributos sobre a gasolina, etanol e diesel, medida que foi rejeitada por todos — afinal, ainda mais diante da crise fiscal vivida pelas unidades da federação, ninguém quer perder receita.

Em 18 de fevereiro, o deputado Pompeo de Mattos (PDT-RS) apresentou o Projeto de Lei Complementar 10/2020, defendendo a fixação de um teto para o imposto. Segundo o PL, que tramita na Câmara dos Deputados, a alíquota máxima do tributo, nas operações que acontecem dentro do estado, deve ser de 20% para gasolina, 10% para óleo diesel e 15% para o etanol (anidro e hidratado). No entanto, vale destacar que o texto ainda deverá ser analisado pelas comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania. Somente, então, seguirá para o Plenário da Câmara.

Apesar dos debates, é fato que os estados não aprovarão qualquer mudança que possa representar queda na arrecadação. “Ainda mais em um momento como o atual, com as economias afetadas pela crise, as chances de aprovação são mínimas”, destacou o analista Walter de Vitto, especialista do setor de petróleo da Consultoria Tendências. “Não existe espaço fiscal para acomodar essa situação”, ponderou.

Na avaliação do economista, que foi entrevistado pela **Combustíveis & Conveniência** antes do agravamento da situação desencadeada pelo coronavírus, qualquer redução de impostos causaria um rombo nas contas públicas. “O governo não pode retirar os impostos federais, para não comprometer ainda mais o orçamento. Já os estaduais, que é o caso do ICMS, se forem alterados, deixarão as unidades da federação em situação bastante delicada”, afirmou.

Questionado sobre a precificação dos combustíveis no Brasil, Vitto ressaltou que a política atual, de paridade internacional, estabelecida no governo de Michel Temer, proporciona

preços justos aos consumidores. “A questão é que a situação interna do país está bastante frágil. O número de desempregados e subempregados é muito grande e o consumo ainda está desaquecido. Para piorar, o câmbio desvalorizou muito o real, e a forma de precificação atual leva isso em consideração, encarecendo o produto no mercado interno”, disse. “O que poderia ser feito, para minimizar os problemas, seria estabelecer ‘colchões’ para amortizar as oscilações”.

Cálculo tributário deveria ser diferente

Na avaliação de Leonardo Zilio, gerente-executivo do Sindi-com, o atual modelo de tributação dos combustíveis é o grande problema. “O ICMS deveria ser cobrado na forma *ad rem*, ou seja, em reais por litro, de forma monofásica”, explicou. No entanto, a cobrança atual é *ad valorem*, que se baseia em um percentual que incide sobre uma base de cálculo, chamada de preço de pauta (ou PMPF).

Essa forma de cobrança é considerada injusta e cria vários proble-

mas. “Há alguns anos, houve aumento dos riscos tributários. Não podemos seguir beirando precipícios”, disse Zilio.

Uso da PMPF não é justo

Para entender melhor a forma de cálculo atual do imposto, é necessário conhecer o conceito da PMPF, ou seja, o preço médio ponderado ao consumidor final, definido a cada 15 dias pelo Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz). Para se chegar a esse valor, é feita uma pesquisa nos preços praticados pelos postos de combustíveis, na quinzena anterior.

Assim, obviamente esse modelo não é o mais adequado, especialmente em um cenário com tantas oscilações. Em outras palavras, a cobrança será calculada com base em um valor que foi praticado nos 15 dias passados, independente de ter ocorrido aumento ou queda no preço. Assim, se o preço do combustível cair, como vem ocorrendo atualmente, a cobrança será calculada sobre um valor maior, relativo ao que era praticado pelos postos na quinzena que passou. Ou seja, a PMPF não espelha a realidade.

Além disso, é necessário considerar que há também um percentual adicional dos biocombustíveis (27% de etanol anidro na gasolina C e 12% de biodiesel no diesel) sobre os combustíveis fósseis.

Vale explicar que cada estado pode definir a alíquota do ICMS dentro dos limites determinados pelo Confaz, que estabelece teto e piso. Conforme as secretarias de Fazenda, existem sete alíquotas diferentes de ICMS no Brasil para gasolina (oscilando entre 12% e

35%), 13 para o etanol (entre 12% e 30%) e 8 para o diesel (entre 12% a 25%), dependendo do estado. O tributo é recolhido nas refinarias, de acordo com a alíquota do estado onde o combustível será comercializado ao consumidor final.

Concentração do mercado

Claro que a forma de cálculo do ICMS e a adição dos biocombustíveis são explicações para que as mudanças de preço do combustível fóssil na refinaria demorem mais tempo para chegar aos consumidores finais. No entanto, a concentração de mercado, no setor de distribuição, também tem a sua parcela de responsabilidade.

Segundo duas notas técnicas publicadas pela ANP no final do ano passado, a forte concentração no setor de distribuição também afeta o repasse de preços ao consumidor. A nota técnica 2/2019, inclusive, conclui que as distribuidoras absorveram parte dos descontos praticados pelas refinarias, no período analisado (entre 31 de outubro e 1 de dezembro de 2019).

Além disso, com a queda nas vendas de combustíveis em função das atuais políticas de quarentena, estabelecidas nas cidades e estados, muitos postos não conseguem escoar rapidamente os volumes de combustível de seus tanques. Assim, mesmo que tenha sido anunciada uma queda no preço dos produtos, o combustível que está sendo vendido pode ter sido adquirido por valores anteriores ao reajuste.

Reforma tributária

A crise desencadeada pelo coronavírus, que colocou quase todo

o país em quarentena, trouxe inúmeras dificuldades financeiras às empresas (veja mais na matéria de capa desta edição). Com isso, o tema da revisão de tributos incidentes sobre os combustíveis saiu de evidência. No entanto, é um consenso do setor que o mercado precisa discutir uma reforma tributária ampla.

Ainda não é possível prever o reflexo da crise da Covid-19 nas finanças públicas dos estados. Porém, a situação já era bem comprometida antes deste episódio. Segundo dados do Tesouro Nacional, dos 27 estados, 17 estão hoje em situação crítica. Além disso, parte da arrecadação do ICMS vai para os municípios. Mexer no imposto, hoje, seria agravar ainda mais a receita pública.

Para os postos de combustíveis, o debate é fundamental, para esclarecer à sociedade o funcionamento da cadeia e a forma de recolhimento de tributos. Além disso, uma mudança tributária, prevendo a monofasia de cobrança do ICMS, poderia minimizar as fraudes relacionadas ao não recolhimento de impostos.

“A complexidade do atual sistema tributário leva à sonegação de cerca de R\$ 7,2 bilhões anuais, entre ICMS, Pis/Cofins e Cide”, destacou Zilio, mencionando que o segmento com mais problemas é o de etanol, com a ação das empresas conhecidas como “barriga de aluguel”. “É importante que o sistema se torne menos custoso e complexo. A uniformização de alíquotas é permitida pela Emenda Constitucional 33. Então, esse assunto merece um debate amplo”, disse o representante do Sindicom. ■

Do crescimento à incerteza

Depois de registrar expansão de 16% nas vendas de etanol hidratado em 2019, cadeia sucroalcooleira vive insegurança devido à pandemia e à queda de preços do petróleo do mercado internacional.

POR ADRIANA CARDOSO

O mercado de etanol hidratado brasileiro registrou expansão de 16,2% em 2019 ante 2018 e as expectativas, antes da pandemia da Covid-19, eram de que o crescimento perduraria este ano. Agora, a cadeia sucroenergética, assim como muitos outros setores econômicos ao redor do mundo, têm de lidar com a incerteza do porvir.

Conforme os dados da ANP, divulgados este ano, o consumo do etanol hidratado subiu para 22,5 bilhões de litros em 2019, ante 19,4 bilhões de litros no ano anterior. O etanol anidro, por sua vez, acompanhou a queda no desempenho verificado na gasolina C, de 0,56%.

Como um todo, o mercado de etanol teve aumento de 10,38% em 2019 em relação a 2018, com vendas de 32,8 bilhões de litros ante 29,7 bilhões de litros no mesmo período do ano anterior.

Com o agravamento da crise, em 14 de abril, as entidades representativas da cadeia sucroenergética de todo o país enviaram um documento-manifesto ao presidente Jair Bolsonaro em que relataram os impactos que a pandemia e os baixos preços internacionais do petróleo poderão levar o setor ao colapso.

A União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica) e demais entidades do setor solicitam ao governo medidas

emergenciais, como a instituição de um programa de *warrantagem* (uso de produto como garantia em empréstimo), a isenção temporária da carga tributária federal aplicada ao etanol hidratado (PIS/Cofins), e o aumento da Cide para a gasolina, a fim de restituir a competitividade do etanol.

Na opinião de Martinho Ono, CEO da SCA Corretora de Etanol, é impossível e seria até “irresponsável” fazer qualquer prognóstico para o mercado de etanol enquanto ainda estamos vivendo a pandemia. “Nem o Paulo Guedes (ministro da Economia) sabe de quanto será o PIB”, comparou.

Por outro lado, disse que “é óbvio” que o impacto será grande. “Já estamos vendo queda no movimento dos postos, na venda de combustíveis do Ciclo Otto. Então, é claro que haverá impacto, e será grande. Será muito difícil de reverter as perdas ocorridas em dois meses de paralisação”, conjecturou.

Crise do petróleo

Concomitantemente ao crescimento dos casos de coronavírus no mundo, uma queda de braço entre Rússia e Arábia Saudita a respeito da definição dos preços do petróleo provocou forte baixa no valor da *commodity*, elevando a cotação do dólar acima dos R\$ 5 no mercado brasileiro e derrubando mercados pelo mundo, incluindo a Bolsa de Valores de São Paulo, que teve de recorrer mais de uma vez ao *Circuit Breaker*, mecanis-

mo acionado para paralisar os negócios quando os índices caem mais que determinado nível. Por mais de uma vez, a queda do Ibovespa ultrapassou os 11%. As ações da Petrobras foram fortemente afetadas durante a crise.

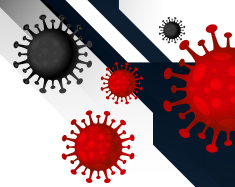
A sombra gerada pela volatilidade do mercado de petróleo internacional trouxe incertezas sobre o de etanol, agravadas ainda mais pela pandemia.

Para Antônio de Pádua Rodrigues, diretor-técnico da Unica, a produção de etanol de 2020 ainda será tão alcooleira quanto as anteriores. Pádua não quis aprofundar-se em prognósticos a respeito dos preços, dizendo que qualquer comentário no atual momento “é muito especulativo”.

“Sem dúvida alguma que, se esse cenário se perpetuar por muito tempo, trará um novo patamar de preços para a gasolina para o consumidor, e vai trazer também novo preço ao produtor de etanol”, considerou.

Ainda, observou que o preço na bomba “não é só o valor da gasolina na refinaria”. “Este representa 40% do preço final, tem outras variáveis que não se alteram; tem a reforma tributária que pode estar vindo pela frente, por exemplo, e a questão do ICMS. Esta é só uma variável da formação de preço na bomba, que é importante e fundamental, mas há outras que se mantêm intactas, que não teriam reações de curto prazo.”

Para Martinho Ono, há sim uma correlação direta entre o preço do pe-



tróleo e o do etanol. “Claro que uma variação do preço do petróleo tem impacto no do etanol. É sempre bom lembrar que a gasolina e o etanol hidratado competem no Ciclo Otto. Quando um é mais viável que o outro economicamente, o consumidor escolhe aquele que estiver mais competitivo”, pontuou.

Na opinião do consultor, o cenário do petróleo prossegue dando sinais de redução forte e, se isso permanecer, provavelmente a gasolina ficará mais barata. “Tendo a gasolina mais barata, o etanol também terá que ser vendido a um preço menor do que o que estamos praticando hoje, a fim de que não se perca tanto a sua competitividade”, salientou.

Segundo a Unica, o etanol, um dos produtos mais impactados pela crise, tem sido vendido abaixo

de seu valor de custo e, se isso continuar, as usinas serão obrigadas a interromper a safra que mal começou, com efeitos danosos para uma cadeia que envolve produtores de cana, fornecedores de máquinas e insumos, cooperativas e colaboradores em mais de 1200 cidades brasileiras. São 370 usinas e destilarias, 70 mil fornecedores de cana-de-açúcar, num total de 2,3 milhões de empregos diretos e indiretos que estão sob ameaça iminente.

“O setor já viveu isso quando governos anteriores quase aniquilaram essa cadeia. A diferença agora é que o governo federal, com quem temos conversado nas últimas semanas, conhece o problema e demonstra sensibilidade para buscar as soluções”, disse Evandro Gussi, presidente da Unica em comunicado. ■

Venda direta de etanol remete à questão tributária

Apesar de ter ficado pendente a discussão por conta da crise do coronavírus, a venda direta de etanol das usinas aos postos deve voltar à pauta da ANP, bem como outros temas do *downstream*, assim que passar este período.

“Minha questão é, quais as implicações tributárias, se o ônus virá só sobre o produtor, se só ele vai recolher tributos”, disse Antônio de Pádua Rodrigues, da Unica.

A entidade sempre defendeu que o debate estivesse atrelado à reforma tributária que o governo pretende fazer, para que não se criem mais distorções no mercado de combustível, que já padece com fraudes e sonegações por parte de quem trabalha na ilegalidade.

Na mesma linha de raciocínio, Martinho Ono, da SCA, também defende que a venda direta não seja liberada sem que antes haja uma definição de regra tributária, de igualdade aos distribuidores e sem prejuízo às usinas.

“Sem a definição da regra tributária, postos embandeirados podem ser mais prejudicados, enquanto os sem bandeira podem ter uma competitividade maior”, explicou.

A defesa do setor, segundo ele, é que a usina crie uma empresa paralela, com CNPJ diferente, enquadrando-se no mesmo regime tributário que tem todas as distribuidoras do país. A partir daí, a competitividade estaria no aspecto logístico, não no tributário

RenovaBio: comercialização de CBios ainda é entrave

Não fosse o cenário atual, 2020 representaria um marco para o setor de biocombustíveis brasileiro. É o primeiro ano de vigência do RenovaBio, programa de fomento dos biocombustíveis para incrementar a matriz energética brasileira, mas que ainda necessita solucionar alguns entraves burocráticos.

O programa nasceu da necessidade de incrementar a matriz energética brasileira e ajudar o país a cumprir o Acordo de Paris (COP 21), no qual o Brasil se comprometeu a reduzir as emissões de gás carbônico em 42% até 2030, sobre as bases de 2005.

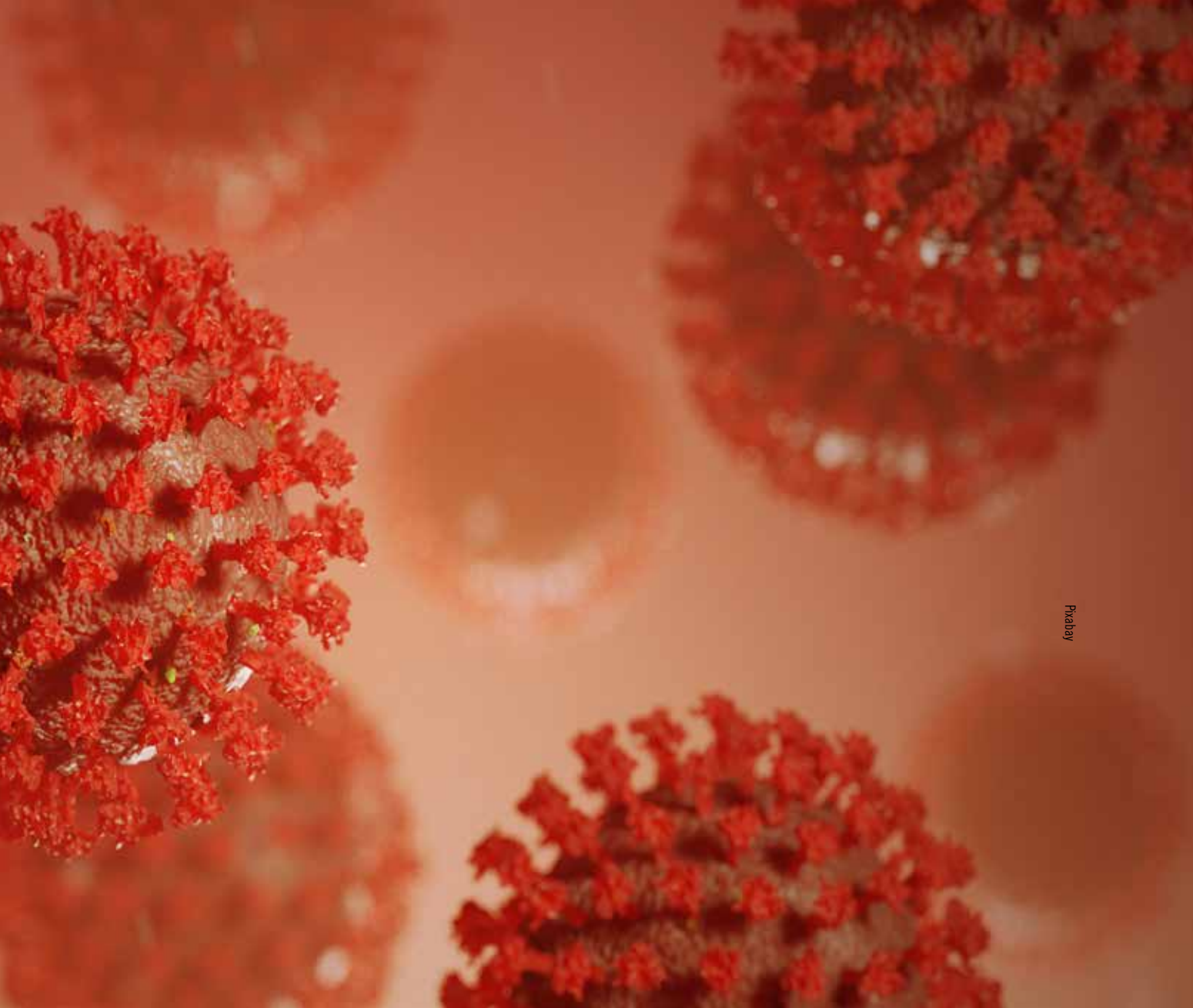
Baseado na venda de CBios, certificados comercializados em bolsa pelas distribuidoras de combustíveis, o programa contava, até meados de março, com 79 produtores de biocombustíveis certificados e aptos a solicitar a emissão de CBios. Outros cerca de 200 estavam em fase de certificação.

Porém, o cenário mudou completamente desde a inesperada crise sanitária. Com a queda nas vendas do Ciclo Otto, algumas distribuidoras pedem redução das metas de comercialização dos CBios; já outras, como a BR, solicitam a suspensão das metas neste ano.

Com o isolamento social, postos das principais metrópoles do país tiveram queda nas vendas de 60% a 80%

Shutterstock

Coronavírus ameaça a sobrevivência da revenda



Pixabay

Com a chegada do coronavírus ao Brasil, o isolamento social foi decretado em praticamente todo o país. Comércio, indústrias, escolas e faculdades estão fechados, desde a segunda quinzena de março. O impacto disso no setor de combustíveis foi avassalador. Na primeira semana de abril, já havia revendas relatando queda de mais de 80% no volume de vendas

POR ROSEMEIRE GUIDONI



Somente os serviços essenciais, como as farmácias, permanecem abertos para atender à população

O agravamento da crise causada pelo coronavírus, definitivamente, comprometeu todas as chances da economia nacional se reerguer. Empresas fechadas, pessoas sem renda, elevação do desemprego, entre outros fatores, colocaram toda a economia em risco. No Brasil, as negociações da bolsa de valores foram paralisadas mais de uma vez e o dólar superou os R\$ 5. A previsão para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), que no início do ano era de pouco mais de 2%, foi revisada, pelo próprio governo, para 0,02%.

