

REVISTA DA REVENDA

Ano 2020 | Edição 2 | Outubro/Novembro
www.sindipostos-es.com.br

APPS DE PAGAMENTO: BONS OU RUINS?

Aplicativos ganham força entre consumidores e dividem revendedores.

NOVA GASOLINA. Combustível com novos padrões chega aos postos do Espírito Santo e é tema de campanha do Sindipostos-ES na mídia capixaba.

A ALTA DO BIODIESEL nos leilões da Petrobrás e seus impactos na revenda como um todo, na visão do presidente da Fecombustíveis, Paulo Miranda Soares.

JURÍDICO. Perguntas e respostas esclarecem as principais dúvidas sobre a Lei Geral de Proteção de Dados e suas consequências para todos os setores.

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 



Matriz/SP
11 2023.9999

Filial/GO
62 3926.8100

Filial/RJ
21 2051.6130

Procure por Plumas Contábil nas redes Sociais



PLUM@S
CONTÁBIL

www.PLUMASCONTABIL.com.br

plumas@plumascontabil.com.br

Nesta edição

Editorial

Os aplicativos de pagamento ganharam força entre os consumidores, com promoções atrativas e a promessa de mais praticidade. Mas ele é bom para a revenda? O tema divide opiniões e é tema de matéria de capa nesta edição da Revista da Revenda.

Outro assunto importante é a alta do biodiesel nos leilões da ANP. O presidente da Fecombustíveis, Paulo Miranda Soares fala sobre o assunto e seus impactos na revenda.

Há ainda outros temas muito importantes como a Lei Geral de Proteção de Dados e o que é necessário aos postos no momento da retomada.

E não se esqueça. Tem uma sugestão de matéria para a revista? Entre em contato com a gente, através do e-mail sindipostos@sindipostos-es.com.br.

Aproveite a leitura!

07 Aplicativos de pagamento dividem opiniões

NOVA GASOLINA

10 Mudanças nos padrões trás vantagens para todos

AÇÕES DO SINDICATO

11 Iniciativas do Sindipostos-ES nas últimas semanas

BIODIESEL

12 Alta nos leilões da ANP e suas consequências para a revenda

JURÍDICO

13 Tire suas dúvidas sobre a Lei Geral de Proteção de Dados

CRISE

14 Sindipostos-ES recomenda cautela com as finanças

FUTURO DA REVENDA

15 Regra da tutela regulatória precisa ser revista

SAÚDE E SEGURANÇA

17 Os cuidados que a revenda precisa ter na retomada

ENTREVISTAS

18 Jovens revendedores falam dos desafios do dia a dia

Expediente | DIRETORIA SINDIPOSTOS QUADRIÊNIO 2018/2022



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

-
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

Revista Sindipostos-ES

Projeto gráfico e editoração: **P6 Comunicação** 3235-6999 | contato@p6comunicacao.com.br
Jornalista Responsável: **Marcela Reis (MTB 1802/ES)**

Mensagem do presidente

Aplicativos de pagamento exigem muita atenção

Os aplicativos de pagamento crescem a cada dia na revenda de combustíveis. Todos são oferecidos como uma solução atraente e cheia de vantagens para o revendedor, mas precisamos estar atentos e avaliar com calma antes de assinar qualquer contrato.

Há casos, por exemplo, de aplicativos que oferecem um período de 12 meses sem a cobrança de taxas, ou com valores muito mais baixos, mas não deixa claro qual será o percentual após o prazo promocional.

Além disso, há questões ligadas à segurança. A gerência sobre as transações pode sair do controle do revendedor com maior facilidade e aumentar as chances de fraude. Outros pontos que exigem atenção são a falta de treinamento aos funcionários dos postos e o fato de a base de clientes ficar de posse dos aplicativos.

Seja um aplicativo ligado à distribuidora ou qualquer outro, reitero minha recomendação de uma análise criteriosa antes da assinatura de um contrato. Seja com aplicativos ou qualquer outro. O Sindipostos-ES está à disposição para esclarecer eventuais dúvidas e auxiliar a tomada de decisão.



