



# RJ POSTOS

Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis, Energias Alternativas para automotores, Lubrificantes e Lojas de Conveniências no Estado do Rio de Janeiro

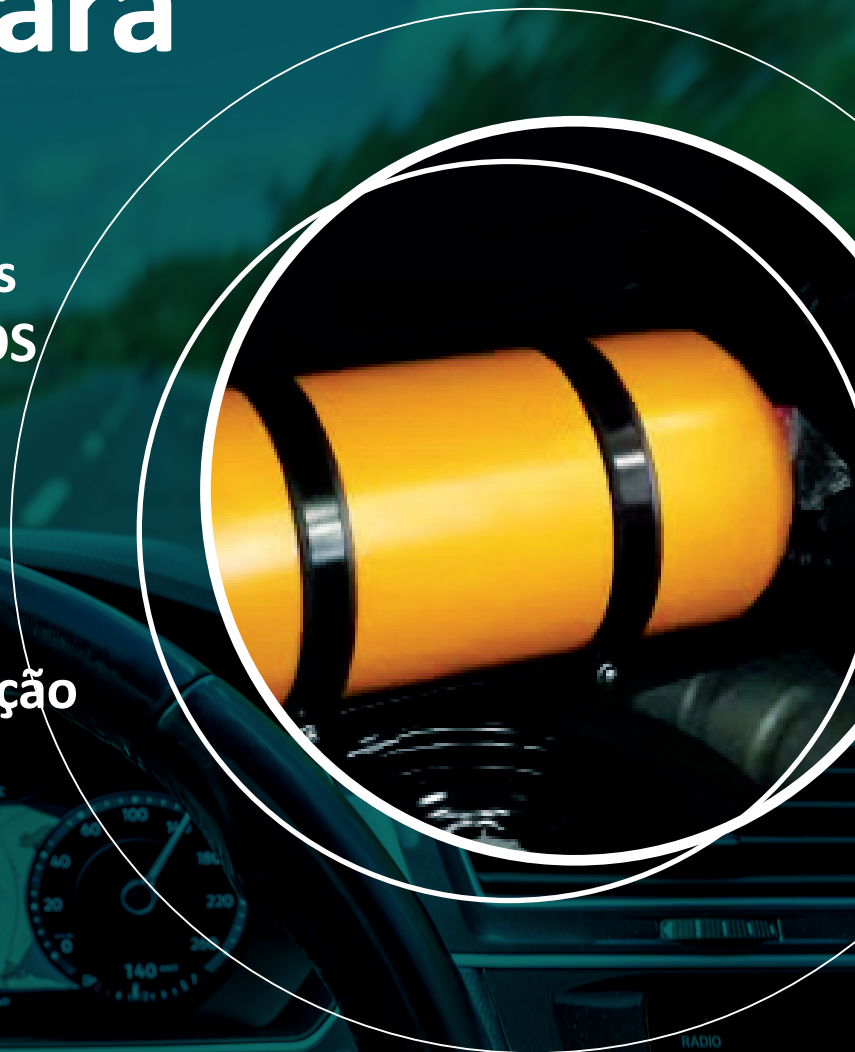
**É NOTÍCIA**

ANO 4 | FEVEREIRO/2026

## Vitórias para a revenda

**Sucessivas reivindicações da diretoria do RJ POSTOS resultam em redução do custo do GNV e restabelecimento de canal de comunicação com Sefaz agiliza renovação de inscrições estaduais no CAD-ICMS**

**Páginas 6 e 7.**



**Petronas: RJ tem novo player no mercado de distribuição**

**Páginas 8, 9 e 10.**



## **SERVIÇOS DE CONTABILIDADE**

Serviços contábeis, fiscais e trabalhistas completos e especializados para pequenas, médias e grandes empresas e prestadores de serviços.

Planejamento societário para fins de sucessão.

Planejamento de estrutura contábil e fiscal direcionado à necessidade de cada cliente.

## **ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS**

Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais em todo o Grande Rio.

## **ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS**

Administração de Condomínios Edifícios e Associações.  
Serviços de Síndico Profissional.

## **SEGUROS**

Empresarial-RD - Transportes - Garantia - Incêndio - Automóvel  
Viagem - Imobiliário - Vida em Grupo - Plano de Saúde  
Fiança Locatícia - Condomínio-RD e Outros.

## **SERVIÇOS DE DESPACHANTE**

Registro e Legalização de Empresas e Regularização de Imóveis em Geral.

**Tudo o que você precisa em um só lugar!**

---

Rua Mariz e Barros nº 39 - Lojas 1 a 43 - Praça da Bandeira - CEP 20270-005  
Rio de Janeiro - RJ

☎ (21) 2139-6000

📞 (21) 96589-0220

📷 [grlideroficial](#)

🌐 [www.grlider.com.br](http://www.grlider.com.br)



Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis, Energias Alternativas para Automotores, Lubrificantes e Lojas de Conveniência no Estado do Rio de Janeiro.

Avenida Presidente Roosevelt, 296, São Francisco, Niterói, RJ – CEP 24.360-066

Telefone: (21) 2704-9400

E-mail: [rjpostos@rjpostos.com.br](mailto:rjpostos@rjpostos.com.br)  
Site: [www.rjpostos.com.br](http://www.rjpostos.com.br)

#### **Diretoria RJ POSTOS Gestão 2022-2026**

##### **Diretores titulares**

###### **Presidente**

Adriano Costa Nogueira

###### **1º Vice-presidente**

José Luiz Fagundes da Costa

###### **2º Vice-presidente**

Karla Coelho Antonio Belém

###### **3º Vice-presidente**

Luiz Marcello Pereira Correa da Silva

###### **1º Tesoureiro**

Marcelo Ambar Naya

###### **2º Tesoureiro**

Delfim Carlos de Pinho Lopes

###### **Secretário Geral**

Basílio Ribeiro Teixeira

###### **1º Secretário:**

Aderito de Mello Souza

###### **2º Secretário**

Alusio Peçanha Machado de Carvalho

###### **Diretor Jurídico**

João Batista Porto Cursino de Moura

###### **Conselho Fiscal (Titulares)**

Antônio Lima Soares da Silva

Aurélio de Souza Carvalho

Cláudio Alves Cerqueira

###### **Delegado Federativo**

**Titular:** Adriano Costa Nogueira

###### **Diretores Suplentes**

Alexander Barboza Lino

Antonio Pereira Nogueira

Artur Manuel Marques Brito

Eulália Castela Benevides

Francisco Paulo Lima Júnior

Gabriel Mendes Athayde

Laila Castela Benevides

Marcial de Souza Vianna

Mário Duarte Ferreira da Cunha

Patrick de Andrade Alves

Paulo Cesar da Silva Abreu

###### **Conselho Fiscal (Suplentes)**

Márcio Henrique Isidoro Lopes

Sérgio Castanho da Silva

Sérgio Ricardo Rosa dos Santos

## PALAVRA DO PRESIDENTE

# Diretoria vitoriosa

O RJ POSTOS tem a satisfação de estar concluindo o atual mandato contabilizando importantes vitórias para o revendedor. Ao longo dos nossos quatro anos de gestão, fomos incansáveis, em várias frentes, na defesa de um ambiente de negócios saudável para este que é um dos grandes setores responsáveis



pela geração de empregos, renda e arrecadação de impostos. Tivemos uma diretoria atuante, competente, presente e participante em todas as reuniões e debates que envolvem questões relativas à revenda. Nossa preocupação, além de representar institucionalmente a categoria, é dar suporte a ela em todas as suas necessidades.

Só tenho a agradecer o empenho de grupo tão coeso, unido e diversificado, consciente do importante papel que representamos. Procuramos não deixar pontas soltas. Em todas as urgências que surgiram, nos mobilizamos em busca do melhor resultado para o revendedor. Agradecemos também ao nosso quadro de associados, que confiou a nós a defesa de seus interesses como categoria, e aos demais revendedores, a quem também buscamos prestar os melhores serviços.

Revendedor, lembre-se sempre: Juntos ganhamos voz e somos mais fortes!

Associe-se!

Adriano Costa Nogueira

Presidente do RJ POSTOS

## EXPEDIENTE

Informativo oficial do Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis, Energias Alternativas para Automotores, Lubrificantes e Lojas de Conveniência no Estado do Rio de Janeiro.

