

# REVISTA DA REVENDA

Ano 2020 | Edição 1 | Agosto/Setembro

[www.sindiostos-es.com.br](http://www.sindiostos-es.com.br)

## O INÍCIO DA RETOMADA

*Venda de combustíveis volta a crescer após o pior momento durante a pandemia, mas a estrada da recuperação ainda é longa.*


**O SINDIPOSTOS-ES** possui vários canais de comunicação. Conheça todos e mantenha-se atualizado.


**JURÍDICO.** A pandemia trouxe mudanças nas relações entre patrões e empregados.


**ENTREVISTA.** Revendedores com 40 anos de trajetória contam um pouco de sua história.


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

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

 Visitas dos nossos consultores a todos os clientes, para realização de lançamentos e classificações das contas contábeis dentro da sua própria empresa, com sistema integrado e exportação de dados online, sem deslocamento de quaisquer documentos;

 Avaliação dos arquivos Sped Fiscal e contribuições em sua própria empresa, corrigindo e entregando esses arquivos à Receita Federal;

 Canal de atendimento on-line com seu escritório contábil, minimizando o fluxo de ligações telefônicas;

 Frota com mais de 40 veículos para a realização dos serviços contábeis no escritório de nossos clientes.



## NOVIDADE

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

UMA EMPRESA DE OLHO NO FUTURO 



**ESTADOS DE ATUAÇÃO**

**Matriz/SP**  
11 2023.9999

**Filial/GO**  
62 3926.8100

**Filial/RJ**  
21 2051.6130

Procure por Plumas Contabil nas redes Sociais



**PLUM@S**  
CONTÁBIL

[www.PLUMASCONTABIL.com.br](http://www.PLUMASCONTABIL.com.br)

[plumas@plumascontabil.com.br](mailto:plumas@plumascontabil.com.br)

# Editorial

O Sindipostos-ES começa um novo momento em sua comunicação, com o lançamento da Revista da Revenda. Trata-se de um veículo criado para tratar de assuntos importantes ligados à revenda de combustíveis do Espírito Santo.

Na primeira edição, o impacto da pandemia do novo coronavírus em diversos aspectos do nosso trabalho é o tema recorrente: na área jurídica, de segurança, econômica, entre outras.

E a sua participação é fundamental. Tem alguma sugestão de tema para tratarmos nas próximas edições? Então entre em contato com a gente, por meio do e-mail [sindipostos@sindipostos-es.com.br](mailto:sindipostos@sindipostos-es.com.br).