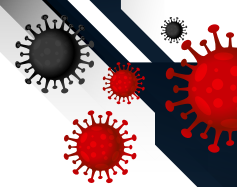
Além de tudo isso, o avanço da doença fez com que o preço do barril de petróleo despencasse, chegando no fundo do poço em 20 de abril, quando a cotação WTI (refe-

rência nos EUA) despencou 305%, com o barril negociado a R\$ 37,63 negativos, a menor cotação histórica. O *Brent* caía 8,94%, encerrando o dia em US\$ 25,57. A Petrobras, inclusive, já anunciou uma queda de investimentos da ordem de US\$ 3,5 bilhões em 2020, além de reduzir a produção de petróleo.

Todo esse cenário, sem dúvida, se refletiu no mercado de revenda. De uma hora para outra, com os decretos (municipais e estaduais) estabelecendo o isolamento social, o movimento caiu de maneira significativa. Em grande parte dos centros urbanos, a queda foi da ordem de 60% a 80% (veja mais na página 28). Nos postos de estrada, como o transporte não foi interrompido, a redução das ven-

das foi menor, em torno de 20% a 30%. Entretanto, o setor de rodovias está preocupado com o risco de inadimplência, pois a retração econômica também afeta a saúde financeira das transportadoras, seus principais clientes.

Além das vendas de combustíveis, outras atividades das revendas, como lojas de conveniência, também foram afetadas. Na maior parte do país, os estabelecimentos só podem operar como supermercado, sem permissão para que os clientes consumam no local, com o objetivo de evitar aglomerações. Há lugares em que só é permitida a entrada de um cliente por vez, enquanto em outros os órgãos de fiscalização impediram a operação.



Com quedas nas vendas que chegam a até 80%, a grande maioria dos postos não consegue atingir faturamento suficiente para cobrir os custos de operação

O primeiro reflexo para os postos foi o comprometimento do fluxo de caixa. “Concedemos folga remunerada para alguns funcionários que fazem parte do grupo de risco, mas estamos preocupados com o agravamento dessa situação”, afirmou um revendedor paulista que não quis se identificar, na última semana de março. Na ocasião, suas vendas de gasolina e de etanol já haviam caído entre 50% e 60%, e de diesel cerca de 25%. Segundo ele, se não hou-

vesse nenhuma ação por parte do governo para minimizar os impactos, a solução seria dispensar parte da equipe. “Nossa contabilidade, que é especializada no segmento de postos, já mencionou um grande volume de demissões no setor de revenda”, comentou.

Medidas ajudam a minimizar os impactos, mas não são suficientes

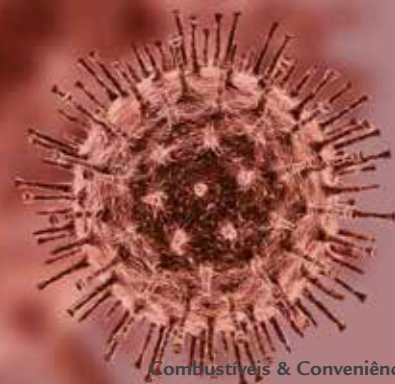
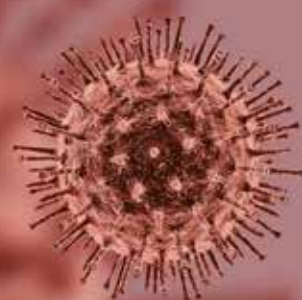
Para o alívio desse empresário e de todo o mercado, no dia 1º de

abril o governo publicou uma Medida Provisória (MP) que permite a redução de até 70% na jornada e nos salários dos colaboradores (confira os detalhes na página 54). O complemento do valor será feito pela União.

Além disso, a ANP também flexibilizou o horário de funcionamento dos postos, estabelecendo a jornada mínima das 7h às 19h, de segunda a sábado. Aos domingos e feriados, os estabelecimentos podem permanecer fechados, caso considerem a alternativa interessante para reduzir despesas operacionais. Embora em algumas cidades esse horário tenha se tornado obrigatório, na maior parte do país, a orientação é de que esse é o período mínimo de funcionamento. Desta forma,

Pixabay

Com o agravamento da crise causada pelo coronavírus, as chances da economia nacional se reerguer ficaram distantes



é possível que os postos introduzam a jornada 12x36 e coloquem parte da equipe em férias, por exemplo.

As medidas trouxeram um certo fôlego ao setor, mas nem de longe são suficientes para amenizar os impactos da queda das vendas. Questões como o pagamento de aluguel ou recebimento de vendas pagas pelos clientes em cartão de crédito agravam muito o cenário. “O prazo de recebimento do cartão é muito grande. Quando o posto receber, provavelmente, já terá várias obrigações em atraso. Mesmo sem a redução de vendas, isso afeta o capital de giro das empresas. Com a queda, o problema se torna mais grave”, apontou José Al-

“O revendedor tem direito de rescindir o contrato, caso considere que ele se tornou desequilibrado e a distribuidora não tenha intenção de reequilibrá-lo, de modo a evitar perdas ao posto”, diz Arthur Villamil

berto Miranda Cravo Roxo, revendedor em Guarulhos (SP) e conselheiro da **Combustíveis & Conveniência**. “Acredito que essa questão precise ser negociada com o setor bancário”.

“Esta situação nunca antes foi vivida, mas sentimos falta de uma uniformidade das decisões. Estamos lidando com centenas de decretos, sejam eles federais, estaduais e municipais, muitos contradizendo uns aos outros, com interpretações equi-

vocadas sobre o serviço dos postos. Nos nossos postos de rodovia, estávamos encontrando dificuldade de fornecer comida aos motoristas, que junto a nossa equipe são heróis, pois estão suprimindo a população que está em casa”, disse Diego Panizzon Argenta, diretor executivo de varejo da Rede Sim. “Outra dificuldade é o acesso aos EPIs, que está nos obrigando a providenciar soluções alternativas para proteção do nosso time”, completou.

Ofício à ANP: liberação da fidelidade à bandeira

No início de abril, cerca de 25 sindicatos da revenda, a maior parte filiada à Fecom-bustíveis, enviaram um ofício à ANP, também no início de abril, solicitando a liberação da fidelidade à bandeira enquanto durar a pandemia. O pedido era para que pudessem comprar combustíveis de outras distribuidoras com preços mais competitivos, enquanto durasse a crise.

O argumento principal dos sindicatos remete à greve dos caminhoneiros, quando, na época, a ANP liberou os pos-

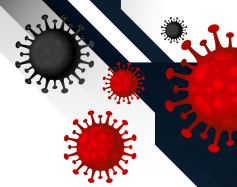
tos embandeirados para comprar combustíveis de outros fornecedores.

A agência reguladora analisou os pedidos, mas, no dia 8 de abril, negou as solicitações, argumentando que sua área técnica “não considerou apropriado atacar o problema de redução de demanda por meio da suspensão do regime vigente de tutela regulatória de fidelidade à bandeira”.

Em comunicado ao setor, a ANP informou que entende que o momento não é adequado a reformas desse tipo, “que

são estruturantes e exigem a realização de consulta e de audiência pública, uma vez que, além de afetarem direitos econômicos, também visam primordialmente à defesa de direitos básicos do consumidor quanto à informação e à proteção contra a publicidade enganosa, nos termos dos artigos 6º e 37º da Lei 8.078/1990”.

A agência ainda destacou que o tema da flexibilização da fidelidade à bandeira se encontra em discussão, mas o assunto não será definido nesse momento. **(Mônica Serrano)**



Tanques cheios

Outro problema com o qual o setor está convivendo é a cobrança para a redução de preços, por parte de consumidores e até dos Procons, que consideram que os postos devem acompanhar a queda nas refinarias. Além dos impostos que incidem sobre os combustíveis (veja mais na página 25), tanto a gasolina quanto o diesel recebem a adição de biocombustíveis (respectivamente etanol anidro e biodiesel), cada qual com seu preço. Só isso já explicaria a razão de os postos não acompanharem a redução de preços nas refinarias. Mas, há outros elementos que agravam isso. “As distribuidoras ficam com parte do desconto”, afirmou Carlos Eduardo Guimarães Júnior, presidente do Minaspetro.

Não bastasse esse aspecto, com a queda significativa nas vendas, muitos postos ainda não conseguiram repor os seus estoques, comprados por valores anteriores à redução nas refinarias. “Tivemos que apresentar esclarecimentos ao Procon, explicando essa questão”, disse Vicente Sant’anna Neto, presidente do sindicato que representa a região metropolitana de Florianópolis (SC), área com cerca de 250 postos. “Boa parte da região é litorânea e o principal movimento é baseado no turismo. Com o isolamento, as praias estão fechadas e as vendas estão bastante fracas”, explicou, justificando o fato de a grande maioria dos postos locais ainda não terem re-

CORONAVÍRUS - CASOS POR ESTADO

Estados	Confirmados	Óbitos	Letalidade
Acre	54	2	3,7%
Alagoas	37	2	5,4%
Amapá	107	2	1,9%
Amazonas	804	30	3,7%
Bahia	497	15	3,0%
Ceará	1291	43	3,3%
Distrito Federal	509	12	2,4%
Espírito Santo	227	6	2,6%
Goiás	158	7	4,4%
Maranhão	230	11	4,8%
Mato Grosso	90	1	1,1%
Mato Grosso do Sul	85	2	2,4%
Minas Gerais	614	14	2,3%
Paraná	539	17	3,2%
Paraíba	41	4	9,8%
Pará	167	6	3,6%
Pernambuco	401	46	11,5%
Piauí	31	5	16,1%
Rio Grande do Norte	261	11	4,2%
Rio Grande do Sul	555	9	1,6%
Rio de Janeiro	1938	106	5,5%
Rondônia	18	1	5,6%
Roraima	49	1	2%
Santa Catarina	457	15	3,3%
Sergipe	36	4	11,10%
São Paulo	6708	428	6,40%
Tocantins	23	0	0%

Fonte: Ministério da Saúde em 08/04.

NÚMERO DE CASOS POR REGIÃO

Norte	1.222	7,70%
Nordeste	2.825	17,70%
Centro-Oeste	842	5,30%
Sudeste	9.487	59,60%
Sul	1.551	9,70%

Fonte: Ministério da Saúde em 08/04



cebido produtos com a redução de preço.

Revendedor precisa ter cuidado

Logo que a crise no setor começou a trazer impactos nas vendas, as principais distribuidoras (BR, Raízen e Ipiranga) ofereceram aos revendedores a possibilidade de renegociar contratos, uma vez que os volumes acordados não poderiam ser cumpridos.

Na avaliação de Arthur Villamil, consultor jurídico da Fecomastíveis, o revendedor não pode ser responsabilizado pelos volumes não vendidos enquanto perdurar a

situação. “De acordo com o artigo 393 do Código Civil, como a queda nas vendas decorre de força maior, o eventual não cumprimento da galonagem contratada não pode ser considerado descumprimento contratual do revendedor”, afirmou.

A alternativa proposta pelas distribuidoras, de renegociar com os postos uma extensão de prazo nos contratos, segundo o advogado, não é interessante para a revenda.

“Juridicamente, o melhor seria abater da galonagem contratada os volumes não vendidos em razão da queda de vendas causadas por força maior. Apenas estender o prazo

para cumprimento não resolve todos os problemas do revendedor. É uma saída pouco equilibrada, pois beneficia mais as distribuidoras e menos os revendedores”, destacou.

Villamil explicou que, ao aceitar esse “pacote” proposto pela distribuidora, o revendedor estaria fazendo uma renegociação contratual. “Quem aceita, por exemplo, suspender pagamentos por um determinado período, pode propiciar o entendimento de que a medida foi considerada suficiente para repor todas as perdas dessa fase. Assim, o revendedor corre o risco de não poder pleitear nada no futu-

Envio de ofício às distribuidoras

Em 3 de abril, a Fecomastíveis enviou um ofício para as quatro principais distribuidoras (BR, Ipiranga, Raízen e Ale), apresentando argumentos reais e graves sobre a questão da falta de competitividade da rede embandeirada, que pode ficar sem fôlego para continuar no negócio.

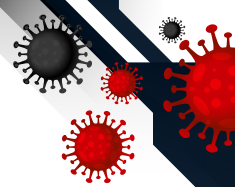
Segundo o ofício, os preços praticados pelas grandes marcas para a sua rede embandeirada têm se mostrado substancialmente mais elevados do que os praticados pelo mercado aos postos bandeira branca. Esta diferença comercial passou prejudicar significativamente os revendedores das grandes marcas, podendo inviabilizar

o negócio no decorrer do tempo, por falta de competitividade. “A maioria dos postos não atinge faturamento suficiente para cobrir os custos gerais de operação, sendo iminente o risco de cessação das atividades da revenda, como medida para mitigação do aprofundamento de prejuízos irreversíveis”, diz o ofício.

O documento menciona também que as medidas de apoio oferecidas pelas grandes distribuidoras têm se revelado insuficientes para restabelecer o equilíbrio contratual com os postos bandeirados, especialmente diante do atual cenário de isolamento da população.

A Fecomastíveis solicitou que as distribuidoras revejam suas políticas comerciais, adotando preços que assegurem a capacidade de competitividade dos postos parceiros com os independentes, além de coibir condutas desleais que possam distorcer a competição.

Outra alternativa oferecida pela federação prevê que, em caso de recusa das distribuidoras em atuar dentro do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos de exclusividade, essas empresas passem a permitir que seus revendedores rescindam os contratos, sem multas, devido à inviabilidade de continuidade da parceria. **(Mônica Serrano)**



ro. Acredito que, diante da atual situação, qualquer negociação é prematura”, orientou.

Com a perspectiva de continuidade da quarentena, causando a falta de equilíbrio competitivo entre os postos embandeirados e os independentes, Villamil considera que o revendedor tem direito de rescin-

dir o contrato, caso perceba que ele se tornou desequilibrado e a distribuidora não tenha intenção de reequilibrá-lo, de modo a evitar perdas ao posto. “A rescisão pode ser feita por motivo de força maior (pandemia), com suporte jurídico no chamado ‘fato do príncipe’, ou seja, normas de quarentena e de res-

trição a diversas atividades econômicas, que inviabilizam o cumprimento do contrato tal como previsto à época de sua assinatura. Nesse cenário, o revendedor que estiver comprovadamente incorrendo em prejuízos para manter o posto funcionando, poderá pleitear a rescisão do contrato”, ressaltou.

Distribuidoras respondem

Em resposta ao ofício da Fecombustíveis, a BR diz que já enviou comunicado à sua rede de postos, oferecendo uma série de concessões para auxiliar a parceria. Foram citadas algumas ofertas, como a antecipação de recebíveis nas transações realizadas com taxa zero, adiamento da cobrança de 50% do valor dos contratos de locação, sublocação e comissão mercantis dos postos de propriedade ou locados pela BR em abril e maio e isenção da cobrança da mensalidade da rede Siga Bem por 90 dias.

Também foram prorrogadas, por 90 dias, as faturas referentes ao plano de *marketing*, com parcelamento sem juros, além da isenção da cobrança dos pontos do Premmia nos meses de abril e maio. A BR reafirma que os volumes contratados podem ser prorrogados por três meses.

Já a Raízen diz que não procede a afirmação de que a situação econômica dos postos revendedores está afetada, quase

que exclusivamente, por suas práticas de precificação. A empresa destaca, em comunicado enviado à Fecombustíveis, que “tratar de preços individuais de forma coletiva é potencialmente trilhar um caminho que é protegido pela Lei que assegura a liberdade econômica e a livre concorrência, inclusive intramarca”. Para a empresa, não é aceitável comparar sua operação e investimentos na marca com outras variadas e esporádicas situações de comercialização.

A Ipiranga também seguiu a mesma linha das concorrentes. Segundo o ofício, a preocupação com a saúde financeira e a competitividade de revendedores da rede foi apresentada em um pacote, com um rol de condições comerciais para auxiliar nos efeitos da crise. “Em momento algum houve qualquer imposição de aceitação do pacote ofertado, cabendo a cada revendedor, individualmente, avaliar sua situação comercial e

decidir por aceitar ou não, como qualquer outra negociação comercial”, diz o comunicado.

Além disso, a Ipiranga fez menção ao ofício dos sindicatos filiados. “Não acreditamos que o fim da exclusividade contratual e a suspensão da fidelidade à bandeira, conforme sugestão feita à ANP por diversos sindicatos filiados, seja um caminho possível e sustentável à superação de qualquer dificuldade do setor, muito ao contrário”.

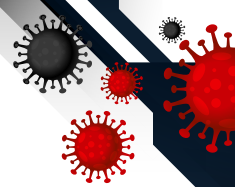
Para finalizar, a Ipiranga argumenta que “não há como afirmar que eventuais distorções de preços não tenham sido ocasionadas pelos recorrentes ilícitos fiscais praticados por devedores contumazes ou concorrentes desleais, ainda mais nesse momento de grande perturbação que nossa sociedade vem passando, onde o foco e esforços das autoridades responsáveis pela fiscalização do setor se encontram totalmente voltados para o combate à pandemia”. (Mônica Serrano)

Sindicatos propõem alternativas para minimizar a crise

O trabalho das associações da revenda tem sido redobrado para oferecer suporte aos postos neste momento de fragilidade



Stock



**POR MÔNICA SERRANO
E ROSEMEIRE GUIDONI**

Em todo o país, os sindicatos que representam os postos de combustíveis estão trabalhando para manter o revendedor informado acerca dos decretos municipais e estaduais que estabelecem as medidas de isolamento social. Além disso, algumas entidades adotaram medidas para amenizar o impacto dessa crise, como a redução (ou mesmo isenção) do pagamento de mensalidades, e estão negociando, com prefeituras e governo, detalhes sobre a operação de lojas de conveniência, entre outros.

Segundo levantamento da **Combustíveis & Conveniência**, as vendas de combustíveis caíram, em média, entre 70% e 80% nos postos urbanos e entre 20% e 40% nos de rodovia — refletindo o fato de que o setor de transporte não parou. No entanto, os postos de rodovia habitualmente vendem a prazo e, com a atual crise, temem a perspectiva de inadimplência. Já nas cidades, o cenário é bem semelhante em todas as regiões, com quedas de vendas maiores nos bairros nobres e ligeiramente menores nas periferias.

Confira, a seguir, as ações e manifestações das entidades que representam a categoria, em todo o país.

REGIÃO NORTE

■ Acre

Na região do país com maior dimensão territorial, mas me-

nor quantidade de habitantes, os postos revendedores enfrentam dificuldades maiores do que as habituais. No Acre, o Sindepac estima que as vendas caíram entre 40% e 60%. Logo que surgiram os primeiros casos no estado, o governo decretou estado de calamidade pública, permitindo o funcionamento apenas de serviços essenciais.

Os postos têm seguido a orientação de funcionamento estabelecida pela ANP, reduzindo também a jornada de trabalho dos colaboradores. No estado, nem as lojas de conveniência têm permissão para abrir. Algumas operam em sistema *delivery*, de portas fechadas para o público. “O Sindepac está prestando apoio aos estabelecimentos com orientações dos assessores jurídicos que estão, constantemente, com entradas ao vivo nos canais de comunicação e tirando dúvidas pessoalmente quando necessário”, informou a assessoria de comunicação da entidade.

■ Amazonas

Já no Amazonas, uma das principais ações do Sindicombustíveis-AM, segundo o presidente Eraldo de Souza Teles Filho, foi justamente a negociação com o governo estadual, para permitir a operação das lojas de conveniência. “Inicialmente, a determinação do governo era de que as lojas parassem. Porém, pleiteamos a autorização para que abram, da mesma forma que os supermercados. Nossa orientação aos associados é que sejam retiradas mesas e cadeiras e os clientes sejam informados

que não podem consumir no local”, afirmou. Segundo ele, a queda foi de 60%. “Muitos revendedores não aguentam mais”, disse.

■ Pará

Em Belém e na região metropolitana, as vendas caíram entre 50% e 60%. No interior o índice foi um pouco menor, entre 40% e 50%. Além da redução de volume de comercialização, José Antônio Victor de Souza, presidente do Sindicombustíveis-PA, disse que o maior problema tem sido a abertura das lojas de conveniência. A entidade orientou as revendas a evitarem aglomeração nos estabelecimentos, além de retirarem mesas e cadeiras, evitando que clientes consumam no local. “As lojas que não atendem às orientações, estão sendo fechadas pela polícia”, disse Souza.