Contato: [rjpostos@rjpostos.com.br](mailto:rjpostos@rjpostos.com.br) | Telefone: (21) 2704-9400

Jornalista responsável: **Sandra Duarte** | Diagramação: **Bárbara Pinheiro**

*Os textos assinados não refletem necessariamente a opinião deste informativo nem do RJ POSTOS. Este informativo e o RJ POSTOS não se responsabilizam pela qualidade dos produtos e serviços eventualmente anunciados.*

## Entrevista

Juliana Moura Barbosa Floro

# Papel da Naturgy é criar condições para evolução do mercado

*Juliana Moura Barbosa Floro, gerente sênior de Clientes Industriais da Naturgy, está à frente de um setor importante da concessionária distribuidora de gás no Estado do Rio de Janeiro num momento desafiador: ao mesmo tempo em que o GNV para veículos leves precisa de incentivos, o abastecimento para ônibus e caminhões se fortalece com o projeto de descarbonização Corredores Sustentáveis, do Governo Estadual, e as discussões sobre mercado livre de gás ganham repercussão. Segundo Juliana, o papel da Naturgy é criar condições necessárias para a evolução do mercado como um todo. A seguir, a entrevista com a executiva.*

## Como a Naturgy vê o mercado de GNV no RJ?

A Naturgy enxerga um grande potencial de crescimento para o GNV no estado do Rio de Janeiro. Hoje, a empresa é líder em distribuição do combustível no país e cerca de 50% do volume do gás comercializado por ela no estado é referente ao GNV. São 1,7 milhão de veículos leves convertidos para o uso do combustível, ou seja, cerca de 20% da frota fluminense.

A meta é ampliar o mercado com a expansão do combustível em caminhões e ônibus. Os caminhões a GNV já são realidade e acreditamos que este mercado seguirá se desenvolvendo. Por isso, a Naturgy está investindo em infraestrutura para abastecimento de veículos pesados dentro do projeto Corredores Sustentáveis.

Além disso, a mobilidade urbana tem um potencial imenso. Considerando apenas a cidade do Rio de Janeiro, são 4 mil ônibus circulando diaria-



Segundo a executiva, a Naturgy vê grande potencial de crescimento para o GNV

mente. Na capital, existem 37 garagens de empresas e todas são atendidas por nossa rede de gás. A tecnologia para ônibus a gás está avançada, com veículos eficientes, preços competitivos e possibilidade de entrega a curto prazo.

De acordo com o estudo da FGV “As oportunidades de descarbonização no Transporte

Rodoviário”, hoje, o transporte rodoviário responde por cerca de 94% da demanda de energia entre os modais e apenas 2% desse volume é abastecido por GNV.

Para incentivar o crescimento da demanda, a Naturgy tem realizado campanhas de conscientização, inclusive publicitárias, sobre as vantagens do GNV em comparação a outros combustíveis, como etanol, gasolina e diesel. Um carro popular percorre aproximadamente 14 quilômetros com 1 m<sup>3</sup> de GNV, 7 quilômetros com 1 litro de etanol e 10 quilômetros com 1 litro de gasolina. Ou seja, com o GNV ele roda muito mais. Se o motorista fizer a conta, vai perceber que com o GNV ele roda praticamente o dobro de quilometragem do que rodaria com o etanol, por exemplo. Outro diferencial importante do GNV no estado é o desconto de 62,5% no IPVA.

**Há planos de expansão para a rede no Estado do Rio de Janeiro, que tem a maior frota de veículos a gás do País?**

Sim, a Naturgy investe continuamente na expansão da sua rede. Em 2025, foram destinados R\$ 8,4 milhões para conectar 23 novos postos com GNV. No ano anterior, foram investidos cerca de R\$ 15,7 milhões para conectar 39 novos postos, levando o combustível a novas regiões do estado.

Recentemente, anunciamos investimentos da ordem de R\$ 300 milhões para ampliar o projeto Corredores Sustentáveis para mais 16 rodovias que ligam o Rio de Janeiro aos demais estados do Sudeste. Sabemos que existem cerca de 2.000 caminhões movidos a GNV circulando nas rodovias

que interligam os estados do Sudeste diariamente. Para que este número continue aumentando, é preciso investir na infraestrutura de abastecimento e, neste sentido, a Naturgy está desempenhando um papel fundamental.

Hoje, já existem 13 postos adaptados para GNV nas rodovias Presidente Dutra e Washington Luís.

Coordenada pela Secretaria de Estado de Energia e Economia do Mar (SEENEMAR), a iniciativa dos Corredores Sustentáveis está alinhada às políticas de descarbonização das frotas, possibilitando uma matriz energética mais limpa para o

transporte de cargas e de passageiros. A substituição do diesel pelo GNV é uma oportunidade para descarbonizar o setor de mobilidade, já que o gás natural reduz em aproximadamente 20% as emissões de carbono e em 90% de particulados.

**Qual a posição da empresa frente a uma possível criação do mercado livre de gás? A senhora acredita que poderá haver impulso para o mercado de GNV?**

Nos últimos anos, a discussão sobre o mercado livre de gás vem ganhando força entre todos os players envolvidos e tende a se tornar uma realidade no país, de forma gradativa, considerando as diferenças regionais e as características de mercados tão diversos.

O estado do Rio de Janeiro foi pioneiro no Brasil ao fechar um contrato neste modelo e a Naturgy já conta com cinco clientes migrados que, somados, representam mais de 1,7 milhão de metros cúbicos diários distribuídos. Em São Paulo, já migramos outros quatro clientes.

Se por um lado, o mercado livre proporciona maior competitividade e dá maior dinamismo ao setor de gás natural, não podemos desconsiderar, durante o processo de regulamentação ainda em andamento, os possíveis impactos das novas regras no mercado cativo.

O objetivo da Naturgy não é ser entrave no processo, mas sim criar as condições adequadas para que o mercado como um todo possa evoluir, aproximando clientes e produtores.

**MOBILIDADE ELÉTRICA  
+ LOJA DE CONVENIÊNCIA  
= RECEITA PARA SEU POSTO**

**DIGITALI**  
ENERGIA SOLAR

**RJ POSTOS**

**Conheça as condições exclusivas  
para associados da RJ POSTOS.**

21 3400-8363 | 21 99902-4377 | 21 99902-4140

# Ganho da persistência

**D**esde o início de gestão da atual diretoria do RJ POSTOS não medimos esforços recorrendo a todas as esferas em defesa do GNV. No âmbito estadual, nos reunimos inúmeras vezes com representantes do Governo do Estado, dialogamos com as concessionárias de distribuição, participamos de audiências públicas promovidas pelo Poder Legislativo e estivemos presentes nos principais debates sobre Gás Natural Veicular.

A redução de 12,5% nas tarifas de gás natural a partir de 1º de fevereiro anunciada pela Naturgy, decorrente da diminuição no custo de aquisição do gás natural fornecido pela Petrobras, alimenta a esperança de que estamos no caminho certo. Falta ainda o fim da cobrança da diferença do Poder Calorífico Superior (PCS) e a regulamentação do mercado livre de gás.

Estamos participando de duas Consultas Públicas da Agência Reguladora de Energia e Saneamento Básico do Estado do Rio de Janeiro (Agenera), visando a correção de distorções que vêm aumentando os custos do GNV e comprometendo sua competitividade no Estado. O objetivo é restabelecer condições justas e sustentáveis para os postos que dependem da comercialização deste combustível.

Nas manifestações apresentadas, elaboradas por consultorias especializadas, mostramos que o GNV arca com custos que não lhe pertencem,



O diretor de GNV do RJ POSTOS, Basílio Ribeiro Teixeira, com o secretário de Estado de Energia e Economia do Mar (Seenemar), Cássio Coelho, e Adriano Costa Nogueira



O presidente do RJ POSTOS, Adriano Costa Nogueira, e Wagner Victer, principal assessor da presidente da Petrobras, Magda Chambriard

inclusive com subsídios concedidos a outros setores, o que eleva o preço da molécula. Soma-se a isso a cobrança indevida do Poder Calorífico Superior (PCS), aplicada sem base técnica e com impactos retroativos que reduzem a margem dos postos. Reivindicamos a extinção da cobrança.