*Aproveita a leitura!*

## Nesta edição

# 07

Revenda começa a ver a retomada das vendas

### ETANOL

- 11** Venda direta deve ser vista com cautela pelo revendedor

### COMUNICAÇÃO

- 12** Quais são as formas de se comunicar com o sindicato

### JURÍDICO

- 13** Relações trabalhistas mudam com a pandemia

### INDICADORES

- 14** Confira os indicadores da Sefaz e da ANP

### SAÚDE E SEGURANÇA

- 15** Hábitos devem permanecer após a pandemia

### ENTREVISTAS

- 16** Revendedores falam de seus 40 anos de trajetória

# Expediente

DIRETORIA SINDIPOSTOS  
QUADRIÊNIO 2018/2022

SINDIPOSTOS ES 

**Eval Galazi**  
1º Presidente

**Dirceu Oliveira Filho**  
1º Vice-Presidente

**Valdir Massucatti**  
2º Vice-Presidente

**Felipe Camara Oliveira**  
1º Dir. Assuntos Econ. e Sindicais

**Carlos Antônio Managna**  
2º Dir. Assuntos Econ. e Sindicais

**Ademar Pascoal**  
1º Diretor Secretário

**Wellington Gonçalves dos Santos**  
2º Diretor Secretário

**José Roberto Zanoni**  
1º Diretor Financeiro

**Eduardo Antônio Damiani**  
2º Diretor Financeiro

**Antônio Edmar Bourguinon**  
1º Diretor de Patrimônio

**Jader Rezende dos Reis**  
2º Diretor de Patrimônio

**Thiago Perim de Oliveira**  
1º Diretor Técnico

**Deolindo Perim Junior**  
2º Diretor Técnico

**Marcos Antônio Oliveira**  
1º Diretor Administrativo

**Marco Antônio Lacerda Carmo**  
2º Diretor Administrativo

**Jose Elias de Aguiar Bachour**  
1º Diretor Social

**Alexandre Bachour**  
2º Diretor Social

**Maxwel Nunes Paula**  
1º Diretor de Comunicação

**Denison Ferreira Pascoal**  
2º Diretor de Comunicação

**Deoclides Antônio Bastos de Oliveira**  
1º Diretor de Gás Natural Veicular

**Marcio Pires Pinheiro**  
2º Diretor de Gás Natural Veicular

**Solimar Honório Biazutti**  
1º Diretor de Loja de Conveniência

**Aline de Souza Andrade Soares**  
2º Diretor de Loja de Conveniência

-  
1º Diretor de Postos de Estradas

**Horácio Junior Maia Vianez**  
2º Diretor de Postos de Estradas

## **CONSELHO FISCAL**

**Dimas Hoffmann Pádua**  
Titular

**Gustavo Abreu Nogueira**  
Titular

**Claudia Brandão Coutinho**  
Titular

**Ademar Pascoal Júnior**  
Suplente

**João Fábio Zandonadi**  
Suplente

-  
Suplente

## **DELEGADOS REPRESENTANTE NO CONSELHO DA FEDERAÇÃO**

**Eval Galazi**  
Efetivo

**José Roberto Zanoni**  
1º Suplente

**Dirceu Oliveira Filho**  
2º Suplente

### **EQUIPE SINDIPOSTOS**

#### **Gerência:**

**Adair Alves de Souza**

sindipostos@sindipostos-es.com.br

27 99263-1354

#### **Comercial:**

**Cássio Luiz de Carvalho Filho**

comercial@sindipostos-es.com.br

27 99711-0934

#### **Setor financeiro:**

**Claudivânia Aliprandi Freire de Souza**

financeiro@sindipostos-es.com.br

**Meriane Soprani Siqueira**

adm2@sindipostos-es.com.br

#### **Setor administrativo:**

**Silvania Aparecida de Andrade Casoto**

adm@sindipostos-es.com.br

### **SINDIPOSTOS-ES**

**Sindicato do Comércio Varejista de Derivados  
de Petróleo do Estado do Espírito Santo**

Av. Nossa Senhora dos Navegantes, nº 955,

Ed. Global Tower, 21º andar, Enseada do Suá,

Vitória-ES. CEP: 29050-335

Telefone: (27) 3322-0104

### **Revista da Revenda**

Projeto gráfico e editoração:

#### **P6 Comunicação**

3235-6999

contato@p6comunicacao.com.br

Jornalista Responsável:

**Marcela Reis (MTB 1802/ES)**

# Mensagem do presidente

## Cautela e união são os caminhos para enfrentarmos a pandemia

Vivemos um momento inédito na história. A pandemia do novo Coronavírus atingiu à economia mundial como um todo e trouxe impactos graves a nós revendedores de combustíveis. Nossas vendas caíram pela metade, na média, mas há situações em que a redução passa dos 60%, segundo pesquisa realizada com associados. A pergunta que todos os fazemos é: como sair dessa situação?

O Sindipostos-ES está ainda mais atuante em meio à pandemia. Uma dessas ações foi a realização de uma pesquisa junto aos associados. Afinal, é preciso conhecer os desafios enfrentados para direcionar o trabalho.

O momento é de cautela na gestão dos negócios. Precisamos ser ágeis na redução dos custos, em meio a vendas menores, para mantermos o equilíbrio financeiro. Ou podemos colocar nossa empresa em risco.

Vivemos uma situação conjuntural. As pessoas estão circulando menos, estão consumindo menos e, com isso, a demanda por nossos produtos caiu muito. Na verdade, a demanda caiu para todo o comércio. A economia do País parou.

Mas vai passar! Até lá, precisamos fazer a nossa parte. E estarmos unidos para passarmos por mais essa crise.



*Eval Galazi, Presidente do Sindipostos-ES*



# Combustível brasileiro com qualidade de EUA e Europa



A partir deste mês, o Brasil passa a produzir gasolina com a qualidade semelhante à vendida nos Estados Unidos e na Europa.

Segundo a diretora de Refino e Gás da Petrobras, Anelise Lara, a produção seguirá novas especificações nas refinarias da companhia já no segundo semestre.

Entre outras vantagens, explicou Anelise, a nova gasolina vai garantir melhor desempenho dos motores dos automóveis e redução do consumo.

O preço do litro, contudo, será um pouco mais caro, de acordo com a executiva, o que será compensado pelo menor consumo.

## Revendedores vão ao Cade por preço do biodiesel



A escalada do preço do biodiesel nos últimos meses começa a gerar diversos questionamentos sobre o modelo de leilões promovidos pela ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás e Biocombustíveis) e será levada ao Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) pelos postos de gasolina, que reclamam de concentração do mercado e pedem abertura das importações.

O cenário gerou um embate público em que postos e distribuidoras relatam dificuldades de conseguir adquirir o produto, enquanto produtores de biodiesel acusam o setor de combustíveis de propagar análises equivocadas e prestar desserviços ao consumidor.

O biodiesel representa atualmente 12% da composição do diesel vendido pelos postos.

## Leilão da ANP negocia 72,75 milhões de litros de biodiesel

No 73º leilão de biodiesel complementar da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) foram arrematados 72,75 mil litros do biocombustível para atendimento à mistura obrigatória no país, informou a agência, em nota. Não houve arremates para mistura voluntária, segundo matéria publicada pelo jornal Valor Econômico.

O preço médio de negociação foi de R\$ 4,578 por litro, sem considerar a margem da adquirente, e o valor total negociado atingiu o patamar de

R\$ 333 milhões, refletindo um ágio médio de 4,84% quando comparado com a média ponderada dos "preços máximos de referência" regionais, de R\$ 4,367 por litro.

## ANP autoriza BR a vender gás natural

A BR Distribuidora informou que a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) autorizou em junho a atividade de comercialização de gás natural em todo o território nacional.

A autorização já está em vigor. A BR argumenta que a comercialização de gás natural está alinhada ao

seu plano estratégico.

*"A companhia está atenta às oportunidades que serão geradas pela abertura desse mercado. Esse movimento está alinhado à gestão de portfólio, que é uma das dez iniciativas anunciadas pela companhia, logo após a sua privatização", diz a empresa.*

A empresa diz que esse é apenas um passo de "muitos necessários para viabilizar a efetiva atuação como comercializador de gás", entre os quais destacam-se a regulamentação da figura do consumidor livre nos estados e definições regulatórias acerca do acesso aos gasodutos de transporte.