■ Rondônia

Em Rondônia, conforme informações do Sindipetro-RO, as vendas de combustíveis caíram entre 50% e 60%. “Nas rodovias, os restaurantes e lojas de conveniência estão abertos. Nos postos urbanos, no entanto, as lojas têm que permanecer fechadas”, afirmou Eduardo Valente, secretário-executivo da entidade. “As lojas dos centros urbanos não podem abrir nem mesmo retirando mesas ou impedindo o consumo no local. Há um posto, inclusive, em que a loja fica voltada para uma rodovia federal que corta a cidade, mas o CNPJ tem como endereço uma rua lateral. Não houve acordo para mantê-la aberta,

o proprietário foi obrigado a fechar”, contou.

Segundo Valente, o Sindipetro-RO também faz parte de um comitê de crise organizado pelo governo, com várias entidades representativas, e tem buscado alternativas para minimizar os impactos da pandemia à categoria.

■ Roraima

Em Roraima, as vendas de combustíveis caíram entre 50% e 80%, dependendo da região. De acordo com informações do Sindipostos-RR, cerca de 60% das lojas de conveniência estão fechadas, enquanto as demais operam em horário reduzido e restringem aglomerações. “As orientações que passamos aos associados são as informações que recebemos da Fecompet, dos órgãos dos governos municipais e estadual. Enviamos comunicados diários sobre prevenção, tanto para os clientes quanto para os colaboradores”, destacou José Pereira Barbosa Neto, presidente da entidade.

■ Tocantins

No Tocantins, de acordo com Wilber Silvano de Sousa Filho, presidente do Sindipostos-TO, a queda nas vendas da capital é da ordem de 80%. Nas cidades de interior, no entanto, o comércio permaneceu aberto, embora as escolas tenham sido fechadas. Isso se refletiu em uma queda menor, cerca de 50%. Nas rodovias, os postos e lojas de conveniência continuam em operação. “Inicialmente, o governo do estado definiu que as lojas e restaurantes dos postos de

rodovia precisariam ser fechados. No entanto, depois a abertura foi permitida e, nas estradas, está tudo funcionando normalmente”, disse. Segundo Souza Filho, o departamento jurídico do sindicato está à disposição do revendedor dia e noite, para solucionar eventuais problemas e desajustes que possam surgir. “No caso dos funcionários, não temos convenção coletiva no estado, então estamos seguindo o que a lei orienta, aplicando o caso de exceção, uma vez que não houve concordância com o sindicato laboral”, acrescentou. “Mas, como grande parte dos postos reduziu o horário de funcionamento, é preciso negociar também com os colaboradores”.

REGIÃO NORDESTE

■ Alagoas

Em Alagoas, as vendas de gasolina e etanol, nos postos urbanos, despencaram entre 60% e 80% desde o início da crise. Nas rodovias, de acordo com o Sindicompet-AL, esse índice ficou em 50%, para postos com vendas mistas (diesel, gasolina e etanol) e entre 20 e 40% para os que fornecem prioritariamente diesel.

“Além da redução das vendas, um dos grandes problemas da revenda local foi o fechamento de restaurantes e lanchonetes. Depois de um ofício que encaminhamos ao governo do estado, houve permissão para a abertura, com a orientação de atender de forma prioritária caminhoneiros e profissionais de áreas de saúde, sem mesas para consumo no local”, con-

tou James Thorp Neto, presidente do Sindicompet-AL.

Entre as ações do sindicato nesse período de crise, além do ofício sobre a abertura de lojas, segundo Thorp, estão a elaboração de uma cartilha para os postos, com o objetivo de esclarecer o revendedor acerca das boas práticas, e também um ofício à Agência Reguladora de Alagoas (Arsal), que havia suspenso o transporte intermunicipal, mas depois voltou atrás.

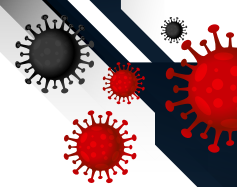
Além disso, o sindicato negociou com a entidade representante dos funcionários um aditivo no contrato de trabalho, prevendo a redução de 20% dos salários. “O objetivo foi evitar demissões dos colaboradores”, afirmou.

■ Bahia

Na Bahia, além da redução de vendas da ordem de 80%, houve também queda nos postos de estrada, em média de 50%. Em algumas cidades, os acessos foram fechados pelas prefeituras municipais, e o sindicato agiu tentando eliminar essas barreiras. “É preciso manter o bom senso”, disse Walter Tannus Freitas, presidente do Sindicompet-BA.

Em Salvador e região, de acordo com Freitas, as lojas de conveniência podem funcionar como supermercados, ou seja, sem consumo no local. “Já houve inclusive interdições de lojas por essa razão”, apontou.

Freitas destaca que a entidade está negociando a possibilidade de redução da carga horária com os sindicatos dos frentistas, para evitar demissões nesse momento.



Mas, em sua avaliação, essa medida é insuficiente, pois a revenda está descapitalizada. “Acredito que as distribuidoras poderiam ajudar mais nesse momento. Os postos precisam ter fluxo de caixa e cabe às companhias ajudar suas redes. Se elas não fizerem isso, infelizmente veremos muitas revendas quebrarem”.

■ Ceará

No estado do Ceará, as vendas nas cidades caíram entre 70% e 80%, enquanto no interior o índice foi um pouco menor, cerca de 60%. “A principal ação em que o sindicato teve êxito foi relativa à operação das lojas de conveniência. Inicialmente, elas não poderiam operar aos domingos e feriados, mas após nossa intervenção essa operação foi considerada facultativa”, destacou Manuel Novais Neto, presidente do Sindipostos-CE. Além disso, os postos de rodovia foram autorizados a funcionarem 24 horas (inclusive as lojas de conveniência e restaurantes, desde que não haja consumo no local).

■ Paraíba

Na Paraíba, as vendas nas principais cidades caíram mais de 70%. Nas rodovias, mais de 50%. “A situação está ficando desesperadora”, disse Omar Aristides Hamad Filho, presidente do Sindipetro-PB. Segundo ele, já há vários postos no estado que estão interrompendo as atividades. “Se não fizermos isso, existe risco de acabar o capital de giro”.

■ Pernambuco

Em Pernambuco, Alfredo Pinheiro Ramos, presidente do Sindicombustíveis-PE, disse que a revenda enfrenta muita dificuldade. “Em Recife a queda atinge 80% das vendas. Na média do estado, esse índice fica em 60%. A redução em algumas localidades é menor porque há cidades que não fecharam, em função do fim da safra de cana-de-açúcar”, destacou.

Dentre as medidas adotadas pelo sindicato para minimizar os impactos da crise, estão a orientação a revenda, em relação ao horário de abertura de lojas e implantação de *delivery*, negociações com governo estadual para promover uma revisão na forma de cálculo da pauta fiscal do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e participação nas negociações com a secretaria de Previdência, para que os trabalhadores possam receber o aporte do seguro-desemprego.

Além dessas medidas, a entidade está conversando com o sindicato que representa os trabalhadores, na tentativa de reduzir o risco de desemprego e aumentar o fôlego financeiro dos postos. “O setor está descapitalizado e os empresários precisam de ajuda para terem condições de enfrentar esse período de crise. Dentre as medidas que consideram necessárias, seria importante conversar com o setor de cartões, pedindo a antecipação de valores, e também com as distribuidoras”, disse Ramos.

■ Piauí

No Piauí, a comercialização de combustíveis pelos postos urbanos caiu, em média, 70%. As lojas de conveniência da capital e de boa parte das cidades tiveram que ser fechadas, em função de decretos municipais. O sindicato da revenda local, de acordo com o presidente do Sindipetro-PI, Alexandre Valença, solicitou a reabertura, embora sem sucesso. “Essa situação, além de trazer dificuldades relacionadas aos funcionários, também tem causado problemas relativos à perda de mercadorias, especialmente as perecíveis”, disse Valença.

“Nossa orientação para o revendedor é de que ele faça as contas e reduza custos o máximo possível. É importante, nesse momento, renegociar alugueis, colocar funcionários em férias, entre outras iniciativas. Se o posto resolver interromper as atividades, é necessário comunicar à ANP”, destacou.

■ Rio Grande do Norte

A situação no Rio Grande do Norte também é bastante crítica. O movimento dos postos caiu e as vendas de combustíveis tiveram redução de 60%, de acordo com presidente do Sindipostos-RN, Antonio Sales.

Uma das principais ações foi solicitar a flexibilização dos pagamentos para as distribuidoras para fornecimento dos combustíveis. “As companhias de petróleo não nos atenderam. Muitos revendedores parcelam o pa-

gamento do fornecimento, por exemplo, e queríamos adiar o compromisso para depois da pandemia, mas tivemos um não como resposta”, disse.

Segundo Sales, as grandes distribuidoras concederam a suspensão do plano de *marketing* e dos *royalties*, mas seria necessário mais ajuda.

Outra iniciativa do Sindipostos foi solicitar à ANP a flexibilização do horário de funcionamento dos postos. Além disso, Sales também destacou ações com a companhia de gás local e a companhia energética (Cosern) para o período emergencial.

Em relação às lojas de conveniência, permaneceram abertas, mas não é permitido o consumo no local.

■ Maranhão

No Maranhão, Leopoldo Correa Santos Neto, presidente do Sindicombustíveis-MA, afirma que as vendas caíram em torno de 60%. “O sindicato conseguiu manter as lojas de conveniência abertas, o que ajuda um pouco mais no faturamento”, disse. Assim como nas demais regiões, não é permitido consumir na loja, apenas pegar o produto e pagar.

O receio de Santos, assim como os demais sindicatos, é o tempo que vai durar o isolamento, pois os postos estão passando por dias difíceis sem consumo. “Acho que a gente aguenta no máximo 30 dias, depois disso será uma quebradeira geral”, avaliou.

■ Sergipe

A situação da revenda em Sergipe não é muito diferente dos demais estados do país. Segundo Maurício Abreu Cotrim, secretário-executivo do Sindpese, as vendas dos postos em Aracaju (capital) já beiram a 80%, e no interior e em postos de rodovia gira em torno de 50%.

O sindicato tem oferecido todo apoio jurídico aos revendedores, principalmente com relação às possibilidades de redução das despesas operacionais. “O jurídico está muito presente neste momento, que considero o mais dramático da história”, disse.

Cotrim apontou dificuldade de negociação com o sindicato laboral para serem implementadas algumas medidas aos trabalhadores. Ele também comentou que a MP 936, que reduz a jornada de trabalho, tem pouco efeito, porque o posto precisa ficar aberto. “A redução do salário e da jornada não se adequam à nossa realidade. Já foram antecipadas as férias, banco de horas, daqui a 30 dias pode ser que o caminho seja a demissão”, comentou.

Cotrim disse que o sindicato tem dado apoio à revenda tanto do ponto de vista econômico, para minimizar os custos, como também oferecer um apoio psicológico, para fortalecer o emocional do revendedor que anda em baixa.

REGIÃO CENTRO-OESTE

■ Distrito Federal

No Distrito Federal, de acordo com informações da assessoria

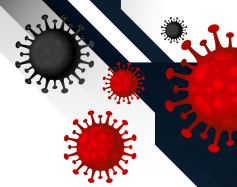
de imprensa do Sindicombustíveis-DF, não houve apuração da queda das vendas. O sindicato tomou várias iniciativas para auxiliar a revenda, como redução da mensalidade aos associados, abertura de um canal direto da assessoria jurídica para o esclarecimento de dúvidas, e passou a enviar circulares e comunicados diariamente. Além disso, a assessoria ambiental da entidade, juntamente com o Instituto Brasília Ambiental (Ibram), elaborou uma cartilha com orientações para o posto e os cuidados para evitar a contaminação de clientes e funcionários

■ Goiás

Em Goiás, logo no início da crise do coronavírus, antes mesmo que o comércio fosse fechado, as vendas na capital já haviam apresentado queda de 30%. Em regiões turísticas, como Caldas Novas, a redução havia sido de 60%, de acordo com o advogado do Sindiposto, Nayron Cintra. Na ocasião, a revenda já negociava redução de carga horária e salário com os colaboradores, assim como as férias coletivas.

■ Mato Grosso

As vendas de postos urbanos despencaram 60% e os de rodovia 40%. De acordo com Nelson Soares Júnior, secretário-executivo do Sindipetróleo-MT, a entidade está repassando todas as orientações sobre as medidas de segurança, além dos comunicados relacionados a horário de funcionamento, decretos do esta-



do e dos municípios e resoluções do governo federal, entre outras. “O grande problema é que as distribuidoras de combustíveis estão se apoderando das diferenças decorrentes da queda das vendas, o que descapitaliza ainda mais o revendedor nesse momento tão delicado. Infelizmente, a perspectiva, até o fim de 2020, é de uma grande quebraadeira no mercado”, lamentou. Soares destacou que, nesse momento, além de seguir as orientações da Fecombustíveis, o sindicato também está iniciando a coleta de doações de kits de teste para coronavírus, como forma contribuir com as instituições de saúde.

■ Mato Grosso do Sul

Segundo Edson Lazzarotto, gerente-executivo do Sinpetro-MS, a queda no volume de combustíveis comercializados pelos postos atingiu 70% na capital e 60% no interior. Quanto às lojas de conveniência, houve uma proibição inicial em relação ao funcionamento. Porém, o sindicato entrou com uma ação, explicando que a conveniência faz parte do lucro do posto e seu fechamento seria catastrófico para o setor. Assim, as lojas estão operando sem consumo no local, com restrição à entrada de clientes. “Estamos oferecendo todo o suporte possível, enca-

minhando informações e orientações legais, orientação sobre estratégia de escala de trabalho e atendendo 24 horas por dia”, destacou Lazzarotto.

“Também estamos fazendo campanhas solidárias, com arrecadação de alimentos, que serão destinados a famílias carentes, e entrega de máscaras para profissionais da saúde”, completou o gerente executivo.

REGIÃO SUDESTE

■ São Paulo - Campinas

De acordo com Flávio Campos, presidente do Recap, sindicato da revenda que abrange Cam-

Aditamos a administração do seu faturamento

para você poder ter mais eficiência, agilidade e segurança.



É preciso ter tempo e tranquilidade para fazer os negócios andarem. Para isso, contrate o Cofre Inteligente e os serviços de Logística de Valores da Protege. Com eles, além de segurança, fica muito mais fácil administrar todo o numerário que passa todos os dias pelo seu estabelecimento.

Entre em contato com nossa equipe comercial e conheça os benefícios das soluções Protege para o seu posto.

 (11) 3156-9000

 contato@protege.com.br



GRUPO PROTEGE

pinas e região, as vendas dos postos despencaram cerca de 80%. “A situação é muito crítica. Com essa queda, os postos não vão conseguir nem pagar suas despesas”, destacou. Em Campinas e em algumas cidades da base da entidade, as prefeituras decretaram horário de funcionamento entre 7h e 19h, fechando aos domingos e feriados. Alguns postos, especialmente em Campinas, solicitaram permanecer abertos, mas a prefeitura não voltou atrás da decisão.

Para amenizar o impacto econômico dos associados, o sindicato os isentou do pagamento da mensalidade. Além disso, para aqueles que contrataram seguro de vi-

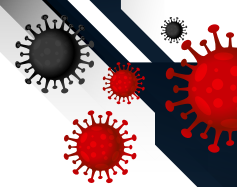
da junto ao parceiro da entidade, o Recap pagará a apólice no mês de abril. A ideia é que, futuramente, quando o cenário melhorar, os postos façam o ressarcimento disso para a entidade. “Nesse momento, queremos melhorar o fluxo de caixa dos postos”, disse.

Uma das preocupações do presidente do sindicato é a pressão dos consumidores pela queda de preços nas bombas, acompanhando a redução que vem ocorrendo nas refinarias. “Além de todos os fatores que interferem nesse quesito, como tributos e adição dos biocombustíveis, ainda há o agravante das vendas em baixa. Com a desaceleração das

vendas, a reposição dos estoques é muito lenta. Os postos estão com estoques antigos”, explicou.

O Recap também elaborou uma cartilha sobre a prevenção à Covid-19 para evitar contaminação de clientes e funcionários. Além disso, o sindicato ofereceu apoio à doação de galões para a Laticrete Solepoxy, que recebeu álcool 70% da União da Indústria da Cana-de-açúcar (Unica), porém não tinha como envasar o produto. Assim, além de fazer uma doação, o sindicato também mobilizou os associados para fazerem o mesmo, ajudando a empresa no fracionamento do álcool, que foi distribuído para as unidades de saúde da região.





■ São Paulo - Santos

Já na área do Resan, segundo José Camargo Hernandez, presidente da entidade, a queda ficou em 70% para os postos urbanos de Santos e da Baixada Santista e 40% para os de rodovia. “O cenário é bastante preocupante, pois todos os postos terão dificuldades. Como a redução nas vendas passou a ocorrer a partir de 24 de março, alguns revendedores ainda conseguiram cobrir a folha de pagamento de abril. Mas, no mês seguinte, será impossível”, destacou.

Para amenizar a situação da revenda, o sindicato reduziu a mensalidade dos associados em 50%, por dois meses. “Também estamos negociando com as empresas parceiras

do Resan, que prestam serviços de saúde ocupacional e coleta de resíduos, de forma que as mensalidades sejam suspensas ou reduzidas nesse período”, disse Hernandez.

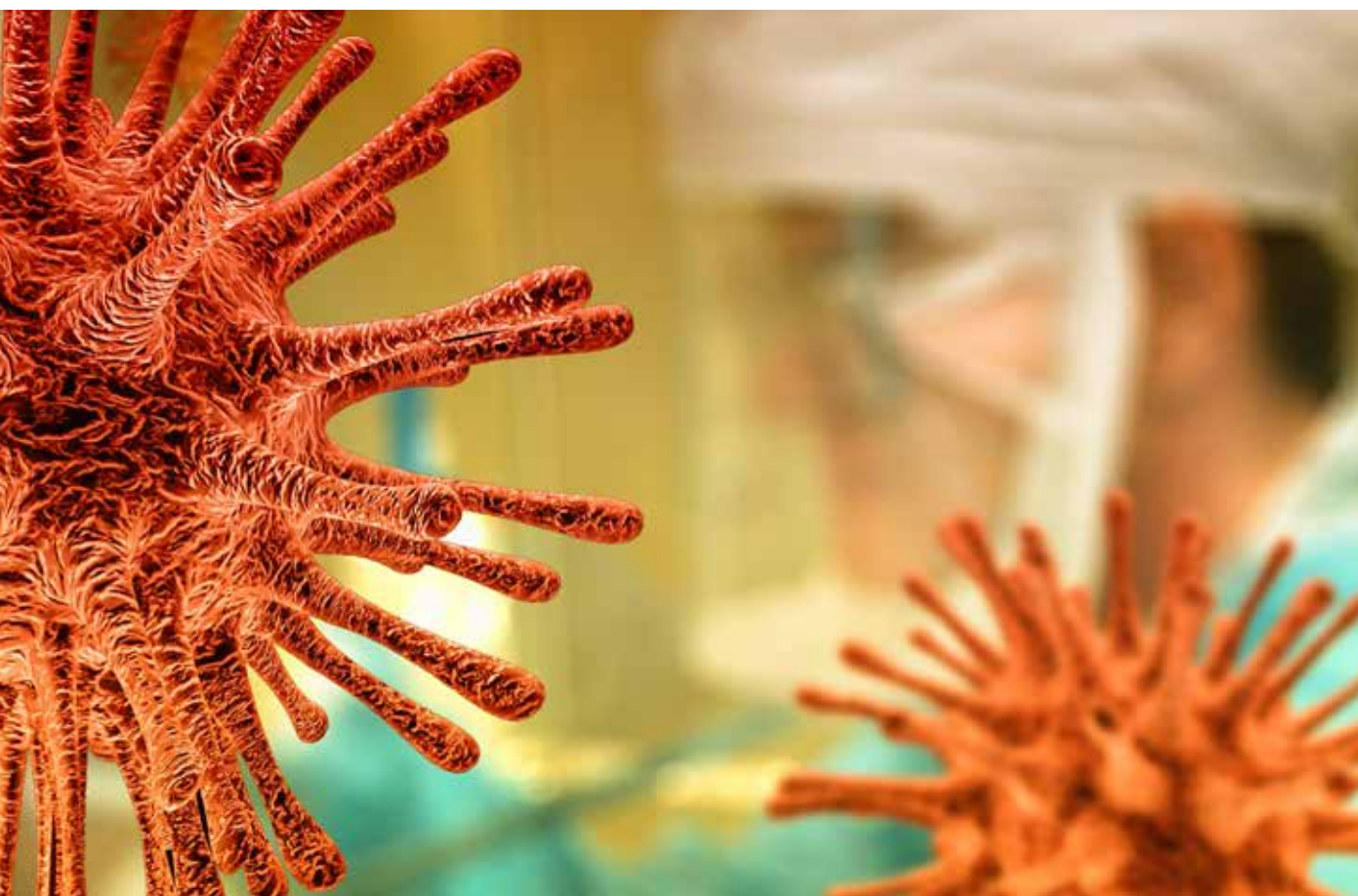
Os postos associados devem também reduzir suas despesas, renegociar o pagamento de aluguéis e não tomar nenhuma decisão sem antes consultar o departamento jurídico do sindicato. “Já preparamos uma circular com todos os esclarecimentos sobre a nova medida provisória, orientando o revendedor sobre como lidar com a questão trabalhista nesse momento”, disse.