Acreditamos que o modelo tarifário do GNV precisa ser revisto. A revenda tem papel fundamental na mobilidade urbana e na geração de renda, e não pode continuar financiando custos alheios nem sendo submetida a regras que inviabilizam sua operação. É preciso garantir previsibilidade, conceder isono-

mia e respeitar a realidade econômica dos postos.

A defesa do mercado livre de gás, essencial para garantir preços mais justos e alinhados ao consumo real, é uma de nossas bandeiras. O RJ POSTOS mantém seu compromisso junto a órgãos estaduais, como a Secretaria de Estado de Energia e Economia do Mar (Seenemar), à Agenera, à Naturgy e demais entidades em favor de um GNV competitivo, eficiente e indispensável ao Estado do Rio de Janeiro.

Recentemente, após o anúncio de redução nas tarifas de gás natural feito pela Naturgy, nos reunimos com Wagner Victer, principal assessor da presidente da Petrobras, Magda Chambriard, para agradecer pelo incentivo ao GNV com a redução no custo de aquisição do gás natural. Na oportunidade, buscamos o estreitamento de laços com nossa instituição e ressaltamos a importância de nosso setor para a sociedade. A acolhida foi promissora, com aceno de que há possibilidade de mais baixas no custo da molécula de GNV. Aguardamos, portanto, mais outras boas novas para a revenda.



Representantes do RJ POSTOS, entre eles o secretário executivo Leandro Lopes, os assessores contábil, Victor Maia, jurídico, Leonardo Bragança, o presidente Adriano Nogueira e o diretor Diego Abreu, e revendedores, com o secretário Juliano Pasqual e o subsecretário de Receita Adilson Zegur

## CAD-ICMS: esforço em busca de soluções

O RJ POSTOS se mobilizou em dezembro de 2025 para encontrar uma solução para os bloqueios de inscrições estaduais no CAD-ICMS de postos de combustíveis pela Secretaria de Estado de Fazenda (Sefaz-RJ). Grupo de diretores, liderado pelo presidente Adriano Costa Nogueira, procurou o secretário de Estado de Fazenda, Juliano Pasqual, e o subsecretário de Receita, Adilson Zegur, para relatar as dificuldades de alguns postos para atender às exigências solicitadas pelo órgão público para efetivação do cadastramento das licenças. Positivo, o encontro resultou no restabelecimento do canal de

---

RJ POSTOS passa a concentrar demandas de postos para a Secretaria de Estado de Fazenda (Sefaz- RJ)

---

comunicação entre a revenda e a Sefaz-RJ. Foi definida a adoção de um novo procedimento de informação através do RJ POSTOS, para demandas sobre questões envolvendo dificuldade de postos para o cadastro e soluções para bloqueios de inscrições estaduais. Diversos avanços foram consolidados, tais como padronização no flu-

xo de informações; envio da relação de postos com bloqueio de inscrições estaduais; envio de número do DAC e SEI do processo; e solicitação de desbloqueio da licença, após análise pela Sefaz-RJ dos documentos enviados no processo SEI/DAC.

Os postos de combustíveis que passarem por dificuldades para o cadastramento no CAD-ICMS podem procurar o secretário executivo do RJ POSTOS, Leandro Lopes, para envio de sua documentação à Secretaria. Assim, o RJ POSTOS se coloca à frente no suporte ao revendedor de combustíveis do Estado do Rio de Janeiro.

**RJ POSTOS:** Telefone (21) 2704-9400/ e-mail [rjpostos@rjpostos.com.br](mailto:rjpostos@rjpostos.com.br).

## Entrevista

*Neco Argenta, CEO do Grupo Argenta*

# Petronas: uma nova proposta para a revenda

O cenário da revenda no Estado do Rio de Janeiro começa a mudar. Com sete postos no Estado e em breve mais um, em Angra dos Reis, a bandeira Petronas já se destaca e promete pisar firme no acelerador tendo base em uma estratégia empresarial traçada pelo CEO do Grupo Argenta, Neco Argenta, detentor do único licenciamento no mundo da gigante da Malásia, que atua em exploração, produção, refino, petroquímica e comercialização de combustíveis e lubrificantes, também conhecida mundialmente por sua parceria nas pistas de Fórmula 1 com a escuderia Mercedes. O Grupo Argenta, de origem em Flores da Cunha, no Rio Grande do Sul, traz para o Rio de Janeiro, através da distribuidora Nexta, a marca internacional Petronas, célebre pelos produtos premium e com diferencial de qualidade para o revendedor e o consumidor.

Segundo Neco Argenta, a revenda vive um novo momento e o mercado está enxergando a mudança. Sua proposta é estar ao lado do revendedor em sua caminhada, ouvindo e



Fundador do Grupo Argenta, Neco Argenta diz que sua estratégia de negócios, baseada em atenção, carinho e respeito ao consumidor, dá certo há 40 anos em suas empresas, e que foi isso que atraiu a Petronas para ser sua parceira

buscando atendê-lo da melhor forma possível. Para ele não há dois lados do balcão, e a relação com o revendedor se intensifica a partir da assinatura do contrato. “Esse é nosso jeito intimista de trabalhar, baseado em respeito, atenção e carinho. Dá certo há 40 anos em nosso grupo, e foi isto que fez a Petronas nos procurar, uma das cinco marcas mais valiosas do mundo, buscar uma empresa no interior do Brasil. Não nos escolheram pelo tamanho, mas pelos valores que temos aplicados em nossa empresa”, conta o empresário.

Quarto maior cliente da Petrobras com todas as suas empresas, com livre acesso à importação pela Petronas e um dos principais clientes do agro, seja em biocombustível, biodiesel, etanol, o Grupo Argenta, com a distribuidora Nexta, se equipara em oferta de produtos às maiores majors do setor, presentes no mercado há muitos anos, e com uma marca diferente, afirma Neco Argenta. “Se depender de nós, o mercado do Rio de Janeiro não vai ficar desabastecido. Temos produtos Petrobras, produto importado, duas bases no Rio de Janeiro. A revenda do Rio de Janeiro pode ficar descansada quanto a suprimentos”, afirma o presidente da Petronas.

A seguir, acompanhe os principais pontos da entrevista:

**1) Qual a missão e valores fundamentais do grupo Argenta? Quais as marcas estão vinculadas ao grupo?**

Temos como missão gerar valor para as pessoas, para os clientes e para as comunida-

des onde atuamos. Queremos construir negócios sólidos, com visão de longo prazo. Nosso objetivo é crescer com responsabilidade, propósito e disciplina, criar oportunidades e deixar um legado que siga no tempo.

**MARCAS**

1. SIM Rede
2. SIM Distribuidora
3. SIM Lubrificantes
4. Querodiesel
5. Charrua
6. A27
7. SIM Aviação
8. Luiz Argenta
9. AIVA
10. NEXTA
11. Arlazul
12. FROTAÚNICA

**VALORES**

1. Ambiente agradável
2. Confiança
3. Cuidar das pessoas
4. Inovar sempre
5. Paixão por servir
6. Sentimento de dono
7. Simplificar

**2) A marca Petronas está em expansão no Brasil. No Rio de Janeiro, já tem sete postos (em breve serão oito). Qual o tamanho atual da Petronas no Brasil e quais os planos da distribuidora Nexta com a marca no Rio de Janeiro?**

Nós temos hoje 146 contratos assinados e 110 postos já abertos. O Rio de Janeiro é um estado prioritário no nosso plano de redes e reforçamos nossa equipe comercial para suportar essa estratégia.

Somos gratos à diretoria do RJ Postos por toda a abertura concedida à Nexta e à Petronas desde o início do nosso programa.

**3) Como está estruturado o canal de logística de suprimentos no Estado do Rio de Janeiro?**

Operamos atualmente em dois terminais de primeira linha, em parceria de cessão de espaço com empresas líderes do setor (Vibra e Ipiranga).

**4) Qual o diferencial competitivo que a Nexta oferece a seus revendedores com a marca Petronas?**

Nosso jeito Argenta de fazer, com uma relação intimista onde o revendedor é nossa prioridade máxima, marca internacional de alta performance, família de produtos aditivados com tecnologia comprovada nas pistas da F1, uma empresa com a quarta maior cota de produtos do mercado nacional e operação em mais de 30 bases e terminais, e uma oferta completa de serviços com lojas Yes e lubrificantes Petronas.