# Revenda começa a ver a retomada das vendas

*Após meses de quedas bruscas em função da pandemia do novo coronavírus, as vendas de combustível voltam a crescer novamente. Análise é de que o pior momento já passou*

Após sofrer com os impactos econômicos da pandemia do novo coronavírus, o pior momento passou. A retomada das vendas já começou e a perspectiva é que no fim do ano as vendas voltem ao patamar em que estavam no fim de 2019.

“A retomada de algumas atividades fez com que as pessoas voltassem a circular e, com isso, a retomada das vendas começou, ao menos nos combustíveis. Já passamos pelo pior momento”, afirma o vice-presidente do Sindipostos-ES, Dirceu Oliveira Filho.

Proprietário da Rede SerraLinda de Postos, Rafael Garcia espera que 2021 seja um ano de retomada. “Tudo o que está acontecendo parou uma série de projetos, mas eles estão prontos para sair. Talvez não este ano, mas em 2021, deveremos ter um crescimento. E uma grande demanda para atender”.

O golpe na revenda foi duro. Pesquisa realizada pelo Sindipostos-ES em junho, revelou que as vendas de combustível caíram entre 31% e 40%. O momento inédito e difícil trouxe uma série de novos desafios para o sindicato.

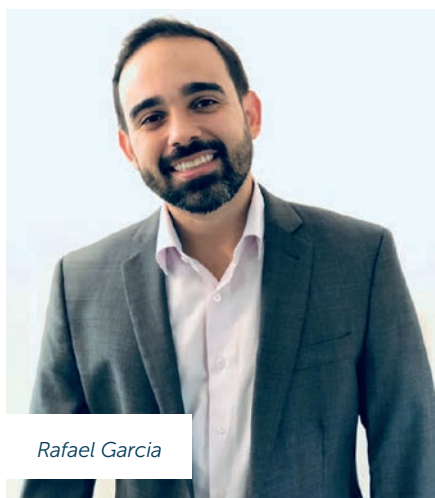
“Foi um grande baque. Nosso principal desafio nesse período tem sido a falta de um interlocutor junto ao Governo do Estado. Não participamos da tomada das decisões. Soubemos das medidas adotadas pela imprensa”, conta Dirceu.

Ele lembra ainda que a pandemia não foi o único fator que impactou a venda de combustíveis. No início do ano, a forte queda no preço do barril de petróleo alterou os resultados. Por isso, apesar da retomada das vendas, é preciso estar atento aos resultados, que ainda não voltaram aos mesmos níveis de

antes da pandemia.

Apesar do otimismo, Rafael lembra que é preciso adequar as expectativas e rever estruturas de custos.

“Precisamos cuidar para que a margem não seja depreciada, para que a gente consiga se sustentar esse ano”.



Rafael Garcia

### Desafio a mais para o empresário

O momento enfrentado pela venda é desafiador, principalmente por se tratar de uma doença desconhecida, sem cura nem vacina. Para Rafael Garcia, é preciso aprender a conviver com a doença, lembrando sempre dos cuidados com a segurança de todos.

Com um desafio dessa proporção pela frente, foi preciso poder de adaptação:

“Fizemos várias adequações à nossa forma de trabalho, com delivery de alimentos, serviço de busca e entrega de carros para troca de óleo e lavagem, contratamos um estagiário para nos apoiar, contratamos uma consultora na área de culinária para nos apoiar nessa área de alimentação”, conta Rafael, que viu como resultado disso um crescimento nas vendas de alimentação e no lava-jato.

Ele lembra ainda da importân-

cia de estar atento ao grande fluxo de informações em um momento como esse em que a legislação acompanha as transformações do momento. “É preciso buscar informação diariamente, até para não cometer nenhum erro ao tomar decisões”, completa Rafael.

Entre essas decisões tomadas por ele, está o apoio à comunidade que cerca os postos da rede, através da coleta e doação de cestas básicas e máscaras.

“Precisamos ter consciência do nosso papel social. O posto não pode ser um local em que as pessoas vão apenas para abastecer, mas que a pessoa tem segurança, com sua família. É parte da comunidade em que está inserido”.

Posto da Rede Serralinda







### **Comunicação rápida e eficaz é prioridade para a diretoria**

A velocidade das mudanças também trouxe muitos desafios para o trabalho do sindicato. Era preciso manter o associado informado sobre as decisões que surgiram de todas as esferas.

*“Foram muitas medidas, tanto estaduais quanto municipais.*

*Muitas vezes precisamos intervir junto a prefeituras para alterar resoluções que iam contra normas que precisamos seguir”, conta Dirceu.*

Além disso, era importante fazer com que as informações chegassem aos proprietários dos negócios. Por isso, todas as listas de contatos foram atualizadas.


### **Restrição à venda de bebidas aumenta os desafios**

No caso da revenda capixaba, outro fator tornou o momento da pandemia mais difícil economicamente: a dura restrição à venda de bebidas alcóolicas pelas lojas de conveniência imposta por decreto do Governo do Estado. Atualmente, os postos têm autorização para vender de segunda a sexta-feira, de meio-dia às 18 horas.