Eval Galazi, Presidente do Sindipostos-ES

Adiar venda de refinarias seria “rasgar dinheiro”, defende AGU no Supremo Tribunal Federal

O advogado-geral da União, ministro José Levi, defendeu não apenas a legalidade da criação de subsidiárias pela Petrobras para vender suas refinarias, como o sentido econômico da entrada de novos agentes no mercado de refino e uma urgência para o foco da companhia em ativos de maior rentabilidade.

“Nós já temos carros elétricos nas ruas. Não vender (as refinarias) agora é rasgar dinheiro”, afirmou.

O Supremo Tribunal Federal (STF) começou na última quarta (30) o julgamento da ação encabeçada pelo Senado Federal e partidos de oposição, como PT e PDT, contra a venda das refinarias.

Em discussão, está a legalidade do modelo de venda. A Petrobras decidiu

criar subsidiárias para concentrar refinarias e ativos associados de logística, entendendo que não precisa de aval do Congresso Nacional, conforme

juízo do STF no ano passado – a corte decidiu que apenas a privatização das empresas públicas precisa de aprovação dos parlamentares.



Crédito: Divulgação

Vendas de etanol hidratado caíram 16% em agosto, diz ANP

As vendas de etanol hidratado aos postos em agosto ficaram 16% menores do que o registrado um ano atrás e totalizaram 1,565 bilhão de litros, de acordo com dados da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), publicados pelo jornal Valor Econômico.

No acumulado do ano, as vendas estão 16,9% menores, em 12

bilhões de litros. Em relação a julho, houve um ligeiro crescimento de 4%, reforçando a tendência de lenta recuperação em relação ao início da pandemia, em abril.

Em São Paulo, que lidera as vendas de combustíveis do país, o volume de etanol comercializado ficou 15% abaixo do patamar de um ano atrás, em 828,9 milhões de litros. Em relação a julho, o volume é apenas 1% maior.

Desemprego bate recordes

Apesar de 249 mil vagas formais abertas em agosto, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), especialistas estimam que desocupação seguirá piorando até 2021. Desemprego em julho foi recorde, diz o IBGE, segundo matéria publicada pelo jornal O Estado de São Paulo.

Com um recorde de 13,8%, no trimestre até julho, o desemprego deve demorar ao menos até 2022 para voltar ao patamar de antes da pandemia da covid-19, pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) Contínua. Apesar de o País ter aberto 249 mil vagas formais em agosto, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), especialistas estimam que, entre formais e informais, a desocupação seguirá piorando até 2021.



Crédito: Divulgação

A polêmica dos aplicativos de pagamento

Nova forma de pagamento cresce entre consumidores e divide opiniões entre revendedores. A recomendação é de cautela antes de fechar qualquer novo contrato

Os aplicativos de pagamento (apps) ganharam popularidade recentemente e chegaram à revenda de combustíveis dividindo opiniões. Alguns defendem e acreditam que eles são o futuro. Outros olham com desconfiança para tantas ofertas atrativas feitas pelas empresas.

Para o consumidor, há dois grandes argumentos de venda: o cashback, um crédito no próprio aplicativo, e preços mais baixos no combustível quando o pagamento é feito por essa modalidade.

O vice-presidente do Sindipostos-ES e proprietário do posto Flap, Dirceu Oliveira Filho, é contrário à adoção dos aplicativos. Para ele, a principal característica de um meio de pagamento, é a universalidade e multi funcionalidade do uso, é importante que eles possam ser utilizados para qualquer pagamento.

“Essa é uma das razões do sucesso dos cartões de débito e crédito. Podem ser utilizados para qualquer tipo de pagamento, em qualquer estabelecimento, não somente para

“Os aplicativos são facilitadores da rotina do nosso consumidor que quer cada vez mais comodidade. Eles são uma evolução natural dos meios de pagamento”.
Aline Soares

abastecer o carro. Acho muito pretensioso quando uma empresa lança um meio próprio de pagamento, exclusivo para o seu negócio”, lembra ele que acredita que os postos estejam sendo usados para o teste e lançamento de um novo produto.

Mas para a 2ª Diretora de Lojas de Conveniência do Sindipostos-ES, Aline Soares, os aplicativos são uma realidade inevitável do mercado, que evolui em busca de novas formas de atender ao consumidor.

“Vejo os aplicativos como facilitadores da rotina do nosso consumidor que quer cada vez mais comodidade. Eles são uma evolução natural dos meios de pagamento

e temos que evoluir com o nosso negócio para acompanhar as novidades que o mercado financeiro oferece”, explica Aline.