**5) Como a empresa lida com a inovação e as tendências do setor, como o autoatendimento?**

Inovação é um dos nossos sete valores. Estaremos atentos às principais tendências do setor e adotaremos as medidas que realmente gerem impacto para o negócio sem perder o foco na simplicidade e na geração de valor ao nosso revendedor.



# AS EMPRESAS DO GRUPO ARGENTA

## **SIM Rede**

A maior rede de postos e conveniências do Brasil, com mais de 195 unidades que atendem milhares de clientes todos os dias, com foco em proximidade, experiência e excelência no atendimento.

## **SIM Distribuidora**

Possui hoje 13 bases que garantem abastecimento seguro, ágil e confiável para diversas regiões, com foco na logística de alta performance para clientes de TRR e postos de bandeira branca.

## **SIM Lubrificantes**

Distribuidora autorizada Petronas Lubrificantes nos estados de São Paulo e no Rio Grande do Sul. Comercializa o portfólio completo de lubrificantes para linha leve e pesada, além de lubrificantes para maquinário agrícola e industrial, oferecendo soluções de alta performance para diversos segmentos.

## **Querodiesel**

Referência no segmento de distribuição TRR (transportador-revendedor-retalhista) no Rio Grande do Sul. Fornece combustíveis de alta qualidade diretamente ao consumidor.

## **Charrua**

Distribuidora responsável pela maior bandeira regional do Rio Grande do Sul e a segunda na Região Sul em número de postos bandeirados.

## **A27**

Instituição de pagamentos homologada pelo Banco Central, com soluções digitais que já movimentaram bilhões em transações.

## **AIVA**

Atua na coleta de OLUC e na transformação responsável desse resíduo em soluções de alto desempenho. A partir do rerrefino, desenvolve graxas e produtos lubrificantes com qualidade técnica, eficiência e compromisso ambiental.

## **SIM Aviação**

Atua nas regiões centro-oeste e sul do Brasil com atendimento à aviação comercial, aviação executiva e mercado granel.

## **Luiz Argenta**

Vinícola reconhecida por sua arquitetura icônica, pela inovação e por vinhos e espumantes premiados. Localizada em Flores da Cunha, valoriza o terroir da Serra Gaúcha e a experiência de quem a visita.

## **NEXTA**

Distribuidora responsável por impulsionar o licenciamento dos postos Petronas no Brasil e fortalecer operações de combustíveis, conveniência e mobilidade.

## **Arlazul**

Reconhecida pela qualidade da Arla 32 que produz, a Arlazul garante fornecimento seguro e confiável, com produção 100% própria e uso de ureia automotiva de alto padrão.

## **FROTAÚNICA**

Dedicada à logística de combustíveis, garantindo abastecimento seguro e eficiente em diferentes regiões. Cumprimos um papel essencial em toda a cadeia de energia.



# General Eduardo Pazuello é o convidado para primeira palestra do ano no RJ POSTOS

**O** RJ POSTOS se- diou, no dia 28 de janeiro de 2026, mais um evento com relevantes informações para a revenda. Convidado para ministrar a palestra “Cenários políticos e econômicos para 2026”, o General Eduardo Pazuello, deputado federal pelo Estado do Rio de Janeiro, fez uma análise do quadro atual para as eleições deste ano, que terá escolhas para presidente da República, Senado, Câmara Federal, governadores e deputados estaduais, mostrando o quão é importante a opção dos eleitores para os candidatos que vão ocupar os cargos executivos e parlamentares.

O General Pazuello ressaltou, ainda, a importância de uma representação forte do setor de petróleo e gás no Legislativo federal, descrevendo o papel do Instituto de Petróleo, Gás e Energia, braço técnico da Frente Parlamentar em Apoio ao Petróleo, Gás e Energia, ambas entidades presididas por ele.

Bastante ambientado com o universo da revenda – sua família é proprietária de postos em Manaus há várias décadas –, o general deixou mensagens positivas para os revendedores do Estado do Rio de Janeiro e recebeu placa de homenagem das mãos do presidente do RJ POSTOS, Adriano Costa Nogueira, como “Amigo da Revenda”.



Deputado federal pelo Rio de Janeiro, o General Eduardo Pazuello reforçou a necessidade de representação forte do setor no Poder Legislativo



Adriano Costa Nogueira (ao centro) entre os homenageados com a placa “Amigos da Revenda”: Celso Mattos, Carolina Oliveira, Hugo Aguiar, Luiz Marcello Correa, representando o deputado André Correa, e o General Eduardo Pazuello

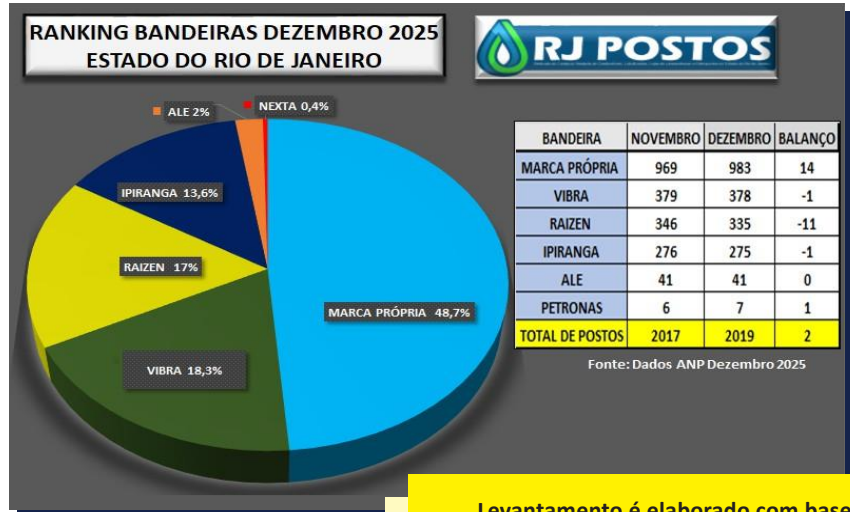
Outros convidados para acompanhar a palestra no RJ POSTOS, como Carolina Oliveira e Hugo Aguiar, da Secretaria de Estado de Energia e Economia do Mar (SEENEMAR), e o vice-presidente da Firjan e presidente do Sindicato da Indústria da Reparação de Veículos Automotores (SINDIREPA), Celso Mattos, também foram receberem placas de homena-

gem como “Amigos da Revenda”. Foi prestada homenagem, ainda, ao deputado estadual André Correa, que não pode comparecer ao evento. A sua placa como “Amigo da Revenda” foi entregue ao diretor Luiz Marcello Correa da Silva.

Mais um evento importante, trazendo informação para os revendedores de combustíveis do Estado do Rio de Janeiro.

# RX do mercado de bandeiras

O RJ POSTOS lançou, em novembro de 2025, mais um serviço para o revendedor: o Ranking de Bandeiras de Postos de Combustíveis no Estado do Rio de Janeiro. O levantamento é elaborado com base em dados divulgados no mês anterior ao da publicação pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), permitindo ao revendedor se atualizar quanto a participação das distribuidoras e tendências de mercado.



O RJ POSTOS tem o **MELHOR APLICATIVO** de reabastecimento para veículos elétricos!



# Relatório Gerencial de Custo

## Ferramenta exclusiva ajuda a economizar

Um dos serviços prestados pelo RJ POSTOS é a disponibilização do Relatório Gerencial de Custos de Composição de Preço dos Combustíveis exclusivamente para associados, levantamento sobre tributos incidentes nos combustíveis elaborado pelo economista Rodrigo Viana Mello. A ferramenta é de grande utilidade para a revenda, que pode economizar na hora da negociação com a distribuidora.

O estudo não é um indicativo de preço, trata-se apenas de uma atualização de custo em harmonia com a Lei 12.529/2011, que estrutura o Sistema Brasileiro da Concorrência e dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica, de modo que não pode ser tido como meio de acordar, combinar, manipular ou ajustar preços.

Confira, a seguir, as principais explicações do economista Rodrigo Viana Mello sobre o Relatório.