*“As restrições à venda de bebidas foram um golpe muito duro. As lojas de conveniência eram importantes para compensar a queda das vendas de combustível”, afirma Dirceu, que lembra das dificuldades que os postos já enfrentaram até o momento. “Conseguimos absorver quase todos os impactos, houve poucos casos de demissão até o*

*momento e já estamos esgotando outros recursos como antecipação de férias e suspensão de contratos de trabalho. Sem essas vendas, vai ficar mais difícil”.*

A diretoria do Sindipostos-ES já realizou reuniões com deputados e secretários de Estado em que deixou claro o quanto o tratamento dado aos postos é desigual, pois a venda de bebidas é feita sem restrições em outros estabelecimentos, como padarias e supermercados.

Ele acredita que o cenário será revertido com o tempo. *“O sindicato vai continuar a trabalhar para reverter essa situação”.* 

# Ações do Sindipostos

O Sindipostos-ES segue com o trabalho para fortalecer o nosso setor. Nas últimas semanas, o foco foi reverter a proibição da venda de bebidas alcóolicas pelas lojas de conveniência, nos fins de semana e feriados. Atualmente, a venda só está liberada em dias úteis, de meio-dia às 18 horas.

## Ações para tentar reverter as limitações a venda de bebidas alcóolicas pelas lojas de conveniência

✓ Reuniões com Secretários do Desenvolvimento e Secretário do Estado do Governo.

✓ Envio de ofício ao deputado Jo-sias Mario Da Vitória, ao secretário

Estadual de Desenvolvimento do ES, Marcos Kneip Navarro, ao Secretário da Saúde, Nésio Fernandes e ao Governo do Estado.

✓ Impetração de Mandado de Segurança.

### Outras ações realizadas:

✓ Envio de ofício às distribuidoras


Ipiranga Produtos de Petróleo S.A, BR Distribuidora, Raizen Combustíveis, Alesat Combustíveis e Atlântica Produtos de Petróleo. **Motivo:** Expectativa de medidas de apoio ao revendedor, impactado pela pandemia do novo Coronavírus.


✓ Envio de ofício à BR Distribuidora.


**Motivo:** Retenção de produtos nas Vésperas do reajuste de preço.


## SEGURO PARA TODOS OS MOMENTOS


Conheça os serviços oferecidos para garantir sua segurança e tranquilidade.

 Seguro Empresarial

 Seguro de Auto

 Plano Saúde

 Seguro Frota Veicular

 Seguro de Vida

 Plano Odontológico



# Venda direta de etanol deve ser vista com cautela

*Na opinião do diretor de Comunicação do Sindipostos-ES, Maxwell Nunes Paula, para que a medida seja realmente vantajosa, ela deverá estar disponível para todos os revendedores*

Uma série de transformações está em curso no setor da revenda de combustíveis. Talvez a que esteja em estado mais adiantado é a possibilidade da venda direta de etanol pelas usinas para os postos, eliminando assim a distribuidora como intermediária. A mudança ainda divide o setor e precisa ser vista com cautela, de acordo com o diretor de Comunicação do Sindipostos-ES, Maxwell Nunes Paula.

*“Há fatores que precisam ser levados em consideração como, por exemplo, a permissão para todos os postos, bandeirados e sem bandeira, poderem ter acesso direto ao produtor. No atual modelo, somente postos bandeira branca terão acesso a compra direta da usina, isso no estado representa 33%. Para que a venda direta seja estendida a todos é inevitável que haja a revogação da Tutela do Embandeiramento e da Regulação e Regulamentação dos Contratos de Exclusividade, pelo Poder Público”, explica.*

Para Maxwell, se a venda direta estiver disponível para todos os postos, trata-se de uma medida vantajosa, por uma série de fatores:

- ✓ Redução dos custos de frete de postos que estão entre a área de produção de etanol e a base de distribuição;
- ✓ Eliminação do duplo markup, ou seja, ter embutido nos custos a margem da usina e da distribuidora;
- ✓ Redução das perdas de com-

bustível decorrentes do processo de carregamento e descarregamento entre tanques de usinas e bases e os caminhões que fazem o transporte;

Além disso, há vantagens que dependerão das usinas e da demanda por combustíveis, como a elevação do volume produzido de etanol hidratado, que às vezes é mais barato e mais limpo que a gasolina comum; reabertura das usinas, o que pode gerar aumento de arrecadação e geração de empregos; e maior pressão sobre as distribuidoras para que abaiem seus preços.

A venda direta, no entanto, não significa o fim da venda pelas distribuidoras. Trata-se de mais uma opção para o revendedor. “Será o mercado quem definirá se esta venda direta será ou não vantajosa aos postos. Ou seja, dependerá do preço e margem praticados pelas usinas e pelas distribuidoras e dos custos logísticos existentes nessas duas formas de aquisição. Por isso, a venda direta poderá gerar pressão competitivas às distribuidoras dominantes”, explica Maxwell.