Sobre o funcionamento das lojas de conveniência, Hernandez destacou que cada prefeitura da

região havia definido uma regulamentação distinta. “Nós negociamos com o Conselho de Desenvolvimento da Baixada (Condesb), que abrange as nove cidades que ficam entre Bertioga e Peruíbe, e nessa região as lojas estão autorizadas a funcionar, desde que não ocorra consumo no local”, contou. “Na região do Vale do Ribeira, especificamente na BR 116, os restaurantes e lanchonetes de postos de rodovia também estão funcionando, na modalidade ‘pegue e leve’”.

■ Rio de Janeiro - Município

A revenda da cidade do Rio de Janeiro já passava por momentos ruins, antes da pande-



mia, mas, agora, as vendas despencaram, segundo Maria Aparecida Siuffo Pereira Schneider, presidente do Sindcomb. “Na zona Sul, houve queda de 80% e nas demais regiões da cidade cerca de 70%”, disse.

Assim como nas demais regiões do Sudeste, o revendedor está bastante preocupado com a possibilidade de ter que encerrar suas atividades, já que os custos fixos são altos e a margem é baixa. Maria Aparecida chama atenção para a situação de quem aluga o posto de terceiros, já que as despesas fixas permanecem. “Fico extremamente preocupada com a revenda e lamento a atitude do governo. Não tiveram medidas que nos auxiliassem. Muitos não vão aguentar mais do que 30 dias. Acho que vai ter muita demissão se o empresário não receber algum tipo de ajuda”, comentou.

Para preservar os funcionários, o sindicato optou pelo *home office* para algumas atividades, além de conceder férias para outros colaboradores que estavam com o direito de descanso vencido. Há também um revezamento entre os funcionários para fazerem plantão na semana e o Sindcomb assume as despesas de Uber ou gasolina, se forem de carro, para não usarem o transporte público para o deslocamento.

■ Rio de Janeiro - Estado

Para Ronald Barroso do Couto, presidente do Sindestado, que representa a revenda do estado do Rio de Janeiro, a situação é muito grave. “O setor está completamen-

te destruído, tem postos que perderam vendas de 80%. As lojas de conveniência, na grande maioria, estão fechadas, com exceção da capital e as de rodovias, para atender aos caminhoneiros”, disse.

Apesar do Decreto 46.989, do governador Wilson Witzel, publicado em 19 de março, que permite o funcionamento das lojas de conveniência para suprir a necessidade da população no período de quarentena, vários municípios têm determinações legais que não permitem a abertura. “Em Niterói, por exemplo, o prefeito proíbe que as lojas fiquem abertas, manda prender e ameaça a retirada do alvará de funcionamento”, disse Couto.

Por outro lado, segundo o presidente, há vários revendedores que preferem deixar a loja fechada, pois já deram férias aos funcionários. E há casos em que as lojas abertas estão com o movimento fraco e os produtos que mais vendem são cervejas e cigarros.

Couto aponta também a dificuldade da revenda em cumprir os contratos com as distribuidoras, uma vez que o volume de vendas caiu vertiginosamente. “As distribuidoras não são flexíveis. Se não pagou, elas cortam a entrega de combustíveis. A única opção que deram foi flexibilizar o pagamento do aluguel, quando o revendedor aluga, com 50% de desconto, para pagar daqui a três meses o restante”.

■ Minas Gerais

No estado mineiro, Carlos Eduardo Mendes Guimarães Jú-

nior, presidente do Minaspetro, disse que a redução das vendas em postos urbanos ficou entre 50% e 70%, e nos de rodovia cerca de 25%. “Nunca enfrentamos uma crise tão grave”, disse. No caso das lojas de conveniência e restaurantes, o governo não determinou o fechamento, mas proibiu o consumo no local. “Algumas lojas estão tentando trabalhar no formato *delivery*, outras apenas permitindo a venda de produtos para consumo em outro local. O revendedor vai ter que fazer as contas para analisar se essa modalidade de operação compensa. Além disso, terá que negociar com fornecedores, postergar contratos, enxugar custos e, principalmente, ter resiliência”, destacou.

Dentre as principais ações para proteger os associados, o Minaspetro destaca o mandado judicial para o adiamento do vencimento de tributos federais, impetrado em 31 de março. A intenção é suspender os impostos pelo prazo de 90 dias, permitindo que os associados utilizem esses recursos para o custeio das atividades básicas, como o pagamento dos colaboradores.

■ Espírito Santo

No Espírito Santo, a queda nas vendas foi de 50% a 55% em média. Nas rodovias, o movimento se reduziu um pouco menos do que isso, mas, de acordo com Eval Galazi, presidente do Sindipostos-ES, a malha viária do estado é reduzida. No caso das lojas de conveniência, em algumas cidades, como em Colatina, as vendas têm que ocorrer na porta, ou seja, o cliente não pode sequer entrar no ambiente.

REGIÃO SUL

■ Paraná

Assim como nos demais estados, a revenda do Paraná passa por uma grave crise. “A queda nas vendas nos postos gira em torno de 70%. As lojas de conveniência foram mantidas abertas, porém, em Maringá o prefeito proibiu o funcionamento”, disse Rui Cichella, presidente do Sindicombustíveis-PR.

De acordo com Cichella, dentre as medidas acionadas neste período de isolamento, houve solicitação aos governos estadual e municipal, para prorrogar o prazo das licenças ambientais, e demais licenças, como alvará de funcionamento e do Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros. “Tivemos êxito para prorrogar os prazos de todas as licenças”, declarou.

Sobre a Medida Provisória que reduz parte do salário do funcionário, ele considera que pode ajudar, mas não dá para garantir o emprego. “Como vou saber até quando vai durar essa crise?”, disse. Mesmo que o isolamento ter-

mine logo, Cichella comenta que a recuperação da economia não acontece imediatamente e esta é a preocupação.

Para auxiliar seus associados a passar por este momento, o Sindicombustíveis-PR suspendeu por 60 dias a mensalidade dos filiados.

■ Santa Catarina - Blumenau

Já em Blumenau, as vendas caíram quase 70%. “Aqui a principal atividade é a indústria têxtil. No entanto, todas as fábricas estão fechadas, fazendo com que o movimento nos postos seja baixíssimo”, disse Júlio César Zimmermann, presidente do Sinpeb. Já as lojas de conveniência permanecem funcionando normalmente, mas a vigilância sanitária determinou a retirada de mesas e cadeiras do local, orientando o setor a evitar a aglomeração de pessoas.

“Os quatro sindicatos do estado estão conversando para adotar posturas similares de negociação e orientação para a categoria, tentando reduzir um

pouco o impacto dessa crise. Porém, o cenário é muito delicado e preocupante”, afirmou.

■ Santa Catarina - Florianópolis

Um dos grandes problemas do setor, especialmente na região de Florianópolis, tem sido as fiscalizações do Procon relativas aos preços praticados pelos postos. “Já procurei o Procon para explicar essa dificuldade de repasse da redução de preços”, completou Vicente Sant’anna Neto, presidente do Sindópolis, que responde pela região da grande Florianópolis. “Além do fato de a gasolina A, que teve redução de preço na refinaria, ter o acréscimo do etanol anidro e dos tributos, ainda existe a questão do escoamento do estoque do revendedor, adquirido antes dessa redução de preços”, explicou. Em sua região, Sant’anna estima que a redução das vendas em postos urbanos foi de 80%, enquanto os de rodovia, 60%.

Quanto às lojas de conveniência, na região do Sindópolis a permissão



» Todos os meses
+ de 80 novos donos de postos
experimentam uma nova gestão em seus postos



Solicite uma demonstração e
surpreenda-se com webPosto
WWW.WEBPOSTO.COM.BR

@quality.automacao

facebook.com/qualityautomacao

vendas@qualityautomacao.com

0800 575 5275

é para a entrada de apenas um cliente por vez, sem consumo no local. “Inicialmente, o governo havia resolvido fechar todas as conveniências, mas conseguimos mostrar que elas podem permanecer operando dessa forma, como meio de reduzir as perdas do setor e também como forma de ajudar o consumidor com necessidade de compras pontuais”, destacou.

■ Santa Catarina - Interior

As vendas caíram muito, segundo Pâmela Alessandra Bento, gerente administrativa do Sindipetro-SC, que responde por 75% da revenda do estado catarinense. A redução foi de cerca de 70% em postos urbanos e 40% nos de rodovia. “Em muitos casos, ainda não foi possível repassar a baixa dos preços. As revendas ainda estão trabalhando com os produtos adquiridos por valores maiores”.

Na área de atuação sindicato, existem diferentes regiões, com regras distintas. “Há algumas cidades bem pequenas, com apenas um posto. Temos, inclusive, casos de estabelecimentos que estão operando apenas no turno da manhã, com autorização da ANP, que estabeleceu algumas regras para situações de exceção”, disse.

Além das ações de orientação jurídica aos associados, o Sindipetro também desenvolve campanhas de apoio social, como a venda de máscaras nos postos. “No caso, o sindicato funciona como intermediário. Estamos repassando as máscaras produzidas por duas famílias que se encontram sem renda, para venda nos postos e uso pelos funcionários”, afirmou.

■ Santa Catarina - Litoral Catarinense

Em Itajaí, Cesar Martinho Ferreira Júnior, secretário-executivo do Sincombustíveis (Litoral Catarinense), disse que as vendas caíram 90% na região. “A média de vendas da gasolina girava em torno de 200 mil a 300 mil litros por mês. Agora, alguns postos não vendem 1000 litros por dia, no final do mês será 30 mil litros. Se todos estão em isolamento social, quem vai abastecer?”, questionou.

Para atender às regras da quarentena do governo, todos os funcionários do sindicato foram colocados no isolamento e, para a revenda, a orientação foi de manterem em casa os funcionários acima de 60 anos.

Segundo Ferreira, mesmo antes de sair a determinação da ANP para os postos diminuírem o horário de funcionamento, algumas revendas tinham reduzido a jornada, porque não havia necessidade de ficarem abertos. “Como as lojas de conveniência foram consideradas serviços essenciais, a orientação do Sincombustíveis foi para recolherem mesas e cadeiras, para não haver aglomeração de pessoas”, disse.

O Sincombustíveis também encaminhou um ofício ao governo do estado catarinense sobre um projeto do legislativo que considera a prorrogação do ICMS, mas não incluíram os serviços essenciais. O pedido é para considerar a prorrogação também para as atividades utilidade pública.

■ Rio Grande do Sul - Porto Alegre

Em Porto Alegre e região metropolitana, as vendas locais du-

rante a primeira semana de isolamento haviam caído 80%, mas depois houve uma ligeira melhora, para 60%. Nas cidades do interior e nas estradas, a queda ficou entre 30% e 40%. Em relação às lojas de conveniência, João Carlos Dal’acqua, presidente do Sulpetro, disse que a queda gira em torno de 50%. “O grande problema é que o *mix* ficou muito concentrado nos cigarros, cuja margem é pequena para a loja”, disse.

O sindicato está fazendo negociações com os representantes dos trabalhadores e também orientando o revendedor em questões pontuais, como acordos com suas distribuidoras. “Todos os segmentos da sociedade estão sendo afetados por esse cenário. Temos que manter a sanidade mental e não deixar essa onda nos engolir”, destacou.

■ Rio Grande do Sul - Caxias do Sul

Na região do Sindipetro - Serra Gaúcha, a queda de movimento ficou em 64%, segundo Eduardo Martins, presidente do sindicato. Quanto ao horário de funcionamento, os postos seguem o decreto estadual, das 7h às 19h, com exceção de domingos e feriados. No caso dos postos de rodovia, essa determinação varia conforme o município e, apesar da importância de atender aos caminhoneiros, em algumas localidades o fechamento às 19h também é obrigatório. Dentre as ações do sindicato está a orientação para a revenda, especialmente no que diz respeito às negociações com as distribuidoras e com os colaboradores. ■

União no combate à crise do novo coronavírus

Os empresários brasileiros têm vivido semanas cada vez mais intensas em razão da pandemia da Covid-19 que atinge o país. O setor de combustíveis, que já não vivia um grande momento mesmo com a leve melhoria da economia, agora se depara com um cenário desafiador e que demandará esforços (e paciência) por parte dos empresários e muitas ações dos governantes. Segundo levantamento feito com os postos de combustíveis da Baixada Santista e Vale do Ribeira, a queda nas vendas está entre 60% e 70%. Este número, entretanto, parece ser uma triste realidade Brasil afora.

Além da quarentena imposta aos consumidores em geral, bem como diante de tantas medidas restritivas ao funcionamento das lojas de conveniência e/ou restaurantes, será inevitável a queda no faturamento.

Como então mantermos nossos negócios economicamente viáveis?

Os sindicatos, individualmente, ou em conjunto com seus congêneres e a Fecombustíveis, têm questionado os diversos órgãos governamentais sobre algumas possibilidades.

Juntos, conseguimos flexibilizar o horário mínimo de funcionamentos dos postos de combustíveis. Apesar de não termos respostas ainda, já solicitamos também a suspensão das cobranças de empréstimos/financiamentos contratados pelos revendedores, por 90 dias, sem reajuste monetário e juros. Pedimos também a liberação de linhas de crédito, através das instituições bancárias federais, sem incidência de juros, para todos os postos e lojas no país.

Da mesma forma, fizemos com as principais distribuidoras. Um dos pleitos dos sindicatos e da Federação, junto a essas empresas, está relacionado aos contratos de volume. É possível pedir a revisão do seu contrato, mas não sem antes consultar nosso departamento jurídico, a fim de evitar dissabores.

Desde que o estado de calamidade foi decretado, nossas equipes estão trabalhando, diuturnamente, para analisar, avaliar e informar, o mais breve possível, as mudanças que são impostas via decretos municipais, estaduais e federais, que influenciam diretamente o funcionamento dos postos e lojas. Apesar da celeridade que o momento exige, é preciso ter muita cautela.

Enquanto algumas propostas encaminhadas pelos sindicatos aguardam resposta, há ações que podem se encaixar nas nossas necessidades. Já está em vigor, por exemplo, a Medida Provisória 936/2020, que prevê a possibilidade de empresas diminuírem a jornada de trabalho e o salário dos colaboradores em até 70% e até mesmo suspender os contratos de trabalho. Tais medidas visam a manutenção das empresas e dos empregos, já que governo federal bancará uma ajuda emergencial aos trabalhadores afetados, com base no seguro-desemprego.

Outro auxílio é o crédito emergencial para financiar, durante dois meses, as folhas de pagamento de pequenas e médias empresas — com faturamento entre R\$ 360 mil e R\$ 10 milhões ao ano.

Há, portanto, maneiras de enxergarmos luz no fim do túnel e a verdade é que, para isso, precisamos estar cada vez mais unidos e atentos às informações provenientes dos sindicatos e da Fecombustíveis.

O Sindicombustíveis Resan, atuante em toda a Baixada Santista e Vale do Ribeira, tem orientado seus associados seguindo as ações sindicais conjuntas e também de acordo com as normas e decretos de cada cidade da região. Postos da nossa base têm recebido orientações conforme sua localização.

Lembrem-se que, mesmo distantes fisicamente, continuamos lado a lado, lutando pelos legítimos interesses da revenda do Brasil. Contem sempre conosco!



Há maneiras de enxergarmos a luz no fim do túnel e a verdade é que, para isso, precisamos estar cada vez mais unidos e atentos às informações provenientes dos sindicatos e da Fecombustíveis

NACIONAL

Federação e sindicatos solicitam auxílio para melhorar as condições da revenda

A Fecombustíveis, com o apoio de seus Sindicatos Filiados, acionou diferentes instâncias governamentais para apoiar a revenda nacional no momento de maior fragilidade de sua história, desde que se instalou a pandemia do coronavírus do país. Foram enviados ofícios para a ANP, Ministério da Economia, Banco Central, Casa Civil, as principais distribuidoras do país, entre outros. Veja a lista com as principais ações.

Ministério da Economia

- Concessão de crédito a ser viabilizado com os recursos da Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico (Cide) incidente sobre os combustíveis;
- suspensão de todas as cobranças de empréstimos/financiamentos contratados pelas empresas do segmento, por 90 dias, sem reajuste monetário e juros;
- liberação de uma linha de crédito, através das instituições bancárias federais, sem incidência de juros, para todos os postos no país;
- isenção da Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental (TCFA) do Ibama, até 31/12/2020;
- concessão de uma carência mínima de seis meses, sem juros ou reajuste monetário, para o pagamento dos impostos federais

com vencimento nos próximos 180 dias (IRPJ/CSLL/PIS/COFINS), a serem pagos pelas empresas representadas;

- isenção do recolhimento do INSS sobre a folha de pagamento por 90 dias.

Banco Central

- Solicitar junto às administradoras de cartões, a possibilidade de antecipação dos valores das transações de cartões de crédito;
- a mesma antecipação de créditos, junto às administradoras dos cartões de frotas, sem a incidência de taxas;
- que os créditos das operações de crédito e débito sejam efetuadas no dia útil seguinte da data do pagamento;
- taxas menores do que as praticadas atualmente, para não comprometer ainda mais o capital de giro das empresas, que estará bastante afetado pelo isolamento.

ANP

- Determinar o funcionamento obrigatório dos postos no horário das 7h às 19h, de segunda a sábado (esta medida viabiliza as jornadas de trabalho 12x36 horas, facilitando o rodí-

zio de funcionários e a possibilidade de antecipação de férias);

- proibir o funcionamento dos postos aos domingos e feriados – nacionais e estaduais – e fora do horário de 7h às 19h, de segunda a sábado (diminui o fluxo e aglomeração de pessoas);
- suspender as decisões administrativas referentes às autuações, so-





toria do Corpo de Bombeiros), uma vez que o funcionamento dos órgãos públicos está reduzido ou até mesmo suspenso, não sendo possível diligenciar a obtenção ou a renovação dos referidos documentos. Con-

sequentemente, a abertura ou continuidade do processo de revogação de registro por falta das licenças, também deve ser

desobrigada neste período de crise;

- pedido de prorrogação do prazo previsto sobre a utilização dos recipientes para transporte de produtos perigosos certificados pela Portaria Inmetro 141/19, uma vez que estes não estão à disposição no mercado para aquisição pelos postos e muito menos pelos consumidores;

- prorrogação das consultas públicas da Agenda Regulatória em até 90 dias, bem como não permitir a autorização de atividades ainda não reguladas pela ANP;

- em caso de fechamento provisório de postos, esclarecimen-

tos sobre quais devem ser os procedimentos em relação à agência reguladora.