### 1) O que é o Relatório Gerencial de Custos de Composição de Preço dos Combustíveis

**RELATÓRIO GERENCIAL**  
Estado do RJ, 02/02/2026

FORMAÇÃO DO PREÇO DA GASOLINA "C" - RIO DE JANEIRO			FORMAÇÃO DO PREÇO DO ETANOL - RIO DE JANEIRO		
Composição do Preço da Gasolina "C"	R\$	%	Composição do Preço do Etanol	R\$	%
Gasolina "A" (Referência)	3.828	79,3%	Etanol (SP)	3.089	62,6%
Etanol Anidro	1.344	18,3%	PIV / Confins	0.192	3,9%
ICMS / PIV / Confins	0,622	0,0%	ICMS	0,837	16,5%
Outros	0,013	0,2%	Fretos / Base Secundária	0.149	3,0%
ICMS	3,370	29,2%	<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>4.246</b>	<b>86,1%</b>
<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>5.184</b>	<b>81,6%</b>			
Observações:			Observações:		
1 - Parcelas de Etanol Anidro: 80%			1 - Preço Referência para KMV (R\$): 4,84		
2 - Preço Referência para KMV (R\$): 214,0%			Margem de Valor Agregado (R\$): 132,0%		
3 - Preço do Etanol Anidro (R\$ médio) = Fator: 3,83			2 - Fator: Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada		
Fator: Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada					
3 - Preço Referência Obic: Fator 83					

FORMAÇÃO DO PREÇO DO DIESEL - RIO DE JANEIRO			FORMAÇÃO DO PREÇO DO DIESEL S10 - RIO DE JANEIRO		
Composição do Preço do Diesel	R\$	%	Composição do Preço do Diesel S10	R\$	%
Diesel (Referência)	2.768	44,9%	Diesel S10 (Referência)	2.829	45,2%
ICMS/Confins = *	0,022	0,0%	ICMS/Confins = *	0,022	0,0%
ICMS / PIV / Confins	0,021	0,2%	ICMS / PIV / Confins	0,021	0,2%
Outros	0,012	0,2%	Outros	0,012	0,2%
ICMS	2,725	39,6%	ICMS	2,725	38,7%
<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>5.249</b>	<b>89,2%</b>	<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>5.249</b>	<b>84,9%</b>
Observações:			Observações:		
1 - Parcelas de Biodiesel: 15%			1 - Parcelas de Biodiesel: 15%		
2 - Preço Referência para KMV (R\$): 5,81			2 - Preço Referência para KMV (R\$): 5,81		
Margem de Valor Agregado: 226,9%			Margem de Valor Agregado: 221,7%		
3 - Preço Referência Obic: Fator 83			3 - Preço Referência Obic: Fator 83		

Rodrigo Viana Mello  
Economista e Advogado  
Ativado  
Ativado, 12/02/2026, Assinatura Eletrônica

**RELATÓRIO GERENCIAL**

FORMAÇÃO DO PREÇO DO GNV - RIO DE JANEIRO			FORMAÇÃO DO PREÇO DO GNV - REGIÃO METROPOLITANA DO RJ		
Composição do Preço do GNV	R\$	%	Composição do Preço do GNV	R\$	%
GNV	1,028	48,9%	GNV	3,122	71,2%
ICMS/Substituição Tributária	0,202	9,7%	ICMS/Substituição Tributária	0,122	3,6%
<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>1,81</b>	<b>72,1%</b>	<b>Custo da Distribuidora</b>	<b>3,278</b>	<b>78,9%</b>
Esteroides	0,250	5,7%	Esteroides	0,250	5,9%
PIV / ICMS/PIV	0,254	5,8%	PIV / ICMS/PIV	0,254	6,2%
Observações:			Observações:		
1 - Preço Referência para KMV (R\$): 4,39			1 - Preço Referência para KMV (R\$): 4,39		
Margem de Valor Agregado: 140,5%			Margem de Valor Agregado: 140,5%		
2 - Preço de PIV (ICMS) por saca pesada: 25,0%			2 - Preço de PIV (ICMS) por saca pesada: 25,0%		
Fator: Indústria FAP			Fator: Indústria FAP		
Fator: Indústria FAP (2015 a 2021)			Fator: Indústria FAP (2015 a 2021)		

**Premissas:**

Os cálculos são elaborados com dados oficiais e públicos.  
Os preços dos combustíveis são livres.  
As margens que são praticadas pelas distribuidoras e pela revenda deverão ser estipuladas por cada empresa de forma independente, segundo as regras do mercado.  
Os custos estimados informados contemplam todos os tributos de cada produto dentro das especificações de qualidade de ANP.  
Os valores apresentados correspondem para o Estado do RJ, exceto o "GNV - Região Metropolitana do RJ".  
Os custos das distribuidoras apresentadas são Free on board (FOB).

Rodrigo Viana Mello  
Economista e Advogado  
Ativado  
Ativado, 12/02/2026, Assinatura Eletrônica

### 2) Qual a utilidade e benefício que o Relatório pode proporcionar para o revendedor associado?

O relatório é uma ferramenta estratégica na qual o revendedor consegue verificar se o nível de compra junto a sua distribuidora está dentro da média, podendo negociar e planejar o ponto de compra junto à distribuidora.

é uma ferramenta pela qual o revendedor associado consegue verificar a estrutura semanal do custo do combustível. O relatório é elaborado semanalmente, gerando informações precisas e atualizadas do mercado de combustível.

### 3) Quais os principais dados que o revendedor deve observar ao receber o relatório?

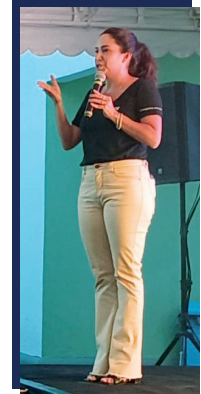
Destacamos que os principais dados que o revendedor deve observar é comparar o valor da distribuidora com o valor informado no relatório. Neste caso, ele possui embasamento técnico para argumentar com a distribuidora o nível de custo.

## Ipiranga

# Maior proximidade entre as duas pontas do negócio

**M**ais de 100 revendedores de combustíveis de vários municípios do Estado do Rio de Janeiro lotaram mais uma vez o RJ POSTOS para assistir palestra de uma distribuidora, no dia 6 de outubro de 2025. O vice-presidente Jurídico e de Relações Institucionais da Ipiranga, Guido Silveira, acompanhou a apresentação de Marina Grauer, nova diretora comercial para nossa região. O presidente do RJ POSTOS, Adriano Costa Nogueira, agradeceu o gesto de Marina, que, tão logo assumiu o cargo, aceitou de imediato conversar diretamente com os revendedores e promover maior aproximação entre as duas pontas do negócio, visando o benefício da terceira, o consumidor.

A participação de Guido Silveira também foi destacada por Adriano Nogueira, por se tratar de profissional competente, sério, e comprometido com a revenda. “A presença de Guido Silveira em nosso sindicato só enaltece a nossa atuação, que não é só minha. O que faz o RJ POSTOS forte é a nossa diretoria, que se dedica o tempo inteiro em estudar a revenda e apresentar novos caminhos”, afirmou Adriano.



Plateia repleta de revendedores de diversos municípios do Estado acompanharam a exposição de Guido Silveira, diretor de Relações Institucionais da Ipiranga, e de Marina Grauer, diretora Comercial para nossa região



### HÁ MAIS DE 50 ANOS NO RAMO DE POSTOS DO RIO DE JANEIRO

- **Compra e venda de postos**
- **Avaliamos seu negócio e sua propriedade.**
- **Nossos anúncios são sigilosos**, cuidamos do seu interesse com total discrição.

### ALUGAMOS SUA LOJA PARA OS MELHORES PLAYERS DO MERCADO !

- Apresentamos **as melhores soluções** para seus espaços disponíveis.
- **Administramos suas locações** com segurança e preços promocionais.

- **Venha conhecer essa novidade! Gameiro Seguros**, as melhores cotações você encontra aqui!
- **Promoção do momento! Comprou ou vendeu com a M. Gameiro, ganhe o seguro do seu automóvel GRÁTIS, por 2 anos, ou escolha outros bens para assegurar.**
- **OBS:** Essa promoção é válida para automóveis com valores comparáveis a um Toyota Corolla do ano corrente e desde que, a comissão paga seja à vista e com valor mínimo de 5% (cinco por cento) do negócio.