## **Para analistas, logística pode ser um entrave**

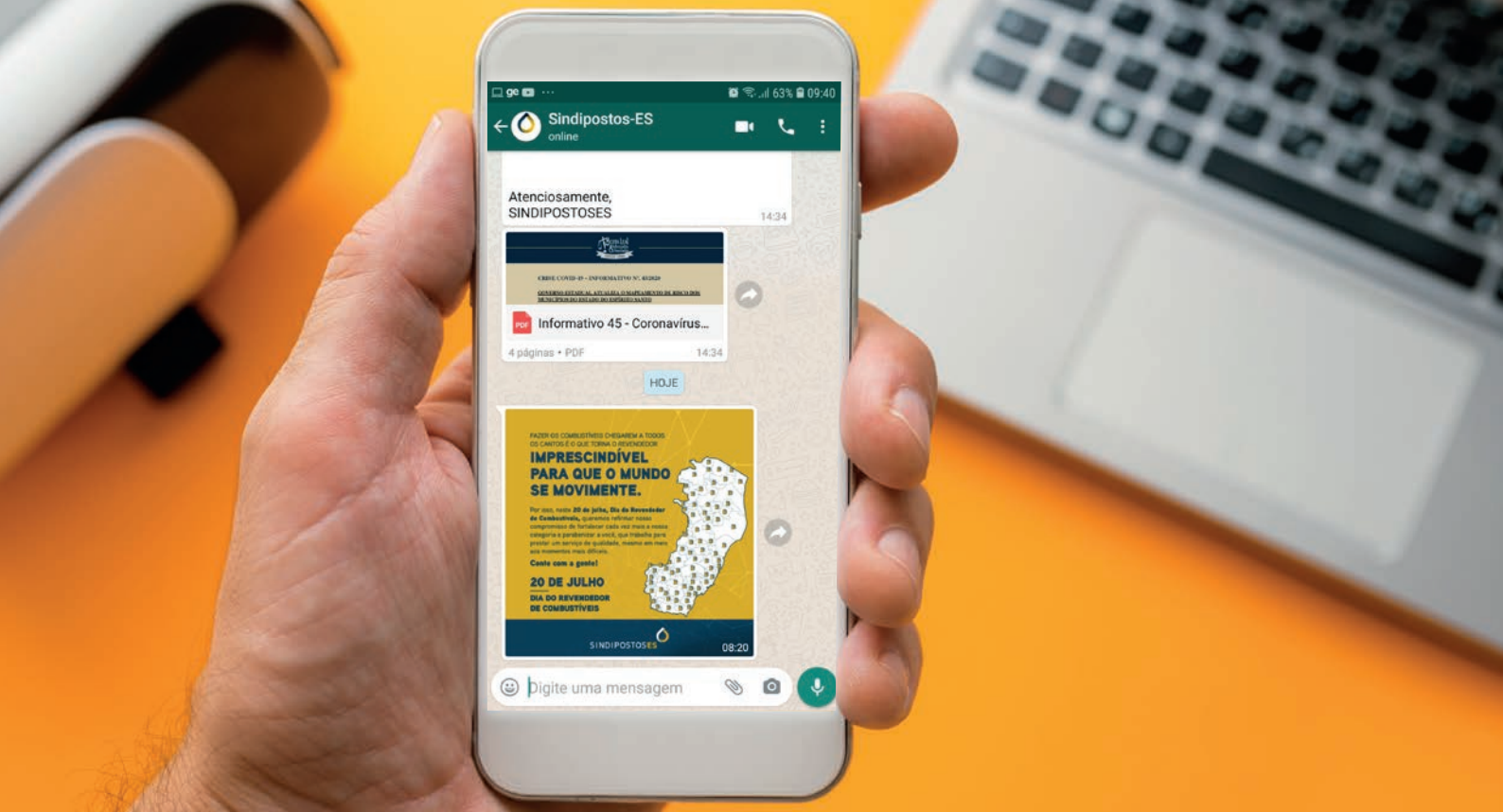
Alguns analistas alertam que questões ligadas a logística podem ser um entrave à venda direta, pois usinas e revendedores não teriam condições de armazenar etanol. Para Maxwell, trata-se de uma questão de mercado, que dependerá de cada usina.

**“Considerando a regra de livre iniciativa e livre mercado, se a usina entender que os custos inerentes à adaptação de suas infraestruturas operacionais não compensar a comercialização direta do etanol, não o farão, continuando a vender seus produtos às distribuidoras”.**

*Maxwel Nunes Paula, Diretor de Comunicação do Sindipostos-ES*

Além disso, ele lembra que a Agência Nacional do Petróleo (ANP) já possui uma regra de que obriga as usinas a terem uma infraestrutura de armazenamento de etanol anidro de 25% da produção do ano anterior, a não ser que a usina possua contrato de fornecimento. Logo, algumas usinas já possuem parte dessa infraestrutura.

Para o Espírito Santo, a localização pode facilitar as questões logísticas. Para o diretor de Comunicação do Sindipostos-ES, um raio economicamente viável teria entre 200 e 300km e a Grande Vitória, por exemplo está em média a 300 km das divisas com Rio de Janeiro e Bahia. Logo, os postos dentro desse raio se beneficiariam da venda direta.



## Revendedor, conheça todas as formas de se comunicar com o Sindipostos-ES

O Sindipostos-ES tem uma série de canais de comunicação para manter seus associados atualizados sobre o cenário da revenda de combustíveis no Espírito Santo e em todo o País. Além disso, há formas de entrar em contato com o sindicato. Você conhece todas?

No dia a dia, a lista de transmissão via Whatsapp é a principal fonte de informações para o associado,

como circulares e comunicados, entre outros. Para participar, basta cadastrar o número (27) 99768-3724 nos contatos do celular. É importante deixar claro que não se trata de um grupo, é apenas a forma mais prática dos associados receberem informações atualizadas e importantes para seu trabalho.