Casa Civil

- Lojas de conveniência devem ser consideradas atividades de utilidade pública, devendo manter as conveniências e os restaurantes dos postos de rodovia abertos, tendo em vista que as lojas funcionam como minimercados e padarias, sendo uma alternativa aos supermercados, que estão sobrecarregados pela elevada demanda e têm maior circulação de pessoas.

Distribuidoras BR, Ipiranga, Raízen e Ale

- Solicitação às distribuidoras para oferecerem condições mais competitivas para suas redes em relação aos postos bandeira branca. Caso as condições de preços não sejam alteradas, que aceitem a rescisão de contratos dos postos embandeirados, sem aplicação das pesadas multas contratuais, uma vez que os prejuízos são notórios em função da queda das vendas, com agravamento da falta de competitividade, o que poderá levar muitas revendas ao encerramento da atividade comercial. **(Mônica Serrano)**

bretudo, aquelas que implicam em pena pecuniária;

- suspender a exigência de documentos obrigatórios para a atualização cadastral através do SRD-PR, nos casos de sócios, bicos, equipamentos e bandeira (Alvará, Licença Ambiental e Auto de Vis-

RIO DE JANEIRO

O Sindcomb, sindicato da revenda do município do Rio de Janeiro, implementou diversas ações para auxiliar o revendedor e conseguiu obter a abertura das lojas de conveniência, entre várias outras iniciativas.

Em 17 de março, o governador Wilson Witzel publicou o decreto com as medidas restritivas para isolamento em todo o estado do Rio de Janeiro. No âmbito municipal, o prefeito Marcelo Crivella, da cidade do Rio de Janeiro, determinou o fechamento das lojas de conveniência entre as medidas emergenciais, via Decreto Municipal 47.285.

Em 24 de março, o departamento jurídico do Sindcomb ingressou com uma ação coletiva na Justiça para sustar os efeitos desse Decreto Municipal. Paralelamente, enviou ofício ao prefeito Crivella solicitando a exclusão das lojas de conveniência.

Em 27 de março, o prefeito Marcelo Crivella atendeu ao pedido do Sindcomb e publicou o decreto municipal, que permite o funcionamento das lojas de conveniência desde que não haja consumo no estabelecimento.

Além disso, o Sindcomb também solicitou à Light que os contratos de compra de energia regulada, com os postos de combustíveis, possam ter como cobrança apenas a energia consumida, por demanda medida (consumo) em cada unidade consumidora, e não por demanda contratada.

Outra ação para auxiliar a revenda remete à tentativa de libe-



Na cidade e no estado do Rio de Janeiro, os sindicatos tiveram que solicitar a abertura das lojas de conveniência para auxiliar à população

ração dos depósitos da ação de ICMS referente à conta de luz. Em meados de 2015, o Sindcomb ajuizou uma Ação Ordinária contra o estado do Rio de Janeiro, visando a declaração de ilegalidade da cobrança de ICMS sobre o fornecimento de energia elétrica. A forma de cobrança da alíquota de ICMS da conta no estado do Rio de Janeiro, que deveria ser a alíquota genérica de 18%, na prática, era de até 27%.

Tão logo a ação foi ajuizada, foi obtida uma liminar que autoriza os revendedores a depositarem em juízo os valores questionados, o que começou em janeiro/2016.

Sabendo da enorme dificuldade financeira enfrentada pelos empresários, o Plenário do Conselho Nacional de Justiça, em reunião virtual realizada em 27 de março, formou maioria para autorizar a substituição de depósitos judiciais por seguro-garantia ou fiança bancária.

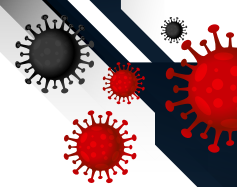
Para buscar soluções para reforçar o caixa dos revendedores, para atravessarem a grave crise, o Sindcomb propôs uma tentativa de obtenção de liminar para levantamento das quantias imobilizadas em depósitos judiciais realizados no processo de ICMS acima mencionado.

Para dar suporte ao revendedor, a assessoria de comunicação do Sindcomb produz boletins diários com a situação da revenda em tempos de pandemia. **(Kátia Perelberg)**

ESTADO DO RIO DE JANEIRO

O Sindestado também teve que atuar com relação à abertura de lojas de conveniência durante a pandemia, elaborando material informativo à revenda e solicitando prorrogação do pagamento da conta de luz, entre várias ações. Confira a seguir:

- ofício enviado à Aneel e às três concessionárias de energia elé-



trica que operam em território fluminense (Light, Enel e Energisa Nova Friburgo), para solicitar postergação de pagamento de 50% do consumo mensal de energia dos postos de abastecimento de combustíveis estabelecidos no estado do Rio de Janeiro, com o resíduo a ser pago em 12 parcelas, iguais e mensais, a se iniciar ao fim do atual estado de emergência. Também foi solicitada a suspensão imediata da cobrança do contrato de demanda incidente sobre os postos de abastecimento de combustíveis estabelecidos no estado do Rio de Janeiro, enquanto durar a situação de emergência;

- solicitação à Ticketlog da adoção de um sistema emergencial para os estabelecimentos usarem apenas os Correios para a comprovação das transações efetuadas;

- orientações por e-mail, WhatsApp e telefone sobre: abertura e fechamento de lojas de conveniência (muitas prefeituras determinaram o fechamento); novos horários de funcionamento dos postos; procedimentos com jo-

vens aprendizes; questões cíveis e trabalhistas diversas; cumprimento de prazos junto à Receita Federal e Estadual, Ibama, Inmetro e ANP; renegociação de contratos com fornecedores;

- contatos institucionais com os três sindicatos laborais da base do Sindestado-RJ, para iniciativas de proteção aos trabalhadores e ao público em geral;

- revendedores foram orientados acerca da necessidade de providências sanitárias no combate ao novo coronavírus, assim como da obrigatoriedade de fornecimento de EPIs para os colaboradores. Além disso, as orientações sobre contágio/disseminação foram encaminhadas via circular, *banner* e matéria no *site* do Sindestado, que também disponibilizou cartaz com conteúdo do Ministério da Saúde. (Júlio Vasco)

PARANÁ

O Sindicombustíveis-PR trabalhou arduamente em prol do associado, em meio à grave crise mundial gerada pelo coronavírus.

Também conquistou importantes vitórias, que ajudaram a amenizar o prejuízo da pandemia.

- O sindicato suspendeu temporariamente a cobrança das mensalidades referentes aos dois próximos meses, com vencimento em abril e maio. A medida foi tomada dentro do pacote de ações para amenizar a crise na revenda;

- o Instituto Água e Terra (antigo IAP) e a Secretaria de Desenvolvimento Sustentável e Turismo (antiga Secretaria Estadual do Meio Ambiente) prorrogaram por 30 dias os prazos de pagamentos para licenças, análises e todas as obrigações referentes aos órgãos estaduais. Também será possível uma extensão ainda maior deste prazo, conforme a necessidade;

- em atendimento à solicitação do sindicato, o Inmetro e o Ipem prorrogaram a validade dos certificados de verificação que estão para vencer no período pelo qual perdurar o estado de emergência de saúde pública, como também a suspensão das verificações periódicas. As fiscalizações serão feitas apenas em caso de extrema necessidade;

- na área de crédito, a Fomento Paraná lançou uma linha especial que pode ser utilizada pelos revendedores neste grave momento. Esta foi uma das alternativas oferecidas pelo governo estadual do Paraná para os empresários, em resposta às diversas solicitações feitas pelo Sindicombustíveis-PR;

- o sindicato também enviou um ofício à ANP para solicitar a isenção da tutela de fidelidade à bandeira, tendo em vista o grave



Diversos sindicatos da revenda fizeram campanhas sobre medidas preventivas ao coronavírus para atendimento ao público

Pixabay

momento de desequilíbrio concorrencial entre os postos embandeirados e os bandeira branca. **(Fabiano Camargo)**

RIO GRANDE DO SUL

Desde a chegada da pandemia de coronavírus ao Brasil e, mais especificamente, ao Rio Grande do Sul, o Sulpetro tem mobilizado toda a sua equipe de colaboradores e de assessorias para atender às necessidades dos revendedores de combustíveis gaúchos, com a criação do Comitê de Crise da instituição. Uma das ações imediatas tomadas pelo sindicato foi a fixação de novo acordo com sindicato obreiro, com o objetivo de flexibilizar cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho (CCT), no período em que o setor da revenda enfrenta dificuldades relacionadas à Covid-19.

O termo aditivo aborda a suspensão do contrato por um período de dois a cinco meses para participação das empresas em cursos ou programas de qualificação à distância oferecidos pelo empregador, faz mudanças quanto às definições de banco de horas e autoriza a adoção de escala de trabalho em regime especial de horário 12x36, que é a prestação de trabalho em jornada de 12 horas, seguida de folga de 36 horas. Teletrabalho, férias integrais, parceladas ou coletivas também receberam nova redação em suas cláusulas. A antecipação de férias não foi tema do acordo, uma vez que ela já está definida no artigo 6º da Medida Provisória 927, publicada no dia 22 de março.

O Sulpetro também já realizou duas *lives* por meio de rede social

da entidade, com a participação da consultoria jurídica, que passou orientações e esclareceu dúvidas sobre a Medida Provisória nº 936. E, para reforçar as regras nesta área, a instituição encaminhou aos associados uma cartilha virtual contendo explicações sobre as novas relações de trabalho, a partir da publicação da MP.

Além disso, o presidente do Sulpetro, João Carlos Dal'Aqua, está participando de grupos de discussões, via teleconferência, com a presença do governo do Rio Grande do Sul, demais agentes políticos e de líderes empresariais, a fim de encontrar alternativas para a retomada das atividades comerciais, tanto no interior do estado quanto em Porto Alegre.

Outra iniciativa do sindicato foi o encaminhamento de demandas da revenda às distribuidoras de combustíveis e a negociação com instituições de crédito, especialmente as públicas, na tentativa de dar maior fôlego financeiro aos postos. A entidade elaborou e distribuiu ainda, em conjunto com o Sintrapostos/RS, material com orientações sobre procedimentos de saúde e de segurança a serem adotados por empresários e empregados nos postos.

Em 16 de abril, o Sulpetro conquistou outra vitória, fruto de sua solicitação junto ao governo, com a publicação do Decreto Estadual 55.184, que passou a autorizar o funcionamento de todas as lojas de conveniência de postos de combustíveis situados no Rio Grande do Sul, em qualquer dia e horário, independentemente de sua localização. **(Neusa Santos)**

MINAS GERAIS

O Minaspetro vem trabalhando diuturnamente com sua diretoria, corpo jurídico, assessoria comercial, entre outros setores, na tentativa de mitigar ao máximo os prejuízos que recaem sobre a revenda em um momento delicado para a economia. Vejam as mais relevantes:

- suspensão do automonitoramento obrigatório dos efluentes gerados pelos postos de combustíveis inscritos no PRECEND da Copasa e do PREMEND do município de Uberlândia;
- negociação para oferta de linha de crédito especial do BDMG, com o objetivo de financiar o capital de giro dos postos devido à queda nas vendas;
- parecer do departamento jurídico cível/comercial sobre os contratos dos postos com as distribuidoras e as exigências de cumprimento de volume;
- comunicados diários sobre os cuidados com os frentistas e trabalhadores dos postos, com medidas de precaução à Covid-19;
- diálogo com o Banco Central para redução da taxa de antecipação dos recebíveis em cartão para 0%, além do pagamento em D+1 sem custo, enquanto durar a crise;
- diálogo direto com as empresas de cartão-frota, na tentativa de reduzir as taxas cobradas por estes cartões e a antecipação dos recebíveis;
- diálogo com o Ministério da Economia, no âmbito trabalhista, para reforçar a necessidade da revisão de diversas obrigações trabalhistas dos postos, especialmente em relação às Normas Regulamentadoras (NRs);

• diálogo direto com o Ministério do Meio Ambiente, na tentativa de suspensão da Taxa do Ibama (TCFA) para o ano de 2020, e com o Inmetro para solicitar a prorrogação dos prazos de todos os certificados do órgão que vencem nos meses de março, abril e maio, automaticamente, por 90 dias. **(Stenyo Fonseca)**

ESPÍRITO SANTO

Com a pandemia do novo coronavírus, as últimas semanas têm sido desafiadoras para todos os brasileiros. Mas o Sindipostos-ES, como representante de toda reven-

da capixaba, está empenhado em fazer com que os impactos para os seus associados sejam os menores possíveis. Confira as ações:

- envio de informações atualizadas sobre mudanças na legislação que atinjam o segmento em função do coronavírus;
- defesa dos direitos dos associados promovendo ações judiciais, bem como mandados de segurança com pedidos liminares para combater limitações de funcionamento desproporcionais;
- produção de folder e cartaz com orientações aos associados e seus funcionários sobre práticas no dia a dia

para evitar a disseminação do vírus, preservando a saúde do associado, seus colaboradores e clientes;

- apoio ao governo estadual no transporte de etanol para produção de álcool em gel;
- debate com o sindicato laboral sobre implantação de medidas emergenciais trabalhistas;
- enquête junto aos associados sobre horário de funcionamento dos postos. **(Álvaro Vargas Filho)**

MATO GROSSO

A atuação do Sindipetróleo se deu em várias frentes. A situação atual demandou e ainda demanda

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

Estados de atuação

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.

Novidade! Temos também a opção da contabilidade digital com a mesma qualidade de acompanhamento!

www.plumascontabil.com.br



plumas@plumascontabil.com.br



[instagram.com/plumascontabil](https://www.instagram.com/plumascontabil)



[facebook.com/plumascontabil](https://www.facebook.com/plumascontabil)



[youtube.com/plumascontabil](https://www.youtube.com/plumascontabil)

Matriz

R. Buriti Alegre, 525
Vila Ré - São Paulo
tel: 11 2023-9999

Filial/GO

Décima Segunda Av, 321 A
QD- 60 LT - 14 - Goiânia
tel: 62 3926-8100

Filial/RJ

Rua Gildásio Amado, 55 - 6º and sl 607
Barra da Tijuca - Rio de Janeiro
tel: 21 2051-6130

PLUM@S
CONTÁBIL



Atenção, revendedor!

Zelando pela saúde de nossos associados e seus colaboradores, devido a pandemia de escala global do Covid-19 (Coronavírus), encaminhamos recomendações que devem ser adotadas em nosso dia-a-dia.



uma atuação sindical com apoio da assessoria jurídica mais ágil e ainda mais cuidadosa no repasse de informações aos revendedores. Seguem algumas das ações realizadas:

- criação de um comitê de crise para definição das primeiras ações;
- a assessoria jurídica passou a contar com cinco advogados (eram apenas dois) focados em analisar novas regras para os contratos de trabalho e análise de decretos estaduais e municipais emitidos e que definiram medidas contra o coronavírus;
- incentivo de compartilhamento, entre os postos, de procedimentos e ações realizadas;
- divulgação e disponibilização de *layout* de informes com

orientações sobre os cuidados para evitar a contaminação com o Covid-19. As orientações foram baseadas nas recomendações do Ministério da Saúde;

- criação de um grupo de envio de mensagens no WhatsApp referente ao coronavírus;
- emissão de mais de uma dezena de circulares com orientações para os associados preocupados com a saúde financeira dos postos e conveniências;
- respostas mais ágeis da assessoria jurídica sobre dúvidas dos revendedores, no prazo máximo de dois dias;
- diretoria do Sindicato manteve diálogo e reuniões presenciais com lideranças políticas (prefeitos,

deputados, governador), reforçando a necessidade do funcionamento dos postos e levando demais demandas do setor;

- a comunicação também reforçou junto aos revendedores a necessidade de se evitar *fake news* e preocupação em não se espalhar o pânico. **(Simone Alves)**

ALAGOAS

Desde que a pandemia do Covid-19 começou a se alastrar por todo o país, juntamente à crise sanitária instalou-se uma crise econômica, com grandes reflexos no setor de combustíveis, principalmente na revenda, a qual vem enfrentando significativas perdas financeiras em seus negócios. Pre-

ocupado com a saúde financeira do setor e com o intuito de auxiliar nossos associados, o Sindicombustíveis-AL vem tomando medidas que auxiliem a revenda no enfrentamento ao coronavírus e suas consequências. Entre as principais ações estão:

- envio de recomendações para serem adotadas no dia a dia do posto de combustíveis, como forma de prevenção à Covid-19;

- envio de recomendações da assessoria jurídica do Sindicombustíveis-AL para a revenda de combustíveis sobre banco de horas, contratação temporária, entre outras orientações trabalhistas e constitucionais;

- envio de informativo com orientações sobre a retração nas vendas de combustíveis;

- envio de recomendações do setor jurídico sobre o Decreto Estadual nº 69541, o qual determinou o fechamento dos estabelecimentos, com exceção dos serviços essenciais, entre eles os postos de combustíveis, as lojas de conveniência e afins;

- comentários do setor jurídico do Sindicombustíveis-AL sobre a MP 927, com medidas direcionadas para a questão trabalhista;

- envio de ofício à Sedetur solicitando esclarecimentos sobre o atendimento aos caminhoneiros nos restaurantes, lojas de conveniências, lanchonetes e afins dos postos de combustíveis, com o intuito de fornecer assistência a esses profissionais;

- celebração de Termo Aditivo à CCT 2020, em conjunto com o sindicato laboral, estipu-

lando alterações nas condições de trabalho, como nas férias, abono, décimo terceiro, redução e alteração na jornada do trabalho. **(Mírian Nascimento)**

SERGIPE

No estado do Sergipe, o Sindpese também realizou campanhas e ofereceu uma ampla atuação para dar apoio à revenda local. Confira as principais ações:

- campanhas de orientação/prevenção;

- informações com orientações/atualizações sobre FGTS/Simples nacional/Ibama;

- campanha de valorização do profissional da linha de frente nos postos;

- campanha de valorização do caminhoneiro;

- horário de funcionamento dos postos diante do Decreto Estadual;

- envio de ofícios para a ANP, distribuidoras e sindicato laboral (Sinpospetro) com solicitações que reduzam os impactos negativos para a revenda;

- além de todo esse material, estamos conectados diariamente com o associado sergipano, através das nossas redes sociais e WhatsApp, por meio da assessoria jurídica, executiva, de comunicação e direção com envios diários de atualizações em todos os âmbitos que permeiam o dia a dia do revendedor. **(Verônica Moura)** ■



VAMOS cuidar dos CAMINHONEIROS

Os caminhoneiros têm papel fundamental para o abastecimento de supermercados, farmácias, postos de combustível e outros serviços essenciais. Muitos produtos que chegam pelos portos são distribuídos pela categoria. É importante que os caminhoneiros encontrem apoio durante todo o percurso, sobretudo para se alimentar. Se você tem um restaurante que costuma recebê-los mantenha o negócio funcionando para entrega de forma que ele possa se alimentar no caminhão ou em local sem aglomeração.

PRECISAMOS ESTAR JUNTOS PARA VENCER ESSA GUERRA!



Sindpese
Sindicato do Comércio Varejista de Derivados da Petróleo no Estado de Sergipe

Coronavírus: vendas nas lojas despencam

A redução do movimento já se constata na prática e revendedores se viram como podem para manter o funcionamento das lojas



Com queda vertiginosa do movimento, proprietários de loja preservam equipe, mas não sabem até quando conseguirão manter o quadro

POR ADRIANA CARDOSO

Quando a contaminação pelo vírus Covid-19 foi elevada à categoria de pandemia, alguns revendedores já começaram a se preparar para o pior. André Gevaerd, sócio-proprietário da Rede Vip 24Horas do Rio Grande do Sul, disse que a empresa teve que demitir 220 funcionários (são mais de 20 postos e lojas), reduzindo o quadro a 450 colaboradores.