(21) 96990-7000  
(21) 98121-7000

@mgameiroimoveis

www.gameiro.com.br



## Vibra

# Novo diretor de Varejo fala à revenda

**S**empre atento em oferecer à revenda de combustíveis do Estado do Rio de Janeiro informação de qualidade, o RJ POSTOS promoveu, em 21 de outubro de 2025, um grande encontro com a Vibra. O novo diretor de Varejo, Rafael Rebello, veio acompanhado de um time completo da Distribuidora. Com 25 anos de atuação no segmento de combustíveis e energia, o executivo relembrou sua trajetória no ramo, fez uma análise do momento de mercado e falou sobre os desafios que tem pela frente na distribuidora com maior número de postos do País.



Rafael Rebello prometeu estar próximo da revenda, para ouvir demandas e buscar melhores soluções

Rebello firmou com os revendedores o compromisso de estar próximo da revenda, assim como sua equipe, para ouvir as demandas dos postos e buscar as melhores soluções possíveis. “Não existe distribuidora sem revendedor, nem revendedor sem distribuidora”, afirmou Rebello.

Ao comentar sobre a importância do setor, que é o que mais emprega e o que mais recolhe impostos no País, Rebello lembrou que a organização da revenda e das distribuidoras é fundamental para atrair os olhos do Legislativo, do Judiciário, do Executivo, principalmente com a aproximação da Reforma Tributária.

Anfitrião do encontro, o presidente do RJ POSTOS, Adriano Nogueira, reforçou o compromisso da entidade com informação para o revendedor, o que fomenta o associativismo e fortalece a associação.

Juntos Somos Mais Fortes!

## De volta à frente dos serviços.

Após um período desafiador, **Leo Assunção**, consultor ambiental e CEO da Envigeo Ambiental, **já está recuperado** e retoma suas atividades, reafirmando o compromisso com a sustentabilidade, a segurança ambiental e a excelência técnica.

Envigeo Ambiental é especializada em **consultoria ambiental** para **postos de combustíveis**, atuando com responsabilidade técnica, conformidade legal e soluções sustentáveis que garantem **segurança ambiental** e **tranquilidade** para o seu negócio.

**Entre em contato:** (21) 99751-5167  
**Instagram:** @envigeoambiental



**Envigeo Ambiental**  
Consultoria ambiental especializada

## Raízen/Select



Gustavo Campos, diretor de Negócios da Shell/Select apresentou propostas de valor e de entrega para os franqueados da marca

# Diferenciais que importam em Lojas de Conveniências

**O** RJ POSTOS proporcionou à revenda do Estado do Rio de Janeiro mais uma ótima oportunidade de informação recebendo a Raízen/Select no dia 13 de novembro de 2025 para falar de seus diferenciais em lojas de conveniência. Leonardo Osório,

diretor de Vendas da Raízen, e Gustavo Campos, diretor de Negócios da Shell Select, conversaram com os revendedores sobre momento de mercado, proposta de valor e de entrega para franqueados das lojas de conveniência, além de apresentar as novidades em produtos para o consumidor.

Assim, mais uma vez, o RJ POSTOS cumpriu seu objetivo de levar ao revendedor a informação estratégica de cada modelo de negócio, com tratamento institucional igualitário e apoio para tomada de decisões.

RJ POSTOS: Mais informação para você, revendedor! ASSOCIE-SE!

Juntos Somos Mais Fortes!

REVENDEDOR, VENHA FAZER PARTE DO NOSSO TIME: ASSOCIE-SE!

## **JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!**

RJ POSTOS (21) 2704-9400 | RJPOSTOS@RJPOSTOS.COM.BR

# Força das regionais para os postos independentes

O RJ Postos concluiu seu ciclo de palestras com distribuidoras em 2025 recebendo o presidente da Federação Brasilcom, Abel Leitão, e executivos das distribuidoras regionais RUFF e RDP Energia. Leitão dimensionou a importância das distribuidoras regionais no abastecimento de todo o Brasil ao lembrar que mais da metade dos postos de combustíveis em funcionamento no País tem bandeira independente. Além disso, o presidente da Brasilcom fez uma exposição sobre o cenário atual e futuro do ambiente negócios no Brasil e no mundo projetado para o setor de combustíveis em 2026.



O presidente do RJ POSTOS, Adriano Nogueira, e demais revendedores, receberam o presidente da Brasilcom, Abel Leitão

Complementaram a palestra André Gonçalves, supervisor da RUFF, e Ciro Rejane, gerente comercial da RDP Energia. Ambos explicaram o funcionamento de suas empresas, suas ofertas de soluções e diferenciais de negócios. O encontro foi uma grande oportunidade para os revendedores obterem infor-

mações sobre o cenário atual de distribuição e de suprimento a postos independentes, com análise do modelo de negócio de combustíveis no Estado do Rio de Janeiro.

Mais uma vez, o RJ POSTOS confirmou seu empenho em trazer informação de qualidade para a revenda fluminense.

Associe-se!

Procurando uma **contabilidade específica**, que entenda do **seu negócio?**

Conheça a

**PLUM@S**  
CONTÁBIL

PLUMASCONTABIL.com.br

39 ANOS #gestão leve, como plumas

UMA EMPRESA DE OLHO NO FUTURO

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

Entre em contato pelo whatsapp **21 99166-3517**

Temos a solução para te ajudar!

Filial RJ **21 3176-5950**

P Matriz e Filiais  
P Estados de Atuação

# Medida reparadora de conduta

*Uma oportunidade concreta de adequação regulatória para postos de combustíveis*

A variação no preço dos combustíveis é um dos fatores de maior sensibilidade na economia nacional, com impacto direto no custo de vida e na medição da inflação oficial. Trata-se, portanto, de um tema que exige extrema responsabilidade na abordagem pública e institucional.

A Resolução ANP nº 990/2025, em vigor desde 1º de janeiro de 2026, representa um avanço relevante no modelo de fiscalização da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP. O normativo consolida a Medida Reparadora de Conduta (MRC) como instrumento formal que permite ao agente econômico corrigir determinadas irregularidades sem a imediata aplicação de penalidades, desde que a adequação seja realizada no prazo regulamentar.

Para o revendedor varejista de combustíveis automotivos, o art. 6º da Resolução nº 990/2025 assume papel central ao indicar, de forma objetiva e taxativa, quais infrações podem ser sanadas por meio da MRC. Trata-se, em regra, de falhas formais, documentais ou procedimentais, que não envolvem fraude, dolo ou prejuízo ao consumidor.

A Medida Reparadora de Conduta funciona como um



“A Medida Reparadora de Conduta funciona como um mecanismo de regularização preventiva colocado à disposição do revendedor no contexto da fiscalização da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP”

mecanismo de regularização preventiva colocado à disposição do revendedor no contexto da fiscalização da ANP. Constatada alguma das irregularidades expressamente

previstas no art. 6º da Resolução ANP nº 990/2025, o posto poderá adotar a MRC no prazo de 30 dias corridos, contados do recebimento do Documento de Fiscalização, período durante o qual não será lavrado auto de infração nem aplicada penalidade em relação às falhas passíveis de reparação.

Nesse intervalo, o revendedor deverá não apenas corrigir a irregularidade apontada, mas também sanar eventuais outras não conformidades da mesma natureza existentes no estabelecimento.

Importante mencionar que a Resolução ANP nº 990/2025, ao revogar a Resolução ANP nº 688/2017, suprimiu diversas hipóteses de Medida Reparadora de Conduta anteriormente aplicáveis ao revendedor, retirando do campo da MRC situações de natureza predominantemente informativa, cadastral ou comercial, como, por exemplo, a afixação de adesivo informativo específico sobre o óleo diesel; a identificação do fornecedor do combustível automotivo na bomba medidora quanto à origem do produto e à marca comercial do distribuidor; a indicação, na bomba ou no bico fornecedor, de condições diferenciadas de preço e/ou prazo de pagamento para o mesmo produto, dentre outras. Tais hipóteses, passaram a ser passíveis de atuação, registre-se.