Caso o associado precise fazer contato com o sindicato, há mais

de uma possibilidade:

(27) 3322-0104 e (27) 99768-3724

[sindipostos@sindipostos-es.com.br](mailto:sindipostos@sindipostos-es.com.br)  
[adm@sindipostos-es.com.br](mailto:adm@sindipostos-es.com.br)

Além disso, todas as informações divulgadas pelo sindicato estão disponíveis no site [www.sindipostos-es.com.br](http://www.sindipostos-es.com.br). Circulares, comunicados, além de notícias relevantes para o revendedor. 📌



Seguro  
Empresarial



Seguro de  
Vida Coletivo



Plano de  
Saúde



Plano  
Odontológico



Seguro  
Automotivo



Seguro de Transportes  
de Combustíveis e  
Riscos Ambientais



Financiamentos

(27) 3024-1511 | (27) 98177-1889 | (27) 99972-3078

[poletti@multiplus.net.br](mailto:poletti@multiplus.net.br)

R. José Alexandre Buaziz, 350, sala 614 - Enseada do Suá, Vitória - ES, 29050-410

# Relações trabalhistas mudam na pandemia

Medidas que permitem redução de jornadas e salários, além de suspensão dos contratos de trabalho, são as mais relevantes

Crédito: Acervo Pessoal



Advogada Patrícia Pena da Motta Leal, sócia do Motta Leal Advogados

As relações trabalhistas, notoriamente, sofreram grandes impactos em decorrência da pandemia do Novo Coronavírus. As mudanças transitórias mais relevantes se encontram na Lei nº 14.020/2020, oriunda da Medida Provisória nº 936, que trata das possibilidades de suspensão dos contratos de trabalho e de redução de jornadas e salários.


Segundo a advogada Patrícia Pena da Motta Leal, sócia do escritório Motta Leal & Advogados Associados, que presta assessoria jurídica ao Sindipostos, as medidas previstas na Lei nº 14.020/2020 não serão definitivas, pois foram criadas para contribuir com o enfrentamento da crise decorrente da pandemia do Coronavírus. A advogada destacou que o revendedor deve estar especialmente atento às obrigações previstas na lei, como a garantia provisória ao emprego para

os que pactuaram a suspensão de contrato ou redução de jornada de trabalho e salário; além dos prazos para comunicação ao Ministério da Economia dos acordos realizados.

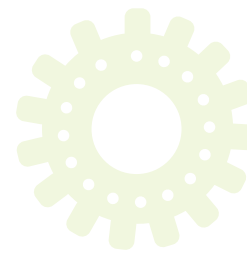
**“ Também é importante que o associado tenha conhecimento das regras e orientações para a saúde e segurança dos empregados, previstas na Portaria Conjunta nº 20, que estabelece as medidas a serem observadas visando a prevenção, controle e mitigação dos riscos de transmissão da Covid-19”.**

*Patrícia Pena da Motta Leal, Advogada*

Para o futuro, a advogada acredita que o home office, alternativa que foi propagada durante esse período

e utilizada por muitas empresas, tem chances de se perpetuar nos casos em que as atividades do empregado forem compatíveis com essa possibilidade. Além disso, modalidades de contrato estabelecidas pela reforma trabalhista, como o contrato intermitente e o contrato por tempo parcial, podem ser boas alternativas para as empresas se reestruturarem. 

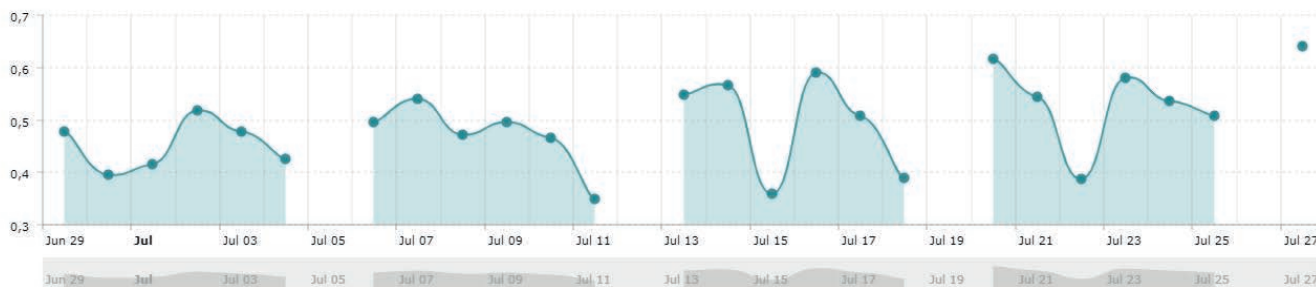
Para esclarecer as principais dúvidas sobre a legislação trabalhista em meio à pandemia, os advogados Patrícia Pena da Motta Leal e Leonardo Lage da Motta gravaram uma série de vídeos, que foram enviados pelo Whatsapp e estão disponíveis no site do Sindipostos.