Em seu posto, Aline já aderiu ao PicPay e ao AME, que investe fortemente em divulgação e fechou parceria com a Petrobrás, para que o aplicativo seja utilizado em postos de bandeira BR.

“Para estar integrado ao mercado já aderimos ao PicPay e ao AME, o que percebemos é que nossos clientes aprovaram a comodidade que proporciona, mas no caso do Ame, aderiram mesmo porque foram atraídos pelo desconto”, conta ela.

“Acho muito pretensioso, quando uma empresa, lança um meio próprio de pagamento, exclusivo para o seu negócio”.

Dirceu de Oliveira Filho

Propaganda enganosa

O anúncio de preços mais baixos apenas para cliente de aplicativo pode levar problemas a donos de postos. O alerta é dado por Dirceu. Para ele, as pessoas podem ser induzidas ao erro pela forma com que alguns anúncios são feitos.

“Não considero honesta a forma como estão sendo feitos os anúncios e faixas. Alguns postos anunciam em uma grande placa os preços com desconto e deixam a restrição ao pagamento via aplicativo em letras menores. Isso pode gerar um incômodo no consumidor e a conta vai ser paga pelo revendedor, caso haja cobrança ou fiscalização”, explica ele.

Em Pernambuco, por exemplo, postos já foram acionados por conta de anúncios que levaram o consumidor ao erro. Segundo a revista Combustíveis e Conveniência, publicada pela Fecombustíveis, no final de julho, pelo menos 38 postos foram notificados pelo

PRODUTO	PREÇO À VISTA	CASHBACK/CRÉDITO AME	PREÇO C/ BENEFÍCIO
G Gasolina	8.888	8.888	8.888
D Diesel S10	8.888	8.888	8.888

Textos no anúncio: PAGUE COM AME, PONTUE NO PREMIA E GANHE 10% de cashback, AME

ORIGINAL GASOLINA

PREÇO ATUAL: 8.888

COM O APP ABASTECE AÍ, O VALOR PODE CHEGAR A: 8.888

TROQUE KM POR DESCONTOS DE ATÉ 5%

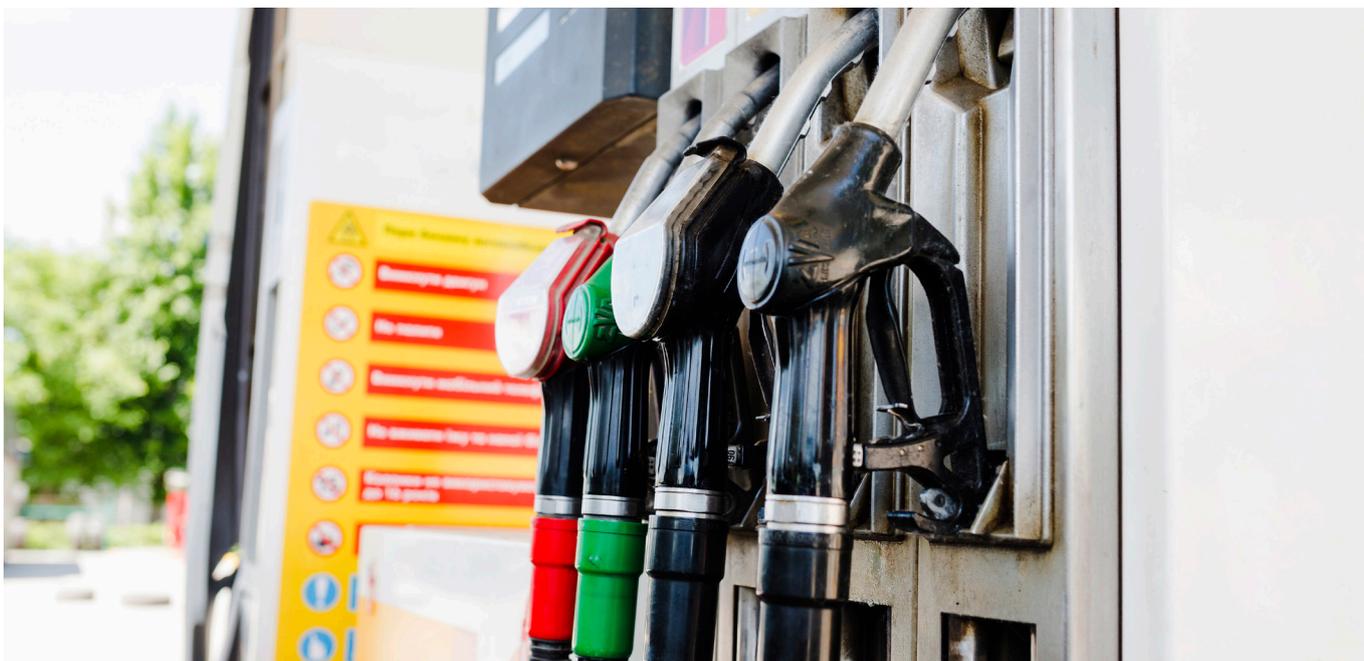
Forma de divulgação dos preços já resultou em autuações do Procon em outras cidades