Taxativamente, o art. 6º da Resolução ANP nº 990/2025 estabelece, as hipóteses em que o revendedor varejista de combustíveis automotivos poderá adotar a MRC, abrangendo: a) a manutenção dos Registros de Análise da Qualidade no estabelecimento; b) a manutenção do Boletim de Conformidade ou do Certificado da Qualidade; c) a apresentação dos certificados de verificação ou calibração de densímetros, termômetros e provetas graduadas de 100 ml; d) a indicação das instruções de funcionamento do termodensímetro no corpo do equipamento; e) o selo de verificação da medida-padrão de 20 litros; f) o fornecimento ao consumidor de volume de combustível maior do que o indicado na bomba medidora; g) a notificação ao distribuidor acerca da necessidade de manutenção de bombas medidoras e tanques de armazenamento de sua propriedade; h) a correta identificação dos combustíveis comercializados; i) a manutenção da Ficha de Dados de Segurança – FDS ou FISPQ de todos os combustíveis comercializados; j) a fixação do adesivo obrigatório com informações do posto nas bombas de abastecimento; k) a comunicação à Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP acerca da recusa de entrega da amostra-testemunha ou da não disponibilização do envelope de segurança e do frasco para coleta; e l) a apresentação de registro assinado das drenagens dos fundos dos tanques de óleo diesel B.

Exemplificando, em muitas fiscalizações, verifica-se

“Sob a ótica prática, a Resolução ANP nº 990/2025 oferece ao revendedor uma oportunidade concreta de adequação às normas da ANP, permitindo corrigir falhas operacionais antes da imposição de sanções”

que o posto até realiza as análises exigidas, mas não mantém, de forma organizada e disponível nas dependências do estabelecimento, os registros correspondentes aos combustíveis recebidos. Nessa situação, a MRC permite que o revendedor regularize a guarda, a organização e a disponibilização desses documentos, passando a manter no posto os Registros de Análise da Qualidade relativos aos últimos seis meses, conforme exige a regulamentação, evitando, assim, a lavratura de auto de infração e a aplicação de penalidade.

Outra situação frequente envolve a manutenção do Boletim de Conformidade no posto revendedor. É comum que o documento exista, mas não se encontre disponível no estabelecimento no momento da fiscalização. Nesses casos, a MRC possibilita a imediata adequação documental.

Como se percebe, a Medida Reparadora de Conduta não

se aplica de forma automática nem pode ser utilizada de maneira recorrente. A Resolução ANP nº 990/2025 estabelece que, uma vez adotada a MRC por determinado estabelecimento, esse mesmo posto ficará impedido de utilizá-la novamente pelo prazo de dois anos, contados do recebimento do Documento de Fiscalização.

Essa limitação temporal evidencia que o instituto possui natureza pedagógica e preventiva, voltada à correção pontual de não conformidades, e não se destina a substituir o cumprimento regular e permanente das obrigações regulatórias impostas aos revendedores de combustíveis.

Sob a ótica prática, a Resolução ANP nº 990/2025 oferece ao revendedor uma oportunidade concreta de adequação às normas da ANP, permitindo corrigir falhas operacionais antes da imposição de sanções. Em um ambiente regulatório cada vez mais técnico e rigoroso, o conhecimento das hipóteses de aplicação da Medida Reparadora de Conduta, aliado à manutenção de controles internos bem estruturados, pode representar a diferença entre uma regularização administrativa simples e tempestiva e a imposição de penalidades com relevantes impactos financeiros e reputacionais para o posto.

*\*Leonardo Bragança é advogado.  
Consultor Jurídico do RJ POSTOS  
Pós-graduado em Direito Processual  
Civil pela FGV  
Pós-graduado em Direito de  
Empresa pelo IDP*

# Presente e futuro das redes de distribuição de gás canalizado

*Governos e agências reguladoras têm papel central no desenvolvimento, preservação e uso adequado dos ativos da distribuição no longo prazo. A demanda de gás no país caiu 50% desde o pico de 2015, enquanto o mercado global de gás cresceu cerca de 70%*

*Por Bruno Ambrust*

O ano de 2025 foi marcado por grandes discussões no âmbito regulatório. A questão da classificação dos gasodutos de transporte pela ANP foi sem dúvida uma das questões que gerou maiores debates.

A inobservância às normas legais, somada à falta de compreensão de um sistema de distribuição, como também algumas conclusões errôneas do relatório de Análise de Impacto Regulatório levaram a ANP a colocar em Consulta Pública uma proposta de minuta de resolução sobre classificação de gasodutos, com bases técnicas equivocadas. Isso acabou por invadir a competência estadual, ao propor limitar gasodutos de distribuição por diâmetro e pressão.

Em 2026, se espera que esses temas menores, que causaram perturbações indesejadas, sejam deixados de lado e que União e Estados avancem em propostas que busquem a harmonização e a sustentabilidade do setor gasista no país, num momento de grandes discussões sobre o papel futuro do gás num contexto energético descarbonizado.



A sustentabilidade do setor gasista no país dependerá do correto entendimento do nosso marco normativo e do respeito aos limites de competência de cada regulador, como também, do contínuo crescimento das redes e da garantia do bom uso das infraestruturas existentes, algumas delas já parcialmente amortizadas, mas ainda com uma longa vida útil pela frente.

Estamos vivenciando um período de ampla transformação energética. A busca por metas de longo prazo associadas a busca de “zero emissões líquidas”, como vem sendo sinalizado por diversos países, pressupõe uma profunda transformação na forma

como produzimos, transportamos e consumimos energia. Essa agenda vem ganhando força ano após ano, impulsionada pela crescente preocupação com a sustentabilidade do crescimento econômico e seus impactos sobre o clima.

Um exemplo emblemático vem da Europa: ao estabelecer o objetivo de alcançar neutralidade climática até 2050, o bloco assumiu compromissos que implicam mudanças estruturais relevantes em sua economia e em seus sistemas energéticos. Decisões dessa magnitude não se traduzem apenas em substituição de fontes, mas em uma reorganização completa das cadeias de valor da energia.

Nesse contexto, é natural o crescimento de fontes renováveis como o biometano e, no futuro, o hidrogênio de baixo carbono. E é justamente aqui que a infraestrutura gasista assume um papel estratégico: as redes de transporte e distribuição de gás tornam-se fundamentais para a logística de distribuição dessas novas moléculas energéticas e a base normativa terá que se adaptar a esse novo contexto.

Apesar do avanço dos gases renováveis, o gás natural continuará sendo peça-chave nesse processo de transição, que alguns preferem denominar de processo de adição energética, pois na prática não se trata de mera substituição. A experiência internacional mostra que novas fontes se somam às existentes, ampliando a oferta total de energia, especialmente em economias em crescimento. Nesse contexto, os ativos gasistas continuarão a ter grande importância no contexto energético.

### **Sustentabilidade e uso eficiente**

Quando se fala em sustentabilidade, não se pode ignorar as infraestruturas gasistas de distribuição de gás nos estados, cuja malha cresceu quase cinco vezes de tamanho nas últimas três décadas.

Estamos diante de uma infraestrutura de redes de distribuição que apresentam características muito claras: apresentou grande crescimento nas últimas duas décadas; possui vida útil técnica ainda longa; capacidade ainda ociosa, com a retração da demanda; já paga pelos consumidores, em grande medida.

A existência de capacidade ociosa não é um fenômeno aleatório. Entre suas principais causas, destacam-se algumas mudanças no perfil do mercado, falta de competitividade do gás, decisões regulatórias inadequadas ou mal calibradas - como a disputa iniciada pela ANP em relação ao gasoduto Subida da Serra - e políticas públicas que não favoreceram

o uso eficiente do gás no país.

### **Eletrificação e o Gás Natural**

A Petrobras teve um papel inegavelmente importante na ampliação da oferta de gás natural no Brasil. No entanto, sua política, historicamente marcada por ciclos de estímulo e retração em relação ao gás natural, acabou por limitar o desenvolvimento pleno do potencial da demanda.

Em alguns países, existem correntes que apontam para a eletrificação como solução quase exclusiva para a descarbonização. Embora a eletrificação seja, parte da solução, ela não pode ser analisada isoladamente.

As perdas na transmissão e distribuição de energia elétrica são, em geral, até cinco vezes superiores às perdas no transporte e distribuição de gás. Além disso, a eficiência da geração centralizada de eletricidade - que chega a 40% - é inferior à observada em soluções como a cogeração e a geração no centro de carga, que superam 80% e são amplamente utilizadas em países com políticas energéticas mais pragmáticas.

A cogeração a gás natural, que já teve papel relevante no passado do país, na atualidade representa menos de 2% na demanda de gás, muito pouco se comparado com alguns países europeus onde a cogeração alcança cerca de 20%.