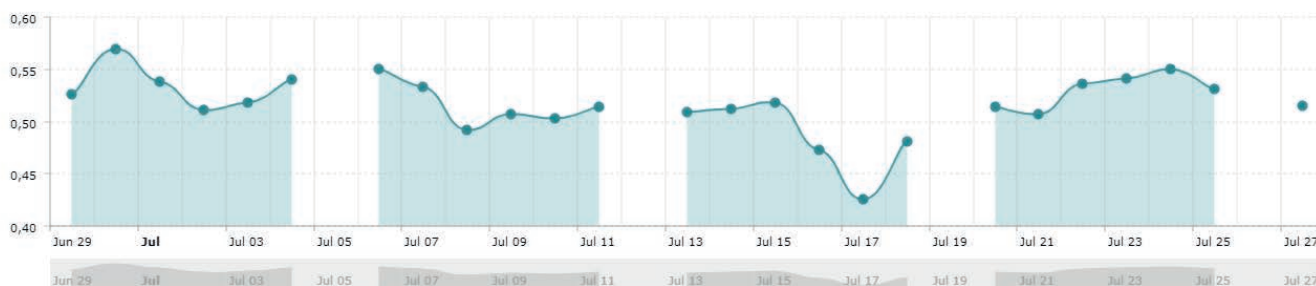
# Indicadores

## SECRETARIA DA FAZENDA - SEFAZ | Diferença – Distribuidor x Posto

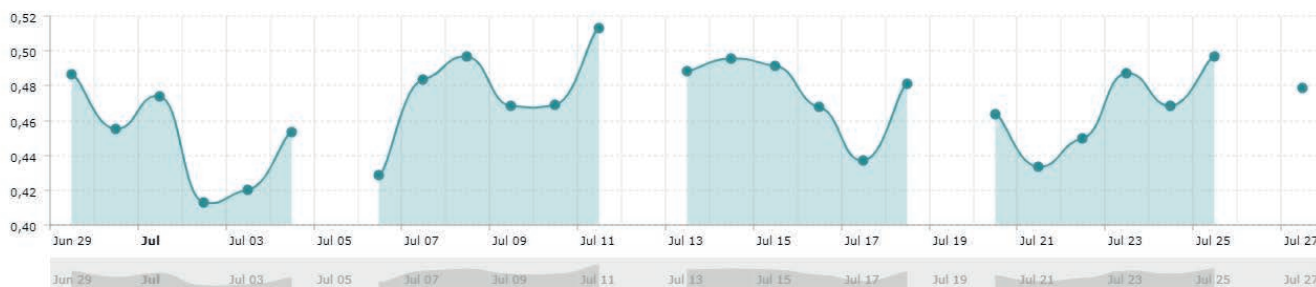
ETANOL



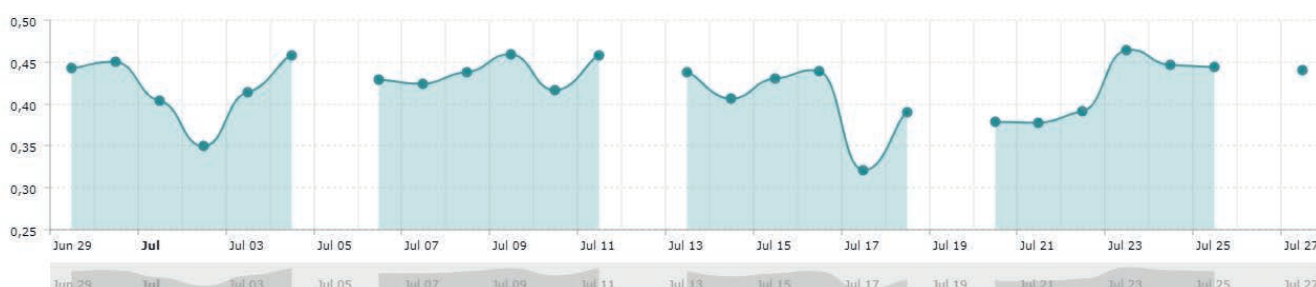
GASOLINA COMUM



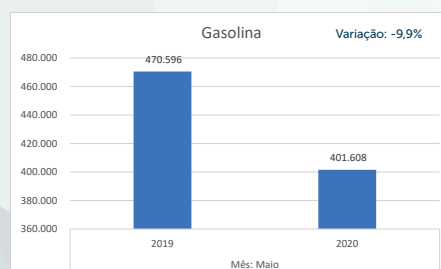
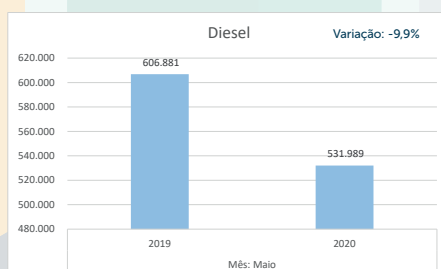
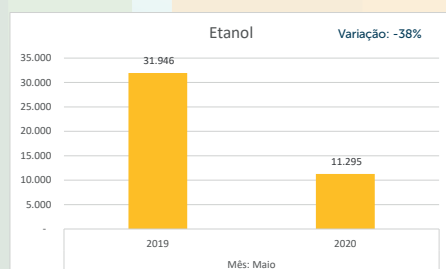
DIESEL S10



DIESEL S500



## AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO - ANP | Vendas pelas distribuidoras



# Prevenção contra o novo Coronavírus deve trazer algumas mudanças permanentes

A opinião é do médico do trabalho Antônio Gil Rangel, que atende ao Sindipostos-ES

A pandemia do novo Coronavírus trouxe uma série de mudanças para a vida de todos. Elas, é claro, chegaram aos postos de combustíveis e devem ser definitivas. A opinião é do Dr. Antônio Gil Rangel, da Atlas Segurança e Medicina do Trabalho, empresa parceira do Sindipostos-ES.

“A grande mudança que a pandemia trouxe foram de comportamento, como o distanciamento

entre as pessoas, uso de máscaras, do protetor facial (face shield) e do álcool em gel. Essas medidas, acredito que serão permanentes para os funcionários dos postos e seus clientes”, conta o médico.

A pandemia também trouxe novos serviços para os parceiros da Atlas. A clínica foi a pioneira no Espírito Santo na realização de consultas a distância para funcionários que estiverem com dúvidas ou apresentarem sintomas suspeitos de Covid-19. O contato pode ser feito via internet, telefone e Whatsapp com um médico ou enfermeira do trabalho.