Procon de Recife por propaganda enganosa. Esses postos divulgaram o preço do combustível já com o desconto do aplicativo, sem deixar clara essa condição. A alegação do sindicato de revendedores local foi que faltou orientação por parte das bandeiras.

Essa falta de orientação é uma das reclamações dos revendedores contrários ao uso dos aplicativos. Principalmente porque os re-

vendedores são obrigados a aderir a um plano de marketing a um custo médio de R\$ 12 mil por ano.

Outra reclamação é a falta de acesso às informações dos clientes. A venda é feita diretamente pelas distribuidoras e os postos, que arcam com o custo de operação, ficam sem acesso aos dados e a informações sobre hábitos de compra, importantes para que o revendedor trace suas estratégias.



Impactos na margem podem prejudicar postos

Outro alerta que Dirceu faz aos associados é sobre a redução das margens, que já estão baixas e podem diminuir ainda mais por conta das ofertas de cashback, percentual sobre cada compra que retorna aos consumidores no aplicativo.

“Quando o aplicativo oferece um cashback de 20% ou 15%, ele dá a entender que temos margem suficiente para isso, o que não é verdade”, explica Dirceu.

As promoções que impactam na margem dos postos são um ponto em que Dirceu e Aline concordam. *“A questão não é o benefício dos aplicativos e sim como as distribuidoras estão manuseando-os para chegarem de forma direta aos nossos clientes, criando uma fidelidade deles com a companhia através de promoções que não se enquadram na nossa margem, e não oferecerem preços competitivos aos postos”, explica ela.*

Seja qual for a decisão em relação aos aplicativos, o mais importante é estar atento no momento de assinar o contrato, ler tudo com total atenção, para evitar surpresas que podem ser desagradáveis no futuro.

Como funcionam os aplicativos

O consumidor baixa o aplicativo em seu celular. Isso normalmente já é parte do plano de marketing estabelecido pelo posto. A fidelização do cliente é feita através do cashback e de preços mais baixos nos combustíveis.

O primeiro aplicativo foi lançado em 2016, pela Ipiranga, o Abastece Aí. Na sequência, a Shell/Raízen lançou o Shell Box e a BR Distribuidora lançou o AME Digital. O mais recente foi o programa de fidelização da Ale, em parceria com a Livelu.



Nova gasolina chega aos postos do Espírito Santo

Combustível, que promete melhor rendimento, entre outras vantagens já é vendido no Estado

Em agosto, começou a chegar aos postos de combustíveis do País a nova gasolina brasileira. A mudança foi comemorada entre revendedores, por se tratar um produto de melhor qualidade, com impactos positivos para o desempenho do motor. Até novembro, todos os postos já devem estar vendendo apenas o novo combustível.

“Passamos a ter um produto de maior qualidade, com parâmetros semelhantes ao vendido nos Estados Unidos e Europa. Trata-se de uma grande evolução para o mercado de combustíveis do País”, afirma o gerente do Sindipostos-ES, Adair Alves de Souza.

As novas especificações envolvem a nova densidade, mudança

da octanagem e limite mínimo de temperatura dos 50% dos evaporados na destilação.

A nova gasolina também foi tema de uma campanha realizada pelo Sindipostos-ES, que envolveu panfletos para serem distribuídos nos postos, publicitário no portal Folha Vitória, spot de rádio e peças para redes sociais dos revendedores e Whatsapp.