Por força de um decreto do governo do Rio Grande do Sul, de 19 de março, ele foi obrigado a restrin-

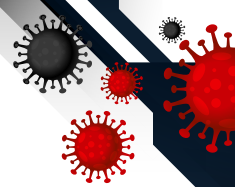
gir o horário de funcionamento das lojas para o período das 7h às 19h, e fechá-las aos domingos. Com isso, viu o faturamento do negócio despencar entre 60% a 65%. Na pista, a queda foi de 70%.

Quando esta entrevista foi realizada, no fim de março, 60 funcionários estavam em férias e outros 40 em vias de tirá-las. “Eu não gosto de demitir, de tomar atitudes drásticas. No entanto, precisamos manter o caixa da empresa, pois não existe perspectiva de quanto tempo essa crise vai durar. Sabemos que depois haverá a reto-

mada, o que também não será fácil, e precisamos estar preparados para isso”, pontuou.

Outras medidas também foram tomadas pela Rede Vip 24Horas. “Avaliamos todos os pagamentos, renegociamos com banco, fornecedores, ajustamos tudo para que não houvesse dispêndios. Não investimos nem compramos mais nada, porque sem caixa a empresa não vai para a frente”, salientou.

Contudo, de algo muito importante Gevaerd fez questão de não abrir mão: “preservamos todos os colaboradores de cargos-chave, pes-



soas importantes para nos ajudar a tocar o negócio de modo mais tranquilo durante a crise e, também, depois, quando houver a retomada”, frisou. Na região de Caxias do Sul, o revendedor Cassiano Baldissera sabe muito bem o que é enfrentar crise. Em 2019, ele começou a recuperar-se dos efeitos da greve dos caminhoneiros, que durou 10 dias em maio de 2018, impactando fortemente seus negócios.

Além da greve, um contrato leonino com uma distribuidora conhecida pela pressão exercida na revenda o fez quebrar o acordo, chegando até mesmo a ir à Justiça para que conseguisse sobreviver. “Foram 30 anos de parceria, eu não queria ter sido obrigado a tomar uma medida drástica, mas se não fizesse isso teria fechado”, disse.

Ele virou posto bandeira branca, demitiu funcionários, teve que buscar empréstimos na praça e, em 2019, conseguir reverter parte da queda de 35 a 40% da venda. Na loja, teve acréscimo de 30% no faturamento em relação ao tempo em que era embandeirado. Dos 16 funcionários, passou a trabalhar com 9 entre pista e loja, e começou a atuar mais à frente do negócio.

Agora, com a pandemia, ele também enfrenta as mesmas restrições de horário de funcionamento da loja. Dos cinco funcionários que tinha, hoje trabalha com três. Com a restrição, leva três dias para fazer o faturamento de um dia normal, sem crise.

“Mas o movimento da loja está muito baseado em tabacaria. Hoje, 70% da minha venda é de cigarro; antes era de 40%. Acho que,

como as pessoas estão mais ansiosas, a venda de cigarros aumentou consideravelmente”, disse.

Baldissera está ciente de que os efeitos da crise serão sentidos daqui a alguns meses. “A gente vai precisar de capital para fazer a roda girar de novo. Prevejo algo similar ou pior do que a greve dos caminhoneiros”, comparou.

Outra questão que o preocupa é a segurança. “Com a queda do movimento, as ruas estão mais desertas, há perigo de assalto”, disse.

Toque de recolher

Charles Monteiro, diretor comercial da Aghora Conveniência, que conta com, aproximadamente, 50 lojas espalhadas pelo país, disse que a única loja de posto de rodovia da rede, em Sabará (MG), deu férias de 30 dias para todo mundo. “Mesmo que estejamos ouvindo que a situação está menos pior para o posto de rodovia, isso não se refletiu na loja, que foi para o movimento zero. Então, essa unidade está fechada.”

Já nas lojas urbanas, a situação muda de acordo com os decretos municipais. “Tenho lojas em determinadas regiões que mandam fechar. Em algumas cidades do interior de Minas, há toque de recolher. Por essa razão, algumas de nossas lojas foram obrigadas a fechar”, explicou.

Fora esses casos pontuais, na grande maioria as lojas da Aghora estão funcionando, mas atendendo e entregando os produtos na porta. Algumas estão fazendo venda por WhatsApp, segundo ele, o que tem funcionado muito bem.

Por ora, nenhum dono de loja chegou a dispensar funcionários, mas, a depender de como a situação fique no futuro, demissões podem ocorrer, segundo Monteiro.

Corte de despesas

De acordo com uma sócia de uma rede de postos do Rio de Janeiro, as vendas tiveram queda de 40% a 50% nas lojas e nos postos, de 70% a 80%. Só não caíram mais porque a venda de cigarros está bastante alta.

Todos os funcionários do grupo de risco foram colocados em férias. O horário de funcionamento dos postos e das lojas 24 horas passou a ser das 6h às 22h. Nas demais revendas, das 8h às 20h. “Também reduzimos a carga horária dos frentistas e atendentes pelo programa do governo (25% menor), e agora estão trabalhando no regime 9 por 39. Além disso, suspendemos os contratos do programa Jovem Aprendiz”, disse a sócia da rede.

A empresa também está tentando implementar *delivery* nas lojas, mas está difícil devido à alta demanda de serviços, como iFood, Rappi e Uber Eats, e aos contratos com cláusulas impeditivas para as lojas, que incluem multas exorbitantes em caso de quebra de contrato.

Ademais, a rede também está renegotiando despesas de aluguel, prazo para pagamento de fornecedores e descontos nos preços de mercadorias.

Até o fechamento desta edição, nenhum funcionário havia sido demitido, o que não é garantido no futuro, caso a crise perdure por mais tempo. ■



Com o isolamento social, lojas fechadas e apenas os serviços essenciais em funcionamento, a economia vai encolher e os que mais vão sofrer são os pequenos comerciantes

Agência Brasil

Comércio passa por maus momentos

Professor renomado da USP analisa setor do comércio varejista e prevê piora nas vendas de conveniência

POR MÔNICA SERRANO

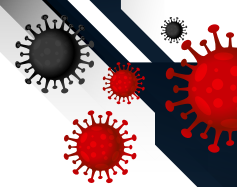
A situação de incerteza está presente em todo o varejo brasileiro, desde que os governos passaram a defender o isolamento social, com o fechamento de comércio, indústrias e escolas, como medida de prevenção à Covid-19. Na quarentena, as lojas de conveniência, em alguns estados, foram consideradas atividades essenciais,

em outros, não. Houve mobilização da Fecomércio e dos sindicatos filiados para agir rapidamente junto aos governos estaduais e municipais, uma vez que estes estabelecimentos podem funcionar como mercados, reforçando o atendimento à população (confira na pág.28).

A grande incerteza que passa pela cabeça de todo empresário é:

‘até quando vai durar a quarentena? Será que vou sobreviver?’

A realidade mostra que o varejo nacional não vinha apresentando bons sinais antes mesmo do coronavírus. Em 24 de março, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), que apresentou queda do volume de vendas do varejo



de 1% em janeiro, na comparação com dezembro.

“Os dados de janeiro já apresentavam queda nas vendas e essa baixa foi anterior ao Covid-19, portanto, não houve tempo de capturar o impacto da crise atual. Isso se deve, fundamentalmente, a questões anteriores, como o andamento das reformas tributária e administrativa, que o governo não conseguiu conduzir de forma célere”, disse Claudio Felisoni, presidente do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo & Mercado de Consumo (Ibevar) e professor titular do departamento de Administração de Empresas da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA/USP).

Se a situação do varejo já vinha em queda, a tendência é cair mais. Felisoni projetou que as vendas da Páscoa deveriam ter queda de 80% em relação ao ano passado. Até o fechamento desta edição, os dados oficiais não haviam divulgado as vendas no período.

Ainda sem saber mensurar qual o efeito sobre o PIB, Felisoni afirma que a economia do país deve

“A economia do país deve encolher e os que mais vão sofrer estes efeitos serão os pequenos comerciantes, juntamente com a ala mais fragilizada da sociedade”, diz Felisoni

encolher e os que mais vão sofrer estes efeitos serão os pequenos comerciantes, juntamente com a ala mais fragilizada da sociedade. Neste contexto, as lojas de conveniência podem passar por uma situação mais complicada. “As pessoas vão se tornar cada vez mais sensíveis a preço e, pela condição estrutural de competição, as lojas de conveniência deverão sofrer mais”, comentou. “Vamos ter encolhimento da renda das famílias e aumento do desemprego. O impacto disso para o pequeno negócio é muito maior. É preciso que as empresas recebam condições de crédito para poder atravessar este período”, declarou.

Para Felisoni, há tempos que o Brasil não faz o seu dever de casa. “O que nós devíamos ter feito, não

fizemos. Enquanto o mundo cresce, nós não crescíamos e, agora, mais uma vez, não estamos fazendo o que deve ser feito. Tínhamos que avançar mais celeremente nas reformas, temos que entender que elas são essenciais para fortalecer a economia brasileira. Aliado à pandemia, somos como o cidadão subnutrido, quando vem uma crise ele vai sofrer mais”, destacou.

Segundo Felisoni, as autoridades precisam ser pressionadas pela sociedade e por representantes dos empresários, para que se tomem as medidas cabíveis de auxílio neste período. De acordo com ele, o que precisa acontecer é liberar créditos, senão muitas empresas vão quebrar. “O consumidor precisa de dinheiro, o cidadão não tem como comprar. É preciso que estes recursos cheguem na ponta e não adianta ser demorado. De forma similar, se a pessoa está com coronavírus, com problema respiratório, é igual à empresa, que está com problemas, eu preciso agir rápido”, enfatizou.

Sem ajuda, o empresário tem que se virar como pode. Felisoni destaca que, para minimizar os custos, a revenda deve começar com ações de menor impacto para a equipe, por exemplo, usar o banco de horas, férias coletivas, e flexibilização do contrato de trabalho, antes de demitir. ■

O professor Claudio Felisoni diz que governo precisa agir rápido para ajudar as empresas para permanecerem em funcionamento



Divulgação

Como sobreviver em tempos difíceis

POR ADRIANA CARDOSO

O consultor Marcelo Borja, especialista em gestão de pessoas e proprietário da Borja T&C, conhece como poucos o setor de combustíveis. Ex-frentista, hoje ele é um dos principais prestadores de serviços para sindicatos e postos de combustíveis Brasil afora. Durante a quarentena, Borja acionou suas redes sociais (Instagram: @borjatreinamentos) para ajudar revendedores nesse período conturbado. Na entrevista abaixo, ele dá dicas gerais sobre como conduzir os negócios em tempos de pandemia de coronavírus.

Combustíveis & Conveniência: Alguns revendedores têm sido forçados a demitir, enquanto outros estão dando férias coletivas. Essas são boas soluções para a crise atual?

Marcelo Borja: Se considerarmos uma queda de 50% nas vendas do posto, é natural que você reduza no mínimo 50% das pessoas. Daí, o que fazer? Na minha visão, a ordem seria: a) férias para o máximo possível de colaboradores; b) ajuste nas escalas de trabalho, prevendo o horário das 7h às 19h, de segunda a sábado; c) incorporação de funções. Por exemplo, o trocador de óleo vira frentista e troca óleo. O caixa recebe e abastece. Até aquele que presta serviços gerais



MARCELO BORJA, consultor de gestão de postos, mostra como conduzir o negócio com a queda nas vendas

Divulgação

em rodovia pode ajudar em muitas funções. Lembrando que são tempos difíceis. Não vai dar para ter um gerente no escritório e um na pista nessa hora. Todo mundo tem que abastecer e ajudar no que for preciso; e, por fim, d) desligamento de pessoas.

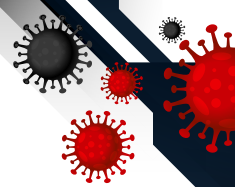
C&C: Se for obrigado a demitir, quem deve ficar e quem deve sair?

MB : Os primeiros a serem desligados devem ser os que estão em período de experiência, pois o custo do desligamento deles é mais baixo. Na sequência, deve-se analisar o custo do desligamento nesse momento e priorizar os valores da rescisão. Uma rescisão de valor elevado pode quebrar o fluxo de caixa de qualquer empresa na atual situação. Depois, deve-se priorizar os colaboradores de bai-

xa performance em atendimentos (medidos pelos cartões de abastecimento). Se você tem um colaborador que faz 50 abastecimentos por dia e outro que faz 100, não tem sentido manter o de baixa produtividade. Por fim, aqueles que, nos últimos seis meses, já não atingiam suas metas em vendas.

C&C: Muitos revendedores estão preocupados, pois não sabem (ninguém sabe, na verdade) quando tudo isso vai passar. Como ele pode sobreviver à incerteza?

MB: Defendo em minhas palestras e consultorias, já faz muito tempo, que no nosso mercado devemos nos preparar sempre para a guerra e, na guerra, buscar a paz. Em outras palavras, o posto que já identificou lá atrás que, a cada ano, sua margem de contribuição de combustíveis iria



diminuir, investiu em serviços como lavar veículos, cobrando o valor justo por isso; ter uma loja de conveniência ou restaurante para rodovias; serviço de troca de óleo para aproveitar o fluxo de carros; enfim, otimizou cada metro quadrado do seu negócio. Já para aqueles que terão de se reinventar, sugiro fazer inventário de produtos e combustíveis para não haver perdas; fazer reconciliação de cartões, apontando à administradora as taxas cobradas acima das contratadas; diminuir pessoal do administrativo, pondo mais gente na pista, para fazer mais com menos.

C&C: Em caso de redução de jornada e de salário, como o revendedor deve negociar com o colaborador, nos casos, claro, em que isso é possível?

MB: Muita gente, provavelmente, terá dificuldades nessa área, não pelo fato em si da negociação, mas pelo histórico da relação entre empregado e empregador. Aqueles que sempre respeitaram as exigências legais e acrescentaram ainda uma parte de humanização na relação com o seu time, não terá, a meu ver, nenhum problema, uma vez que os colaboradores saberão reconhecer que ter o emprego é o mais importante nesse momento. Em outros casos, o melhor que o revendedor pode fazer é conversar com o seu time, abrir uma nova fase na relação e firmar um pacto dali para adiante. É hora de todos revermos o que nos trouxe até aqui e mudar o que for preciso.

C&C: Durante a pandemia, como manter o frentista seguro no atendimento ao cliente?

Há postos que estão fornecendo máscaras e luvas para eles.

MB: Sim, é para usar máscaras e luvas neste momento. Também sugiro que o frentista deva ser orientado a ter o mínimo possível de contato com o cliente, mantendo a distância segura (1,5 metro), sem deixar de ser cordial na recepção. Ele deve confirmar se é necessária a chave ou solicitar que o cliente destrave a tampa do tanque. Caso precise pegar a chave, ter o cuidado para que não ocorra o contato físico. Antes de abastecer, informar e indicar que a bomba está zerada. Com isso, será estabelecida uma relação de confiança com o cliente. Ao finalizar o pagamento, se for com cartão, utilizar a maquininha já higienizada. Caso o cliente tenha que descer do carro para fazer o pagamento, manter a distância segura. Se for em dinheiro, receber e entregar o troco sem contato físico, higienizando as mãos ao fim de cada operação.

C&C: Mas, neste momento, pode-se dizer que é mais seguro o pagamento com cartão?

MB: Por mais que seja interessante ao posto financeiramente o pagamento em dinheiro, por questão de saúde, o cartão é melhor, por ser mais fácil a higienização das mãos e da máquina POS após o recebimento. As máquinas por aproximação do celular também são ótimas opções neste momento de prevenção.

C&C: Quem não tem capital de giro para tocar o negócio durante a crise, o que pode fazer?

MB: Em primeiro lugar, diminuir as despesas. Cortar tudo o que for possível, sem perder a segurança na operação. É hora de apagar lâmpadas, fechar torneiras e usar o máximo possível todos os insumos. Um segundo passo é trabalhar com o estoque baixo, tanto para combustíveis quanto para produtos. Sei que não é recomendável em outros momentos, mas, se você não tem dinheiro, tem que ter estoque de reposição quase que diário. O fato é que sofrerá com as variações comuns dessa época em relação a preço, seja para cima ou para baixo, mas a hora é de fazer caixa. Isso é a prioridade. Além disso, evitar dar crédito por 180 dias. Talvez não seja o momento de vender a prazo, comercializando tudo o que for possível à vista; não recorrer à antecipação de créditos do cartão, por mais que precise do dinheiro; e cobrar quem está devendo. Qualquer entrada poderá salvar o negócio.

C&C: Como o revendedor pode manter a cabeça fria nas condições atuais, não entrando em pânico?

MB: Em primeiro lugar, o posto deve assumir o seu papel de responsabilidade com a sociedade onde está inserido. Ele será o porto seguro para motoristas, caminhoneiros, profissionais da saúde, ambulâncias e todos que estão na linha de frente no combate à pandemia. No interior do Brasil, muitas revendas são um oásis no meio do nada, locais onde os motoristas encontram refúgio e segurança. Vejo essa como uma forma de não entrar em pânico, quando o posto assume esse papel social importante. ■

Medidas emergenciais trabalhistas auxiliam empresários

Em virtude da pandemia, o governo federal editou duas Medidas Provisórias para flexibilizar as regras, minimizar os custos trabalhistas e garantir o emprego

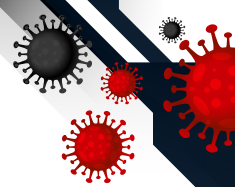
POR MÔNICA SERRANO

As despesas fixas com o quadro de funcionários neste período de confinamento são uma grande preocupação para o revendedor, que continua em atividade. Para oferecer apoio às empresas e garantir a manutenção do emprego, o governo federal editou duas Medidas Provisórias (MP), como alternativa para flexibilizar as regras trabalhistas enquanto durar o estado de calamidade pública.

A primeira foi a MP 927, publicada em 23 de março de 2020, e a segunda a MP 936, de 1º de abril, que institui o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda, o qual visa garantir a continuidade das atividades laborais e empresariais, a fim de reduzir o impacto social ocasionado pela crise decorrente do coronavírus.

Para Otto Eduardo Lira Aurich, advogado trabalhista do Sindcomb, a publicação da 927 trouxe um certo alívio ao empresário, com a antecipação das férias





e compensação do banco de horas. “Era necessário no começo da crise”, destacou. Porém, ele considera que a MP 936 foi uma medida mais relevante e complementar. “Já oferece um alento à revenda por pelo menos 90 dias”, disse.

“Se o empregador optar pela redução da jornada de trabalho e salário, os empregados terão estabilidade no emprego. Se a redução for por 30 dias, o empregado tem garantia deste período e por mais

30 dias, totalizando 60”, explicou Klaiston Soares D’Miranda, assessor jurídico da Fecombustíveis.

Entre as principais medidas, a redução do salário e da jornada

Plenário da STF mantém validade dos acordos individuais entre empregador e funcionário, de acordo com o texto original da MP 936/2020

de trabalho poderá se dar em 25%, 50% e 70%, por até 90 dias. O governo vai complementar o salário, conforme o percentual com base no seguro-desemprego (veja tabela).

Confira abaixo detalhamento de cada MP, elaborado por Klaiston Soares D’ Miranda.

Acordos individuais continuam em vigor

Em 6 de abril, o ministro Ricardo Lewandowski, do Supremo Tribunal Federal (STF), concedeu liminar contra a MP 936, determinando que os acordos individuais (entre empregadores e funcionários) de redução de jornada com redução salarial ou de suspensão temporária do contrato de trabalho só terão validade se houver anuência dos sindicatos laborais em até dez dias, a partir da notificação.

Em 10 de abril, a Advocacia Geral da União (AGU) recorreu ao Supremo Tribunal Federal (STF) da decisão liminar do ministro Ricardo Lewandowski a respeito da Medida Provisória (MP) 936.

Em 17 de abril, o Plenário da Corte do STF avaliou a liminar e manteve o texto original da MP. Ou seja, os acordos individuais entre empregador e funcionário são válidos e não precisam da anuência dos sindicatos.

Medida Provisória 927/2020

Antecipação de férias:

- obrigação de acordo individual escrito com aviso de 48 horas;
- pagamento do abono constitucional de 1/3 até o vencimento do 13º salário;
- pagamento das férias até o mês subsequente ao gozo das mesmas.