“O Sindipostos-ES foi o primeiro de nossos parceiros a oferecer esse serviço a seus associados. É uma garantia a mais de tranquilidade para os trabalhadores”, completa Gil.



Crédito: Divulgação

## Principais medidas de prevenção contra o novo Coronavírus:



Manter distância de pelo menos 1,5m



Quando sair, sempre usar máscara



Lavar as mãos constantemente com água e sabão ou álcool em gel



Não toque olhos, nariz e boca

# Muita história para contar

*Revendedores com mais de 40 anos no mercado falam um pouco de suas trajetórias*

Manter um negócio próspero por mais de 40 anos é um desafio que esses dois associados do Sindipostos-ES vencem a cada dia. Márcio Salgado comanda o Posto Carreiro, em Pedro Canário, e Jones Dutra da Silva está a frente dos Postos Caiçara I e II, em Cachoeiro de Itapemirim.

Ambos viram muitas mudanças na revenda de combustíveis ao longo das décadas, como a informatização e a abertura de mercado, acompanharam o surgimento do Sindipostos-ES, e contam um pouco de sua história nessa primeira edição da Revista da Revenda.



“Tudo o que enfrentamos nos últimos anos nos deu muita experiência para enfrentar o momento atual”



**Márcio Salgado, proprietário do Posto Carreiro, em Pedro Canário, norte do Espírito Santo.**

**Como começou a sua trajetória na revenda?**

A minha trajetória começa em 1976, quando consegui fazer o arrendamento do então posto Dário Ferraz de Oliveira Sobrinho, ao lado de Celso Eulálio de Oliveira. Logo ele passou a se chamar Posto Carreiro, em homenagem à grande quantidade de carreiros que circulam na região. Com muita luta, conseguimos quitar as dívidas e comprar o posto. Anos depois, segui como único proprietário.

Nesse tempo, vimos o município de Pedro Canário se desenvolver, participamos desse processo, e temos muito orgulho disso. Em 2020, o Posto Carreiro completou 44 anos de existência, mantendo o atendimento hospitaleiro e de qualidade.

**Qual a maior mudança que viu nesses anos?**

A importância muito grande na mudança da estrutura física da pista e também a influência da modernização na área de informática no geral.


**Qual a importância de ter um sindicato forte?**

O nosso sindicato é forte. Tem

avanzado sempre no que precisa no imediato. Mas sempre há como avançar mais e melhor.

**O que espera do momento pós-pandemia?**

Com certeza vender mais, porque cada um tem o seu momento no tempo da vida. Sofremos muito em 2017 – 2018 e 2019. Chegamos ao fundo do poço. Nós vivemos esta crise atual, antecipadamente em 2017 – 2018 e 2019, este período nos deu muita experiência para enfrentar o momento atual.

Temos muito a agradecer a Deus e nossos clientes que nos deram e continua dando sustentação para estarmos como estamos. 





“Quem conseguir superar esta crise, após a pandemia, vai sair fortalecido”



**Jones Dutra da Silva, proprietário dos Postos Caiçara I e Caiçara II, no bairro Caiçara, em Cachoeiro de Itapemirim.**

### **Como começou a sua trajetória na revenda?**

Depois de concluir a Universidade, trabalhei como empregado alguns anos, mas como tinha interesse de ter meu próprio negócio, juntei um certo capital, e seguindo a orientação de um amigo cujo pai era proprietário de posto, me interessei e comprei meu primeiro posto em Alegre, cidade que nasci, naquela época era o Regime Militar, e o órgão que controlava era o CNP (Conselho Nacional de Petróleo), tínhamos horário fixo e não se podia vender gasolina, diesel e etanol nos fins de semana, somente lavagem de veículos e troca de óleos

lubrificantes. As margens de lucro eram fixadas pelo CNP, ou seja, pelo governo. Para se abrir um posto havia muita burocracia, praticamente tinha-se que comprar um posto já existente e reformá-lo ou fazer a relocalização para um ponto melhor.


### **Qual a maior mudança que viu nesses anos?**

No governo Collor houve abertura do mercado, quando os preços de venda ficaram livres, mas as distribuidoras praticamente dominavam e não se tinha condições de ter variação de preços. Depois foi conseguido através da Fecombusíveis e dos Sindicatos a nossa carta de alforria, que são os postos Bandeira Branca.

### **Qual a importância de ter um sindicato forte?**

Tínhamos um sindicato com pouca atuação, até que o Eval Galazi e outros companheiros tiveram a ideia de criar um Sindicato atuante. Mas isso foi a nossa salvação, pois sem um sindicato forte e atuante estaríamos em uma condição que seria bem inferior à que temos hoje.

### **O que espera do momento pós-pandemia?**

Creio eu que, quem conseguir superar esta crise, após a pandemia, vais sair fortalecido. Tem muita coisa em jogo, pois foram décadas destes governos anteriores, onde todos sabemos, houve muita corrupção e o país está lutando para sair da crise e temos visto a grande mídia e vários políticos e pessoas não patriotas jogando contra, o que é muito triste. 



**FAZER OS  
COMBUSTÍVEIS  
CHEGAREM  
A TODOS OS  
CANTOS É O  
QUE TORNA O  
REVENDEDOR  
IMPRESINDÍVEL.**

Conte com a gente!



SINDIPOSTOS**ES** 