SINDIPOSTOS^{ES}

Revendedor,

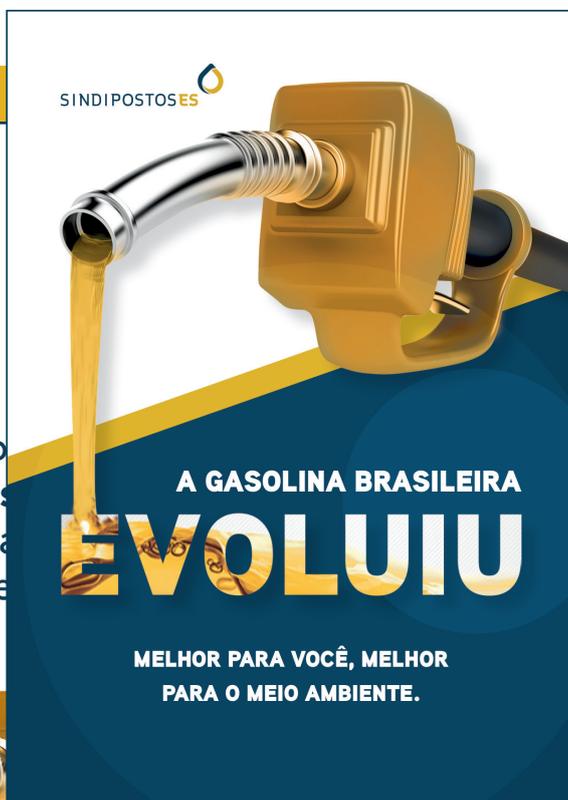
Nos próximos dias, você receberá um lote de **panfletos que esclarecem sobre as vantagens da nova gasolina.** É importante que seus clientes recebam, para estarem informados sobre o tema.

O panfleto faz parte de uma campanha do Sindipostos sobre o novo combustível, que envolve divulgação nas principais rádios do Estado e internet.



A GASOLINA BRASILEIRA
EVOLUIU

MELHOR PARA VOCÊ, MELHOR PARA O MEIO AMBIENTE.



SINDIPOSTOS^{ES}

A GASOLINA BRASILEIRA

EVOLUIU

MELHOR PARA VOCÊ, MELHOR
PARA O MEIO AMBIENTE.

Divulgação foi feita através de rádios e peças enviadas aos revendedores, para divulgação em seus postos.

Ações do Sindipostos

O Sindipostos-ES segue com o trabalho para fortalecer o nosso setor. Confira abaixo as principais ações realizadas na última semana.

- ✓ **Envio do ofício nº 23/2020, ao Governo do Estado do Espírito Santo**
Ref.: Proibição de venda de bebidas alcoólicas em Lojas de Conveniência.
- ✓ **Envio do ofício nº 24/2020, a Marcos Kneip Navarro (Secretário Estadual de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo)**
Ref.: Proibição de venda de bebidas alcoólicas em determinados horários nas lojas de conveniência.
- ✓ **Envio do ofício nº 25/2020, a Tyago Hoffmann (Secretário do Governo do Estado do Espírito Santo)**
Ref.: Proibição de venda de bebidas alcoólicas em determinados horários nas lojas de conveniência.
- ✓ **Envio do ofício nº 26/2020, a Nésio Medeiros (Secretário da SESA - Secretaria da Saúde do Estado do Espírito Santo)**
Ref.: Proibição de venda de bebidas alcoólicas em determinados horários nas lojas de conveniência.
- ✓ **Envio do ofício nº 27/2020, a Fabrício Gandine Aquino (Deputado Estadual do Estado do Espírito Santo)**
Ref.: Proibição de venda de bebidas alcoólicas em determinados horários nas lojas de conveniência.
- ✓ **Envio do ofício nº 29/2020, a Alesat Combustíveis, Atlântica Produtos de Petróleo LTDA, Raizen Combustíveis e Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.**
Ref.: Atraso no abastecimento de caminhões

Agenda de reuniões:

- ✓ Secretaria de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo, com o Secretário Marcos Kneip Navarro
- ✓ Assembléia Legislativa, com o deputado estadual Marcelo Santos
- ✓ Comando de Polícia Ostensiva Metropolitana da PMES (CPOM), com o Coronel Alessandro Juffo Rodrigues
- ✓ Reunião com o Secretário Thyago Hoffman e o Deputado Marcos Vicente