Concessão de férias coletivas:

- obrigação de acordo individual escrito com aviso de 48 horas;
- pagamento dos salários durante o período de calamidade pública.

Antecipação dos feriados

- possibilidade de creditar no banco de horas para compensação em até 18 meses.

Banco de horas

- compensação do banco de horas em até 18 meses.

REDUÇÃO DO SALÁRIO E DA JORNADA DE TRABALHO			
Percentual	Valor do benefício	Acordo Individual	Convenção ou acordo coletivo
25%	25% do seguro-desemprego	Todos os empregados	Todos os empregados
50%	50% do seguro-desemprego	Empregados que recebem até R\$ 3.177,00 ou acima de R\$ 12.202,12, com curso superior	
75%	70% do seguro-desemprego	Empregados que recebem até R\$ 3.177,00 ou acima de R\$ 12.202,12, com curso superior	

Fonte: CNC

Obs. Para empregados com salário superior a R\$ 3.135,00 e até R\$ 12.202,12, as medidas de redução de jornada de trabalho e de salário acima de 25%, somente poderão ser estabelecidas por convenção ou acordo coletivo.

Suspensão das exigências de segurança do trabalho

- Todos os exames estão suspensos, exceto os demissionais;
- os treinamentos estão suspensos enquanto durar o período de calamidade pública.

Suspensão do depósito do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS)

- Poderão ser suspensos os depósitos de março, abril e maio de 2020;
- possibilidade de depósitos dos meses poderão ser feitos em até seis parcelas a partir de julho de 2020.

Medida Provisória 936/2020

Redução da Jornada e salário

- Redução salarial de 25%, 50% ou 70%. A redução de 25% poderá ser ajustada com todos os empregados. Nas outras duas faixas a redução somente poderá ser acordada com empregados com salário igual ou inferior a R\$ 3.135,00 (três salários mínimo). Para os demais empregados a redução somente poderá ser ajustada em convenção ou acordo coletivo de trabalho;
- permissão pelo prazo máximo de 90 dias, da redução de jornada e salário acordada diretamente entre empresa e empregado;
- o empregador deverá encaminhar proposta ao empregado com dois dias de antecedência da data de início da redução. O acordo deverá ser formalizado entre as partes, com a concordância do empregado por escrito.

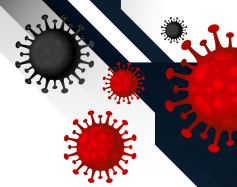
Pagamento

- O governo complementarará o valor da redução salarial. O empregado que tiver ajustado a redução do salário receberá benefício emergencial para preservação do emprego e da renda, calculado com base no valor do seguro de desemprego;
- a jornada de trabalho e o salário pago anteriormente serão restabelecidos no prazo de dois dias corridos, contado: a) da cessação do estado de calamidade pública; b) da data estabelecida no acordo individual; ou c) da data de comunicação do empregador informando ao empregado antecipação do termo final.

Suspensão de contrato de trabalho

- A suspensão do contrato de trabalho é de 60 dias que poderá ser fracionado em dois períodos de 30 dias. O contrato de trabalho será restabelecido no prazo de dois dias corridos, contado: a) da cessação do estado de calamidade pública; b) da data estabelecida no acordo individual como termo de encerramento do período de suspensão pactuado; ou c) da data de comunicação do empregador que informe ao empregado sobre a sua decisão de antecipar o fim do período de suspensão pactuado;
- os salários deixam de ser pagos durante este período, mas deverão ser mantidos os benefícios concedidos aos empregados. O empregado fica autorizado a recolher para o Regime Geral de Previdência Social durante a suspensão na qualidade de segurado facultativo;





Empresário poderá
reduzir a jornada
de trabalho e
o salário ou
suspender
temporariamente
o funcionário

- os empregados terão garantia no emprego durante o período de suspensão do contrato e por período idêntico ao da suspensão. A dispensa sem justa causa que ocorrer durante o período de garantia provisória no emprego sujeitará o empregador ao pagamento, além das parcelas rescisórias previstas na legislação em vigor, de indenização no valor de 100% do salário a que o empregado teria direito no período de garantia provisória no emprego.

Para as empresas

- As empresas com receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões, o governo pagará valor equivalente a 100% do seguro desemprego ao empregado, e o empregador não está obrigado a pagar ajuda compensatória. Nas empresas com receita bruta superior a R\$ 4,8 milhões o governo pagará valor equivalente a 70% do seguro desemprego, ficando a empresa responsável pelo pagamento de valor equivalente a 30% do salário do empregado;

- as empresas deverão informar ao Ministério da Economia a redução da jornada de trabalho e do salário ou a suspensão do contrato de trabalho, no prazo de dez dias contado da celebração do acordo. A primeira parcela será paga no prazo de 30 dias, contado da data da celebração do acordo, desde que a celebração do acordo seja informada no prazo de dez dias.

Acordos individuais e coletivos

- Todos os acordos individuais de redução de jornada de trabalho e de salário ou de suspensão temporária do contrato de trabalho,

deverão ser comunicados ao sindicato profissional, no prazo de até dez dias corridos, contado da data de sua celebração;

- não realizada esta comunicação, o empregador ficará responsável pelo pagamento da remuneração no valor anterior à redução da jornada de trabalho e de salário ou da suspensão temporária do contrato de trabalho do empregado;

- caso o empregado já tenha celebrado acordo individual com a empresa e posteriormente venha a ser ajustada convenção ou acordo coletivo de trabalho, prevalecerá sempre o ajuste coletivo.

Quem pode e quem não pode receber benefício

- Os aprendizes e empregados de jornada parcial estão incluídos nas regras da MP 936;

- os empregados que recebem benefícios do Instituto Previdenciário não terão direito ao benefício emergencial. De outra parte, pensionistas e titulares de auxílio-acidente poderão receber o benefício criado por esta Medida Provisória;

- o empregado com mais de um vínculo de emprego, poderá receber cumulativamente um benefício emergencial para cada vínculo com redução proporcional de jornada de trabalho e de salário ou com suspensão temporária do contrato de trabalho, observado o valor fixo de R\$ 600,00, independentemente do número de contratos, para aqueles com vínculo na modalidade contrato intermitente que perceberão o benefício durante três meses. ■



O revendedor deve, sim, e sempre, operar com segurança ambiental, mas, na medida do possível, fazer o controle de suas despesas. Tais ações não podem ficar em segundo plano, vale dizer que as associações devem tomar à frente deste processo, apoiando e auxiliando os revendedores

O controle ambiental em tempos da Covid-19

Não estávamos preparados para a Covid-19. Ninguém estava, nem mesmo a China, onde a circulação interna do vírus parece ter sido neutralizada. Digo parece, porque o fantasma de uma segunda onda de contágio bate à porta da população.

Para nós, brasileiros, o início do contágio da Covid-19 ocorreu em 25 de fevereiro de 2020, após um homem de 61 anos, que retornou da Itália para São Paulo, ter testado positivo para a *Sars-Cov-2*. Em seguida, medidas de isolamento social foram adotadas pelos governos estaduais, primeiramente, do Rio de Janeiro e de São Paulo, seguidas pelos demais estados. Mas, como continuar com a atividade comercial em uma economia que se “fecha”, principalmente no setor varejista de combustíveis, onde as margens são pequenas, o custo financeiro e os custos fixos são altos? Pergunta muito difícil de ser respondida.

Em relação à postura que os governos devem ter em momentos de crise, vale a pena conhecer a experiência de Neel Kashkari, que atuou nos governos de Bush e Obama, e foi responsável pelas medidas de combate à crise financeira dos anos 2008 a 2009, nos Estados Unidos. Kashkari diz que as medidas de apoio ao empresário devem ser dirigidas a todos e não a uma ou outra classe. Mesmo aqueles que não fecharam suas portas também sofrem impactos. Em momentos de crise, a transparência, a coragem e o senso de urgência devem ser ressaltados, são faróis a serem seguidos.

E, neste sentido, o revendedor deve buscar preservar a sua atividade comercial, reduzindo custos de controle ambiental. Quiçá os custos de uma remediação, todos os demais controles ambientais existentes em um posto revendedor podem ser suspensos ou diminuídos.

Alerto que não se está defendendo que o revendedor possa poluir ou operar a atividade sem controle, mas qual a representatividade de um monitoramento de efluente da caixa separadora de água e óleo, se não há lavagem? Se a empresa funciona com uma redução de atividades e uma queda de galonagem absurda? Não soa razoável, por exemplo, fazer monitoramento ambiental de efluentes que estão com carga reduzida, em detrimento da manutenção de empregos e da saúde da própria empresa. E os sindicatos podem auxiliar o revendedor nos pedidos, junto aos órgãos ambientais, de suspensão das condicionantes e de todos os prazos para protocolos.

Em Minas Gerais, por exemplo, logo que as medidas de isolamento social foram adotadas pelos dirigentes públicos, houve mobilização do jurídico ambiental do Minaspetro para: (i) primeiro saber se prazos administrativos ambientais estavam suspensos e, em seguida, (ii) buscar suspender os custos ambientais que os revendedores poderiam incorrer neste período, de forma a tentar preservar, primeiramente, a saúde da empresa, para que os empregos fossem mantidos. Foram enviados e-mails e ofícios aos órgãos ambientais, demonstrando que os controles ambientais não se justificariam neste período de crise, para que a empresa e seus colaboradores conseguissem atravessar tempos tão difíceis. É esse um dos papéis das entidades de classe, proteger e ajudar seus associados.

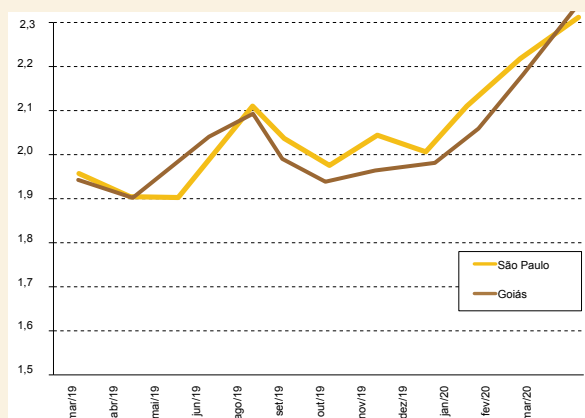
O revendedor deve, sim, e sempre, operar com segurança ambiental, mas, na medida do possível, fazer o controle de suas despesas. Tais ações não podem ficar em segundo plano, vale dizer que as associações devem tomar à frente deste processo, apoiando e auxiliando os revendedores.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO ETANOL (Centro-Sul)

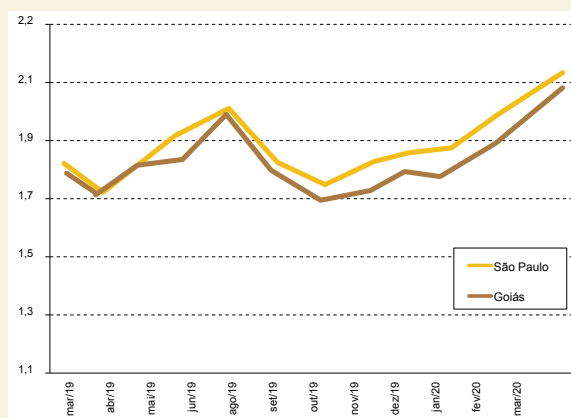
em R\$/L

	Período	São Paulo	Goiás		Período	São Paulo	Goiás
ANIDRO	02/03/2020 - 06/03/2020	2,403	2,347	HIDRATADO	02/03/2020 - 06/03/2020	2,239	2,143
	09/03/2020 - 13/03/2020	2,287	2,179		09/03/2020 - 13/03/2020	2,075	2,002
	16/03/2020 - 20/03/2020	2,153	2,143		16/03/2020 - 20/03/2020	1,803	1,702
	23/03/2020 - 27/03/2020	2,006	2,019		23/03/2020 - 27/03/2020	1,645	1,586
	30/03/2020 - 03/04/2020	1,713	1,715		30/03/2020 - 03/04/2020	1,436	1,415
	março de 2019	2,141	2,060		março de 2019	1,907	1,811
	março de 2020	2,212	2,172		março de 2020	1,940	1,858
Variação 02/03/2020 - 03/04/2020		-28,7%	-26,9%	Variação 02/03/2020 - 03/04/2020		-35,9%	-34,0%
Variação março/2020 - março/2019		3,3%	5,5%	Variação março/2020 - março/2019		1,7%	2,6%

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.

COMPARATIVO DAS MARGENS E PREÇOS DOS COMBUSTÍVEIS

em R\$/L - Março 2020

Gasolina		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	com bandeira	3,680	4,059	0,379	9,3%	4,059	4,599	0,540	11,8%
	sem bandeira	3,680	3,811	0,131	3,4%	3,811	4,445	0,635	14,3%
Ipiranga	com bandeira	3,680	4,033	0,353	8,8%	4,033	4,489	0,456	10,2%
	sem bandeira	3,680	3,876	0,196	5,0%	3,876	4,178	0,303	7,2%
Raízen	com bandeira	3,680	4,045	0,365	9,0%	4,045	4,536	0,491	10,8%
	sem bandeira	3,680	4,018	0,338	8,4%	4,018	4,487	0,469	10,5%
Outras distribuidoras	com bandeira	3,680	3,987	0,307	7,7%	3,987	4,444	0,457	10,3%
	sem bandeira	3,680	3,944	0,265	6,7%	3,944	4,467	0,522	11,7%
Brasil	com bandeira	3,680	4,065	0,386	9,5%	4,065	4,552	0,487	10,7%
	sem bandeira	3,680	3,935	0,255	6,5%	3,935	4,460	0,526	11,8%
Resumo Brasil		3,680	4,024	0,345	8,6%	4,024	4,524	0,499	11,0%

Diesel S500		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	com bandeira	2,769	3,125	0,356	11,4%	3,125	3,663	0,538	14,7%
	sem bandeira	2,769	2,955	0,186	6,3%	2,955	3,624	0,669	18,5%
Ipiranga	com bandeira	2,769	3,150	0,381	12,1%	3,150	3,643	0,494	13,5%
	sem bandeira	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Raízen	com bandeira	2,769	3,089	0,320	10,4%	3,089	3,531	0,443	12,5%
	sem bandeira	2,769	2,780	0,011	0,4%	2,780	3,289	0,509	15,5%
Outras distribuidoras	com bandeira	2,769	3,066	0,297	9,7%	3,066	3,658	0,592	16,2%
	sem bandeira	2,769	2,971	0,202	6,8%	2,971	3,466	0,495	14,3%
Brasil	com bandeira	2,769	3,142	0,373	11,9%	3,142	3,624	0,483	13,3%
	sem bandeira	2,769	2,968	0,199	6,7%	2,968	3,469	0,501	14,4%
Resumo Brasil		2,769	3,079	0,311	10,1%	3,079	3,569	0,489	13,7%

Diesel S10		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L) ³	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	com bandeira	2,811	3,185	0,374	11,8%	3,185	3,756	0,571	15,2%
	sem bandeira	2,811	3,082	0,272	8,8%	3,082	3,542	0,460	13,0%
Ipiranga	com bandeira	2,811	3,205	0,395	12,3%	3,205	3,722	0,517	13,9%
	sem bandeira	2,811	3,063	0,252	8,2%	3,063	3,512	0,448	12,8%
Raízen	com bandeira	2,811	3,164	0,353	11,2%	3,164	3,706	0,542	14,6%
	sem bandeira	2,811	3,414	0,603	17,7%	3,414	3,827	0,413	10,8%
Outras distribuidoras	com bandeira	2,811	3,083	0,272	8,8%	3,083	3,655	0,572	15,7%
	sem bandeira	2,811	2,986	0,175	5,8%	2,986	3,507	0,521	14,9%
Brasil	com bandeira	2,811	3,206	0,395	12,3%	3,206	3,749	0,543	14,5%
	sem bandeira	2,811	3,021	0,210	7,0%	3,021	3,535	0,514	14,5%
Resumo Brasil		2,811	3,161	0,350	11,1%	3,161	3,697	0,536	14,5%

A pesquisa abrange as capitais dos Estados da BA, MG, PA, PE, PR, RJ, RS, SP e o DF com relação à gasolina. Os dados do S500 não consideram as capitais do PA e PE e os dados do diesel S10 não abrangem o Distrito Federal. O fator de ponderação para cálculo de margem e preço médio é o n° de postos consultados pela ANP.
(1) Calculado pela Fecompete, a partir dos Atos Cotepe 7 e 8/2020, com inclusão do custo do frete de entrega do produto

COMPARATIVO DAS MARGENS E PREÇOS DOS COMBUSTÍVEIS

em R\$/L - Fevereiro 2020

Gasolina		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	com bandeira	3,907	4,124	0,217	5,3%	4,124	4,573	0,450	9,8%
	sem bandeira	3,907	3,935	0,028	0,7%	3,935	4,338	0,404	9,3%
Ipiranga	com bandeira	3,907	4,127	0,220	5,3%	4,127	4,579	0,452	9,9%
	sem bandeira	3,907	3,943	0,037	0,9%	3,943	4,353	0,410	9,4%
Raízen	com bandeira	3,907	4,164	0,257	6,2%	4,164	4,603	0,440	9,6%
	sem bandeira	3,907	4,324	0,417	9,6%	4,324	4,734	0,410	8,7%
Outras distribuidoras	com bandeira	3,907	4,059	0,152	3,8%	4,059	4,481	0,422	9,4%
	sem bandeira	3,907	3,982	0,075	1,9%	3,982	4,420	0,439	9,9%
Brasil	com bandeira	3,907	4,151	0,244	5,9%	4,151	4,590	0,439	9,6%
	sem bandeira	3,907	3,990	0,084	2,1%	3,990	4,425	0,435	9,8%
Resumo Brasil		3,907	4,102	0,195	4,8%	4,102	4,539	0,438	9,6%

Diesel S500		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	Com bandeira	2,975	3,267	0,291	8,9%	3,267	3,720	0,454	12,2%
	Sem bandeira	2,975	3,180	0,205	6,4%	3,180	3,410	0,230	6,7%
Ipiranga	Com bandeira	2,975	3,290	0,315	9,6%	3,290	3,752	0,461	12,3%
	Sem bandeira	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Raízen	Com bandeira	2,975	3,304	0,328	9,9%	3,304	3,745	0,441	11,8%
	Sem bandeira	2,975	3,176	0,201	6,3%	3,176	3,531	0,355	10,0%
Outras distribuidoras	Com bandeira	2,975	3,100	0,125	4,0%	3,100	3,636	0,536	14,7%
	Sem bandeira	2,975	3,101	0,126	4,0%	3,101	3,516	0,415	11,8%
Brasil	Com bandeira	2,975	3,301	0,325	9,9%	3,301	3,748	0,447	11,9%
	Sem bandeira	2,975	3,117	0,142	4,6%	3,117	3,517	0,400	11,4%
Resumo Brasil		2,975	3,221	0,245	7,6%	3,221	3,647	0,426	11,7%

Diesel S10		Distribuição				Revenda			
		Preço de Custo ¹	Preço de Venda	Margem (R\$/L) ²	Margem (%)	Preço de Compra	Preço de Venda	Margem (R\$/L)	Margem (%)
BR	Com bandeira	3,015	3,346	0,331	9,9%	3,346	3,847	0,501	13,0%
	Sem bandeira	3,015	3,144	0,129	4,1%	3,144	3,643	0,499	13,7%
Ipiranga	Com bandeira	3,015	3,363	0,348	10,4%	3,363	3,868	0,505	13,1%
	Sem bandeira	3,015	3,330	0,315	9,5%	3,330	3,811	0,481	12,6%
Raízen	Com bandeira	3,015	3,345	0,330	9,9%	3,345	3,836	0,490	12,8%
	Sem bandeira	3,015	3,277	0,262	8,0%	3,277	3,798	0,521	13,7%
Outras distribuidoras	Com bandeira	3,015	3,258	0,243	7,5%	3,258	3,723	0,465	12,5%
	Sem bandeira	3,015	3,122	0,107	3,4%	3,122	3,586	0,464	12,9%
Brasil	Com bandeira	3,015	3,369	0,354	10,5%	3,369	3,857	0,488	12,7%
	Sem bandeira	3,015	3,140	0,125	4,0%	3,140	3,610	0,470	13,0%
Resumo Brasil		3,015	3,312	0,297	9,0%	3,312	3,795	0,484	12,7%

A pesquisa abrange as capitais dos Estados da BA, MG, PA, PE, PR, RJ, RS, SP e o DF com relação à gasolina. Os dados do S500 não consideram as capitais do PA e PE e os dados do diesel S10 não abrangem o Distrito Federal. O fator de ponderação para cálculo de margem e preço médio é o nº de postos consultados pela ANP.