Os dados evidenciam que as escolhas energéticas não devem considerar apenas a fonte primária, mas também a eficiência na movimentação e no uso final da energia e a con-

tinuidade do abastecimento ao usuário final.

Estudo realizado pela Promon para a Cogen indicou um potencial para cogeração de energia no país de cerca de 18,2 GW em soluções com eficiência total superior à geração centralizada, reforçando o seu papel estratégico na transição energética.

Dados consolidados de estudos de casos de cogeração mostram ganhos expressivos de eficiência energética e redução de emissões quando comparados aos modelos baseados exclusivamente em geração centralizada. Não por acaso, durante o período do racionamento de energia elétrica no Brasil, essas soluções se mostraram essenciais para a segurança do sistema — lições do passado que não deveriam ser ignoradas.

O planejamento governamental deve olhar a demanda de gás pelo lado da sustentabilidade e isso passa pelo uso adequado das infraestruturas de distribuição de gás existentes, em indústrias, residências, no comércio e uso veicular, principalmente nos grandes centros, evitando gastos em novas infraestruturas elétricas que ao final terão um custo maior para os consumidores.

Preservar, adaptar e utilizar de forma inteligente as redes de distribuição gás canalizado é uma condição necessária para uma transição energética sustentável, eficiente e economicamente racional. O desafio dos reguladores e formuladores de políticas públicas não é escolher vencedores, mas garantir que os ativos de distribuição de gás existentes

sejam plenamente aproveitados, evitando desperdícios econômicos e sociais.

A transição energética bem-sucedida será aquela que souber integrar o novo ao que já existe, reconhecendo que sustentabilidade também significa eficiência, racionalidade e respeito aos investimentos já realizados pela sociedade.

A história do gás no Brasil foi construída a base de um ambiente harmônico, de colaboração e diálogo entre a Petrobras e as distribuidoras estaduais de gás canalizado. Essa harmonia precisa ter continuidade dentro de uma cultura de diálogo na construção de um setor gasista com demanda cada vez mais forte. O gás será uma peça-chave num modelo energético descarbonizado.

Nesse sentido, os Governos, ANP e Estados devem intensificar a articulação entre eles de forma a possibilitar o crescimento sustentável da demanda de gás no país pois só assim o país terá garantido um maior volume de investimentos e a retomada do crescimento da indústria do gás como um todo no país.

Depois de alcançar um pico em 2015, a demanda de gás no país vem minguando ano a ano. Nesse período, enquanto o consumo de gás no Brasil teve uma retração de cerca de 50%, o mercado global de gás cresceu cerca de 70%.

Os reguladores e os governos estaduais devem se ver como parte integrantes da concessão e dessa forma, fundamentais para o desenvolvimento das concessionárias. Esse espírito de colaboração

se nota em alguns estados, em especial, no estado de São Paulo, onde poder concedente e a agência reguladora, atuam sempre no sentido de buscar uma regulação moderna e eficaz, voltada para o desenvolvimento e integração do mercado de gás no estado, na sua competitividade, concorrência e na diversidade de origem.

O país precisa expandir a sua demanda e para isso precisa de gás competitivo. A expansão da malha de gasodutos

dependerá de políticas que incentivem o uso do gás na indústria, na cogeração na substituição do diesel pelo GN em frotas pesadas, no uso residencial e comercial. O caminho está no aumento da concorrência e na redução da concentração.

*\* Bruno Armbrust é sócio-fundador da ARM Consultoria, com 35 anos de experiência no setor de Gás & Energia. Foi presidente do grupo Naturgy na Itália e vice-presidente da Associazione Nazionale Industriali Privati Gas e Servizi Energetici na Itália (Assogas). Também foi presidente da Naturgy no Brasil entre 2007 e 2019.*



A JCM é uma indústria 100% nacional, com mais de 25 anos de experiência dedicados ao desenvolvimento e à fabricação de compressores, descompressores e sistemas completos para GNV e Biometano.

### POR QUE ESCOLHER OS COMPRESSORES JCM?

- Alta eficiência energética
- Máxima confiabilidade
- Assistência técnica em todo Brasil
- Peças e componentes nacionais
- Projetos sob medida para cada aplicação
- FINAME e Fundo Clima
- Instalação eletromecânica, start-up e suporte contínuo



### CONTATO

Fábrica: (31) 3516-0000

Representante Comercial -

Andre Costa:

(21) 99531-6788

# Por que o regulamento interno é indispensável?

A rotina de um posto de gasolina envolve riscos operacionais, grande circulação de pessoas, manuseio de produtos inflamáveis, valores em caixa e uma equipe que precisa atuar de forma alinhada e disciplinada. Nesse contexto, o Regulamento Interno não é mera formalidade — é uma ferramenta de gestão, prevenção e proteção jurídica.

A ausência de regras escritas e formalizadas costuma gerar conflitos internos, dificuldades na aplicação de medidas disciplinares e, principalmente, fragilidade na defesa da empresa em eventuais fiscalizações ou demandas trabalhistas. Já o Regulamento Interno bem elaborado estabelece direitos, deveres, padrões de conduta, normas de segurança e procedimentos, trazendo segurança tanto ao empregador quanto aos colaboradores.

Em outras palavras, o Regulamento Interno, evita o famoso “mas sempre foi assim” — frase que nunca ganhou processo algum.

Repisando, o Regulamento Interno protege o empregador, orienta o empregado e demonstra organização perante fiscais, sindicatos e, se necessário, a Justiça do Trabalho. É o velho ditado: prevenir é mais barato do que remediar — e no posto, bem mais seguro também.

Boas razões para implantar um Regulamento Interno no posto de gasolina:

**1. Redução de conflitos internos.** Regra clara evita discussão. Onde



Ausência de regras escritas e formalizadas costuma gerar conflitos internos e dificuldades na aplicação de medidas disciplinares, além de fragilizar a defesa da empresa em eventuais fiscalizações ou demandas trabalhistas

está escrito, não vira fofoca nem “versão de corredor”.

**2. Padronização de condutas** Frentista, caixa, gerente e lavador sabem exatamente o que pode e o que não pode.

**3. Base sólida para advertências e punições**

Sem RI, a punição vira questionável. Com RI, vira procedimento legítimo.

**4. Fortalecimento da defesa trabalhista**

Em eventual ação trabalhista, o regulamento é prova de organização e boa-fé do empregador.

**5. Cumprimento das normas de segurança**

Uso de EPI, proibição de celular na pista, cuidados com combustível — tudo documentado.

**6. Prevenção de acidentes e passivos graves**

Segurança não é discurso, é regra escrita e assinada.

**7. Organização da rotina operacional**

Horários, trocas de turno, uso de caixa, conduta com clientes e fornecedores.

**8. Redução de prejuízos financeiros**

Menos erros, menos desvios, menos retrabalho.

**9. Melhoria do clima organizacional**

Justiça interna: mesma regra para todos, sem privilégios nem perseguições.

**10. Imagem profissional perante fiscalizações**

Auditor, Ministério do Trabalho, sindicato... todos respeitam empresa organizada.

\* Dr. Waltair Costa de Oliveira é advogado. Consultor Jurídico do RJ Postos

# PEÇAS MULTIMARCAS



**LOBECK**  Entregas para todo Brasil

**ENTRE MUITO MAIS!!!**

**LOBECK.COMBR**  
**VENDAS@LOBECK.COMBR**

- ✓ CILINDROS
- ✓ TRANSDUTORES
- ✓ BOMBAS DE OLEO
- ✓ BOBINAS
- ✓ NANOMETROS
- ✓ TERMORESISTENCIAS
- ✓ ANEIS GUIA
- ✓ ANEIS DE COMPRESSÃO
- ✓ BIELAS
- ✓ CRUZETAS
- ✓ KIT REPAROS
- ✓ VALVULAS

ANDRÉ NUNES  
(21) 99357-3271

FILIPE COSTA  
(21) 98485-3921

LOBECK.COM.BR

VENDAS@LOBECK.COM.BR



## INVERSORES



**Schneider Electric**  
**LOBECK** 

## SOFT-STARTER'S



## DISPENSER'S AUTOMÓVEIS



## DISPENSER'S ALTA VAZÃO