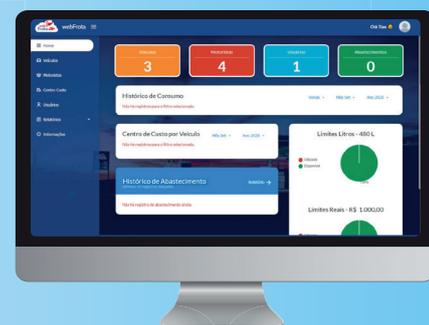
MOBILIDADE,
PRATICIDADE
E SEGURANÇA!

Sistema de gestão com as
MELHORES SOLUÇÕES
para postos de combustíveis
e lojas de conveniência!

INOVE O SEU NEGÓCIO!



Escaneie o QR Code
e CONHEÇA MAIS:



@webposto.official



facebook.com/qualityautomacao



www.webposto.com.br



0800 747 8362

Alta do biodiesel e os impactos na revenda

Crescimento na exportação da soja fez a oferta do produto no mercado interno diminuir

A recente alta do preço do biodiesel nos leilões da Agência Nacional de Petróleo (ANP) traz fortes impactos para revendedores e preocupam a muitos, por conta do aumento dos custos em um momento já tão desafiador.

O presidente da Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes (Fecomcombustíveis), Paulo Miranda Soares aponta duas causas para o cenário: a falta de soja no mercado brasileiro e a legislação brasileira, que proíbe a importação do produto.

“Os produtores de soja estão dando preferência à exportação, os preços devem estar bons. Isso causa a falta do produto no País e, conseqüentemente, os preços aumentam”, explicou Miranda.

A legislação brasileira é outro entrave, pois proíbe a importação do óleo de soja, base para o biodiesel. Segundo ele, é possível encontrar o produto com boa qualidade e preço até 30% mais baixo do que o praticado aqui.

“Já participamos de videoconferências da ANP sobre o assunto e sugerimos a mudança dessa legislação e a abertura do mercado. Há uma comissão analisando a situação. Eles já perceberam que não é apenas uma reclamação de distribuidores e revendedores. Há um problema real”, conta ele.

Atualmente, o biodiesel só é comprado através dos leilões da ANP. Com a falta do produto no

mercado, os preços subiram. Em leilões recentes, o preço de venda chegou a ser o dobro do praticado antes da pandemia.

Uma das medidas adotadas para controlar a situação foi reduzir o percentual de biodiesel no diesel brasileiro de 12% para 10%. Mas a medida é eficaz apenas no momento. Ela não soluciona o problema a longo prazo.

O impacto para a revenda vai além dos custos com o combustível. A qualidade do produto não é boa e isso obriga os postos a gastarem mais com manutenção. “O diesel produzido atualmente deixa muitos resíduos nos tanques, bombas e nos veículos. Isso gera um custo extra, pois é preciso aumentar a manutenção que é feita”, conta.

Diesel verde

Uma alternativa para um produto de qualidade é o diesel verde, que já é produzido pela Petrobrás e aguarda liberação da ANP. Trata-se de um produto de mais qualidade, em padrões que já são utilizados em países de primeiro mundo.

“É um produto melhor, que trará benefícios não só para a revenda de combustíveis, mas para todo o mercado: distribuidoras e montadores de veículos a diesel também se beneficiam, pois têm um custo de manutenção melhor”, afirma ele.



Crédito: Divulgação

O que você precisa saber sobre a LGPD

Lei Geral de Proteção de Dados entrou em vigor em setembro e promete mudanças nas transações online realizadas no Brasil. Postos precisarão se adequar à nova realidade

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) entrou em vigor em setembro, tendo como principais fundamentos o respeito à privacidade, a devolução da capacidade de controle de dados utilizados por outros e a proteção e a defesa do consumidor.

A Lei determina como dados pessoais deverão ser tratados, trazendo mudanças importantes nas transações que envolvam dados de pessoas físicas, seja online ou off-line, o que culmina na necessária adequação das empresas.