(1) Calculado pela Fecombustíveis, a partir dos Atos Cotepe 3, 4 e 5/2020, com inclusão do custo do frete de entrega do produto

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

Ato Cotepe nº 9 de 24/03/2020 - DOU de 25/03/2020 - Vigência a partir de 01 de abril de 2020

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	0,809	0,610	0,073	0,579	1,241	3,312	25%	4,9241
AL	0,786	0,591	0,073	0,579	1,391	3,420	29%	4,7547
AM	0,719	0,613	0,073	0,579	1,194	3,177	25%	4,7243
AP	0,852	0,621	0,073	0,579	0,944	3,069	25%	3,7380
BA	0,767	0,597	0,073	0,579	1,296	3,311	28%	4,5900
CE	0,774	0,608	0,073	0,579	1,365	3,398	29%	4,6600
DF	0,896	0,554	0,073	0,579	1,219	3,320	28%	4,3350
ES	0,797	0,562	0,073	0,579	1,213	3,223	27%	4,4572
GO	0,893	0,551	0,073	0,579	1,355	3,450	30%	4,4833
MA	0,721	0,602	0,073	0,579	1,345	3,319	31%	4,3600
MT	0,943	0,572	0,073	0,579	1,190	3,357	25%	4,7168
MS	0,871	0,567	0,073	0,579	1,412	3,501	30%	4,6667
MG	0,849	0,556	0,073	0,579	1,500	3,557	31%	4,8174
PA	0,779	0,605	0,073	0,579	1,292	3,327	28%	4,5680
PB	0,757	0,587	0,073	0,579	1,276	3,272	29%	4,3615
PE	0,757	0,587	0,073	0,579	1,346	3,341	29%	4,6011
PI	0,745	0,593	0,073	0,579	1,473	3,462	31%	4,7000
PR	0,791	0,556	0,073	0,579	1,239	3,238	29%	4,2600
RJ	0,841	0,556	0,073	0,579	1,677	3,726	34%	4,9010
RN	0,707	0,591	0,073	0,579	1,352	3,302	29%	4,6130
RO	0,767	0,610	0,073	0,579	1,214	3,243	26%	4,6220
RR	0,754	0,613	0,073	0,579	1,060	3,078	25%	4,1890
RS	0,809	0,575	0,073	0,579	1,397	3,432	30%	4,6520
SC	0,822	0,564	0,073	0,579	1,084	3,122	25%	4,3200
SE	0,845	0,591	0,073	0,579	1,325	3,412	29%	4,5260
SP	0,820	0,548	0,073	0,579	1,094	3,114	25%	4,3610
TO	0,790	0,564	0,073	0,579	1,365	3,370	29%	4,6600
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾					3,316			

UF	88% Diesel	12% Biocombustível ⁽⁶⁾	89% CIDE ⁽²⁾	88% PIS/COFINS ⁽³⁾	Carga ICMS	Custo da distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta ⁽⁴⁾
AC	1,409	0,396	0,000	0,309	0,762	2,876	17%	4,4816
AL	1,381	0,402	0,000	0,309	0,692	2,784	18%	3,8440
AM	1,301	0,396	0,000	0,309	0,669	2,675	18%	3,7168
AP	1,473	0,396	0,000	0,309	0,955	3,133	25%	3,8190
BA	1,344	0,402	0,000	0,309	0,666	2,722	18%	3,7000
CE	1,379	0,402	0,000	0,309	0,648	2,739	18%	3,6022
DF	1,518	0,362	0,000	0,309	0,558	2,748	15%	3,7180
ES	1,412	0,383	0,000	0,309	0,416	2,520	12%	3,4680
GO	1,519	0,362	0,000	0,309	0,560	2,752	16%	3,5031
MA	1,347	0,402	0,000	0,309	0,657	2,716	19%	3,5510
MT	1,580	0,372	0,000	0,309	0,673	2,934	17%	3,9563
MS	1,510	0,362	0,000	0,309	0,446	2,627	12%	3,7158
MG	1,518	0,383	0,000	0,309	0,548	2,758	15%	3,6504
PA	1,385	0,396	0,000	0,309	0,695	2,785	17%	4,0880
PB	1,358	0,402	0,000	0,309	0,657	2,726	18%	3,6513
PE	1,393	0,402	0,000	0,309	0,576	2,681	16%	3,6001
PI	1,376	0,402	0,000	0,309	0,657	2,744	18%	3,6500
PR	1,405	0,368	0,000	0,309	0,386	2,469	12%	3,2200
RJ	1,465	0,386	0,000	0,309	0,436	2,597	12%	3,6360
RN	1,308	0,402	0,000	0,309	0,684	2,703	18%	3,7980
RO	1,359	0,396	0,000	0,309	0,651	2,715	17%	3,8290
RR	1,343	0,396	0,000	0,309	0,638	2,686	17%	3,7520
RS	1,403	0,368	0,000	0,309	0,412	2,493	12%	3,4363
SC	1,450	0,368	0,000	0,309	0,412	2,539	12%	3,4300
SE	1,451	0,402	0,000	0,309	0,636	2,799	18%	3,5330
SP	1,448	0,383	0,000	0,309	0,423	2,564	12%	3,5280
TO	1,430	0,386	0,000	0,309	0,485	2,610	14%	3,5900
CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL ⁽⁵⁾					2,646			

FORMAÇÃO DE PREÇOS

em R\$/L

Diesel S10	UF	88% Diesel	12% Biocombustível (6)	88% CIDE (2)	88% PIS/ COFINS (3)	Carga ICMS	Custo da Distribuição	Alíquota ICMS	Preço de Pauta (4)
	AM	1,321	0,396	0,000	0,309	0,697	2,724	18%	3,8431
	BA	1,366	0,402	0,000	0,309	0,688	2,766	18%	3,8000
	CE	1,399	0,402	0,000	0,309	0,672	2,783	18%	3,7078
	ES	1,432	0,383	0,000	0,309	0,457	2,582	12%	3,7890
	GO	1,533	0,362	0,000	0,309	0,578	2,782	16%	3,5929
	MA	1,360	0,392	0,000	0,309	0,686	2,748	19%	3,6790
	MG	1,538	0,383	0,000	0,309	0,565	2,795	15%	3,7535
	PA	1,409	0,396	0,000	0,309	0,688	2,802	17%	4,0170
	PE	1,307	0,402	0,000	0,309	0,580	2,598	16%	3,6001
	PR	1,421	0,368	0,000	0,309	0,394	2,494	12%	3,2800
	RJ	1,489	0,386	0,000	0,309	0,450	2,636	12%	3,7350
	RS	1,427	0,368	0,000	0,309	0,421	2,526	12%	3,5051
	SC	1,470	0,368	0,000	0,309	0,425	2,572	12%	3,5300
	SP	1,469	0,383	0,000	0,309	0,442	2,603	12%	3,6740
	CUSTO DA DISTRIBUIÇÃO - BRASIL (5)					2,653			

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

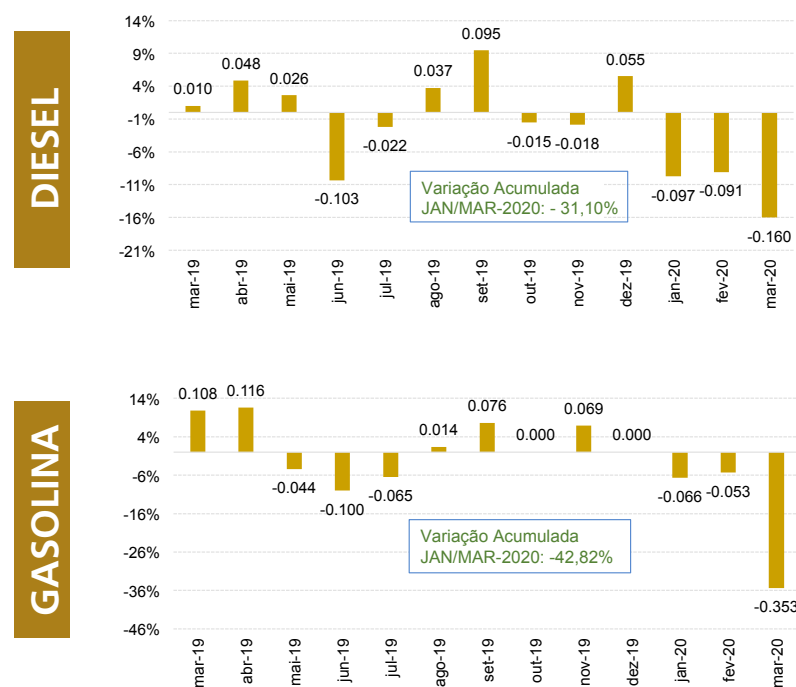
Nota (3): Decreto 9.101, de 20/07/2017 e Decreto 9.391, de 30/05/2018

Nota (4): Base de cálculo do ICMS

Nota (5): Média ponderada considerando o volume comercializado no ano de 2018

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

AJUSTES NOS PREÇOS DA PETROBRAS



Fonte: Petrobras

Nota: Os ajustes diários estão disponíveis no site da empresa, seção Produtos e Serviços, subseção Composição de preço de venda às distribuidoras (<http://www.petrobras.com.br/pt/produtos-e-servicos/composicao-de-precos-de-venda-as-distribuidoras/>).

PREÇOS DAS DISTRIBUIDORAS

em R\$/L - Março 2020

	Menor	Maior	Menor	Maior	Menor	Maior
Palmas (TO) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,0050	4,1880	4,1130	4,2640	4,0740	4,1800
Diesel S10	2,9850	3,2290	3,0580	3,2720	3,2110	3,2920
Etanol	3,5440	3,5980	3,5900	3,6300	4,1800	N/D
Belém (PA) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,9690	N/D	3,9630	4,1770	4,0270	4,1090
Diesel S10	3,3380	N/D	3,4480	3,6520	3,1840	3,4740
Etanol	3,5730	N/D	N/D	N/D	3,5930	N/D
Macapá (AP) - Preços CIF						
	BR		IPP			
Gasolina	3,5060	3,6430	3,4770	3,6900	N/D	N/D
Diesel S500	3,5960	3,9480	3,6140	3,7340	N/D	N/D
Etanol	N/D	N/D	3,7900	3,9900	N/D	N/D
Boa Vista (RR) - Preços FOB						
	BR		Atem's		IPP	
Gasolina	3,5150	4,0520	3,4280	3,8130	3,5220	3,8230
Diesel S500	3,1140	3,4440	2,9740	3,2800	2,8640	3,3270
Etanol	3,4120	3,5240	N/D	N/D	N/D	N/D
Manaus (AM) - Preços FOB						
	BR		IPP		Atem's	
Gasolina	3,9690	4,1230	3,9090	4,0710	3,8260	4,0590
Diesel S500	3,3670	3,5070	3,2580	3,3940	3,2400	3,4380
Etanol	3,3240	3,4320	3,1450	3,2940	3,2070	3,3900
Porto Velho (RO) - Preços CIF						
	BR		Atem's		Raízen	
Gasolina	3,8320	3,9650	3,9200	4,0190	3,9620	3,9620
Diesel S500	3,1400	3,2740	3,4000	3,6030	3,2060	3,2730
Etanol	3,4420	N/D	3,3340	3,5730	3,3630	3,5070
Rio Branco (AC) - Preços FOB						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,1070	4,4340	N/D	N/D	4,2250	4,2480
Diesel S500	3,4380	3,8120	N/D	N/D	3,5590	N/D
Etanol	3,6100	3,6340	N/D	N/D	N/D	N/D
Cuiabá (MT) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,0180	4,1640	4,2160	N/D	4,0970	4,1470
Diesel S10	3,3160	3,6650	3,7620	N/D	3,4890	3,5540
Etanol	2,7630	2,9540	2,7790	N/D	2,8500	2,9290
Campo Grande (MS) - Preços CIF						
	BR		IPP		Taurus	
Gasolina	4,0230	4,2810	4,0690	4,2550	4,1290	4,2000
Diesel S500	3,0400	3,3430	3,0490	3,3530	3,1210	3,3000
Etanol	3,1260	3,4000	3,1350	3,3370	3,2130	3,2860
Goiânia (GO) - Preços CIF						
	Alesat		IPP		Raízen	
Gasolina	N/D	N/D	4,0420	4,2500	4,0650	4,2510
Diesel S500	N/D	N/D	3,1570	N/D	3,2050	N/D
Etanol	N/D	N/D	2,5870	3,0160	2,5950	2,8330
Curitiba (PR) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,6820	3,9980	3,7700	4,0080	3,6560	4,0120
Diesel S10	2,7540	2,9730	2,8950	3,1090	2,7930	3,0980
Etanol	2,6770	3,0730	2,9370	3,1470	2,8480	3,1270
Florianópolis (SC) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,0890	4,0980	4,0890	4,0980	4,0480	4,0980
Diesel S10	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Etanol	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Porto Alegre (RS) - Preços CIF						
	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,9910	4,2620	3,9810	4,2280	4,1610	N/D
Diesel S10	2,8940	3,1990	3,1540	3,2270	N/D	N/D
Etanol	3,9330	4,3550	4,1620	4,1630	N/D	N/D

São Luiz (MA) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,8790	3,9520	N/D	N/D	3,8970	4,0110
Diesel S10	3,1820	3,2860	N/D	N/D	3,1250	3,2750
Etanol	N/D	N/D	N/D	N/D	3,5690	N/D

Teresina (PI) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,8760	4,2130	3,8820	4,2520	4,0450	4,3190
Diesel S10	3,0000	3,3650	2,9920	3,4400	3,1530	3,4230
Etanol	3,1870	3,3760	3,3210	3,4980	3,3280	3,4490

Fortaleza (CE) - Preços FOB

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,7030	4,3940	3,8410	4,3730	3,7170	4,2140
Diesel S10	2,9820	3,4560	3,0860	3,5960	2,9630	3,5520
Etanol	3,2060	3,5850	3,4100	3,6190	3,2590	3,5840

Natal (RN) - Preços FOB

	BR		Alesat		Raízen	
Gasolina	3,9650	4,1420	3,8060	4,0960	3,8730	4,0310
Diesel S10	3,2390	3,5090	3,2710	3,3640	3,2510	3,4910
Etanol	3,1760	3,3170	3,0700	3,3850	3,2640	3,3760

João Pessoa (PB) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,8030	3,9290	3,8620	4,0020	3,7570	3,9160
Diesel S10	3,1130	3,2070	3,2440	3,3020	2,8190	3,3420
Etanol	2,9240	3,0390	2,8890	3,0020	2,9050	2,9750

Recife (PE) - Preços FOB

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,8300	4,0790	3,8330	3,9840	3,9380	4,0020
Diesel S10	2,9700	3,1240	3,0690	3,1900	3,1000	3,1350
Etanol	3,1000	3,2310	3,0900	3,2070	3,1800	3,2740

Maceió (AL) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,9010	4,3080	4,1420	4,1680	N/D	N/D
Diesel S500	3,3570	3,3670	3,2770	3,3980	N/D	N/D
Etanol	3,3290	3,4370	3,2760	3,3850	N/D	N/D

Aracaju (SE) - Preços CIF

	BR		Petrox		Raízen	
Gasolina	3,9750	4,1320	4,0720	4,1780	4,0320	4,3100
Diesel S10	3,1480	3,4570	3,3110	3,3320	3,1720	3,4550
Etanol	3,2400	3,4450	3,1980	3,4130	2,8760	3,2880

Salvador (BA) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,7400	4,0230	3,7170	4,1590	3,7040	4,1480
Diesel S500	3,0610	3,2610	2,9520	3,2450	2,9170	3,3200
Etanol	2,9350	3,3790	3,1010	3,2060	3,0170	3,4200

Vitória (ES) - Preços CIF

	Alesat		BR		Raízen	
Gasolina	4,1460	N/D	4,0200	4,0970	4,0500	4,0940
Diesel S10	N/D	N/D	3,1140	3,1690	3,1240	3,2290
Etanol	3,6750	N/D	3,7030	3,7380	3,5100	3,5810

Rio de Janeiro (RJ) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,1940	4,7470	4,3520	4,6900	4,2270	4,6880
Diesel S10	2,8150	3,6890	3,0880	3,4330	2,9700	3,4410
Etanol	3,5470	4,3960	3,9480	4,2360	3,6490	4,2300

Belo Horizonte (MG) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	4,1210	4,3650	4,1600	4,4540	4,1180	4,3390
Diesel S10	3,0950	3,4400	3,1370	3,5310	3,1420	3,4580
Etanol	2,7680	3,0820	2,8930	3,2170	2,8020	3,2620

São Paulo (SP) - Preços FOB

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,4990	3,9940	3,5610	4,0170	3,6120	3,9690
Diesel S10	2,9350	3,7940	2,8380	3,7320	2,9120	3,4420
Etanol	2,4690	2,9140	2,5060	2,9310	2,4610	2,9230

Brasília (DF) - Preços CIF

	BR		IPP		Raízen	
Gasolina	3,6860	4,0560	3,9610	4,1830	3,9960	N/D
Diesel S10	3,1160	3,5150	3,3660	N/D	N/D	N/D
Etanol	2,8810	3,2530	3,1290	3,3970	N/D	N/D

Fonte: ANP

Coronavírus

Integrantes do grupo de risco conforme classificação das autoridades, recentemente reforçada pela CNN, os velhos tenistas do clube, influenciados pelo Decameron, de Boccaccio, isolaram-se no sítio de um deles, localizado nas imediações da capital.

Casa de 500 m², com piscina, cancha de tênis, 20 hectares de jardins e pomares. Muito sol e ar puro. Comidas programadas para 15 dias e muitas bebidas. Duas cuias e duas bombas de chimarrão para cada um. Tudo isto para seis pessoas. Nenhuma aglomeração.

- Bem mais adequado que a festa de 1.300 pessoas da inauguração da CNN.

O Doutor tem andado rebelde ultimamente. Foi na manifestação que o Bolsonaro mandara não ir. Com camisa da seleção, boné verde, cartaz pedindo a votação em plenário da prisão em segunda instância e, supremo desafio aos doutos escribas, uma enorme bandeira do Brasil.

- Pô velho. Tu te arriskas. Depois eles mandam te prender e tu vais ficar te queixando. Só faltou fi-

car opinando sobre o golpe dos chineses para retomar grátis as companhias que haviam privatizado.

- E dizer que segue sendo contra corrupção.

- E contra o foro privilegiado.

- E criticar os privilégios dos ex-presidentes e ex-presidenta. Qual o problema que eles gastem alguns milhõezinhos em viagens e passeios?

- É velho. Larga disso. Políticos devem ter direitos, prerrogativas e até mordomias. Assim como o judiciário. E a imprensa deve ser remunerada adequadamente. Isto é democracia.

- E te cuida. Eles podem determinar que velho de quase 90 anos não pode jogar tênis. E aí tu vais fazer o quê?

O Doutor faz uma cara de quem foi vencido pela argumentação. Acende o charuto, sopra a fumaça azul e fala.

- Algo agradável. Acho que o cirurgião que operou o ministro é muito bom.



Energia que não para

Enquanto muitos precisam se isolar, existem aqueles que não param: nossa equipe se mantém ativa para atender a quem precisa.

Aos revendedores e suas equipes o nosso muito obrigado!

Vocês fazem a diferença!