Para ajudar o revendedor a entender os principais pontos da LGPD, a advogada Patrícia Pena da Motta Leal, do escritório Motta Leal & Advogados Associados, parceiro do Sindipostos-ES, nos ajudou a elaborar perguntas e respostas que esclarecem as principais dúvidas sobre o assunto.

Quando a lei passa a valer?

A lei entrou em vigor em 18 de setembro deste ano, com exceção

dos artigos ligados à multas e sanções, que entrarão em vigor em 1º de agosto de 2021.

Quem precisa se adequar à lei?

A LGPD é aplicável a toda pessoa física e jurídica que realiza o tratamento de dados de pessoa física.

A lei só será aplicada a pessoa física que colete dados para fins de oferta ou fornecimento de bens ou serviços.

O que é tratamento de dados?

Trata-se de toda operação realizada com dados pessoais, desde a coleta até a eliminação. A avaliação, modificação, comunicação, transferência difusão ou extração também são considerados tratamento de dados.

Quais as punições para quem não se adequar?

As penalidades para quem não se adequar à LGPD vão de advertência a multa de 2% sobre o fa-

turamento da empresa, limitado a R\$ 50 milhões.

Além disso, há penalidades administrativas, já que as empresas que se adequarem à lei só poderão contratar empresas que também estejam adequadas, pois em caso de vazamento de dados pela empresa contratada, a empresa contratante poderá responder solidariamente.

Como se adequar à legislação?

Antes de mais nada, é preciso avaliar, treinar e conscientizar funcionários. Na sequência é importante planejar corretamente a duração de cada etapa de implantação. A terceira etapa é a mais complexa: mapear quais dados a empresa coleta e de que maneira eles são utilizados.

A etapa seguinte é analisar o que está em desacordo com a lei e revisar todos os contratos necessários.

Por fim, é preciso implementar os sistemas e procedimentos para dar mais segurança ao tratamento de dados.



Crise financeira é novo desafio para a revenda em meio à pandemia do novo coronavírus

Momento exige calma na gestão em meio à incertezas quanto a uma nova onda da doença

Em junho deste ano, o Sindipostos-ES enviou a todos os associados mensagem com um importante alerta. Estávamos entrando no que era previsto para ser o pior momento da crise da Covid-19 para o setor. Infelizmente, as previsões se concretizaram.

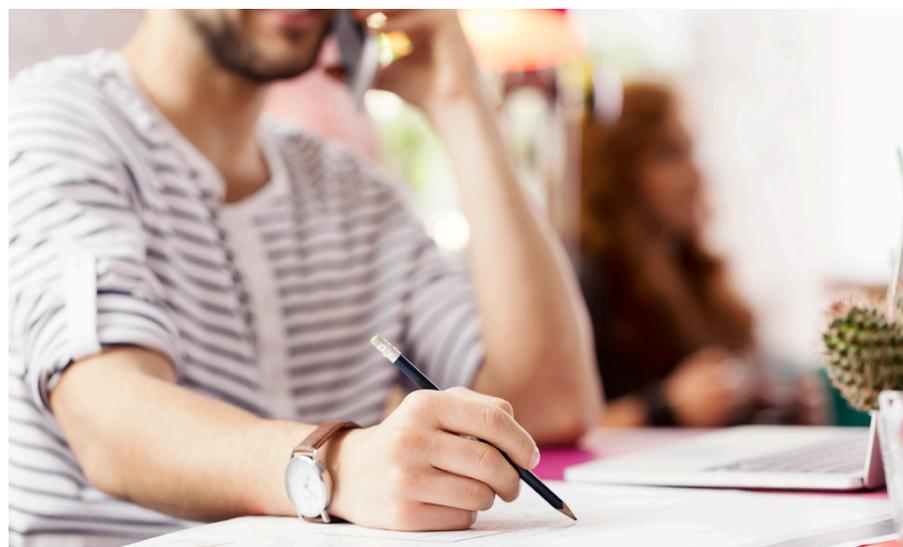
Naquele momento, o cenário era de dólar alto, preços subindo nas refinarias e distribuidoras, barril de petróleo em alta no mercado internacional, fluxo de caixa desfavorável e vendas muito baixas nos postos. A orientação foi para que os revendedores tivessem atenção extra à gestão, domínio do fluxo de caixa e equilíbrio entre receitas e despesas.

“Por serem um serviço essencial, os postos de combustíveis funcionaram durante toda a pandemia, mesmo com as dificuldades impostas pelo momento. Entre os desafios enfrentados no período estão queda das vendas, proibição de venda de bebidas alcoólicas, falta de apoio de suas

distribuidoras e a triste decisão de redução de quadro de funcionários”, explica o gerente executivo do Sindipostos-ES, Adair Alves de Souza.

Revendedores precisaram se adequar ao momento e ainda enfrentar outros fatores como os diversos reajustes promovidos pela Petrobrás e repassados pelas distribuidoras no período, a crise do leilão do biodiesel e a das variações do Ato Cotepe. Para o setor, a retomada começa com uma crise financeira.

“As vendas melhoraram, mas as dificuldades de compra são enormes. Também é preciso lidar com a incerteza de que um novo momento de surto da doença poderá acontecer. Neste momento, é preciso gerir com cuidado e conhecimento que o revendedor teve durante todo esse tempo, e não fazer loucuras em sua gestão, tendo como foco somente o aumento da sua galonagem. É preciso cautela”, finaliza Adair.



ATENÇÃO, REVENDEDOR!

SINDIPOSTOS-ES

Estamos entrando naquele que prevíamos ser o pior momento da crise da Covid-19 para o nosso setor.

Este é o cenário atual:

- ✓ Preços subindo nas Refinaria e Distribuidoras;
- ✓ Dólar muito alto;
- ✓ Barril de petróleo subindo no mercado internacional;
- ✓ Fluxo de caixa desfavorável, porque os recebíveis de cartões hoje estão baixos, como reflexo das vendas menores do que nos meses anteriores e devido também às sucessivas altas nos preços de custo dos combustíveis;
- ✓ Revenda com vendas muito baixas.

Diante disso, alertamos a todos que o momento exige ainda mais atenção a fatores como **gestão da empresa, domínio do fluxo de caixa e equilíbrio entre receitas e despesas**, para que possamos sobreviver à “pandemia econômica”. Não é hora de olharmos apenas para faturamento e volume de vendas.

Todos sabemos que atuamos em um mercado de preços livres, onde cada empresa tem ampla autonomia na sua gestão e fixação de preços. Isto é fundamental. Contudo, é sempre válido destacar alguns aspectos de mercado que merecem a atenção dos empresários do segmento. Este é o objetivo desta mensagem.

Mantenha-se informado e conte sempre com o Sindipostos-ES.

“ Neste momento, é preciso gerir com cuidado e conhecimento que o revendedor teve durante todo esse tempo, e não fazer loucuras em sua gestão, tendo como foco somente o aumento da sua galonagem. É preciso cautela”.

Adair Alves de Souza

Gerente Executivo do Sindipostos



AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO,
GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS



EDIFÍCIO

Revisão da tutela regulatória é demanda urgente

Medida é um pedido antigo de revendedores e traria uma série de benefícios à categoria

A revisão das regras da tutela regulatória é uma luta antiga de revendedores de todo o Brasil. Postos bandeirados são obrigados a comprar apenas com a distribuidora com a qual têm contrato e nem sempre essas distribuidoras não repassam à revenda as reduções de preço praticadas pela Petrobras.

A fiscalização das negociações é feita pela Agência Nacional do Petróleo (ANP). Na Opinião do diretor de Comunicação do Sindipostos-ES, Maxwel Nunes Paula. Segundo ele, o controle sobre negociações e qualidade dos combustíveis deveria ser feito pelas distribuidoras, como é feito por lanchonetes e ou-

tras marcas que atuam no mercado de franquias.

“O fim da regra do embandeiramento retirará esse custo de fiscalização da ANP, revertendo-o para as distribuidoras bandeiradas que passarão a ter que fazer o que qualquer ‘franqueador’ normal faz: fiscalizar a origem e a qualidade do produto comercializado por seus franqueados”, explica Maxwel.

Os custos do combustível comum é outra questão importante para o revendedor. Para o diretor do Sindipostos-ES, ele não deveria ser objeto do contrato entre distribuidora e posto: “O combustível comum vendido pelo posto

da bandeira A ou B ou pelo posto sem bandeira tem a mesma origem e especificações técnicas. Ou seja, são obtidos e retirados por esses postos da mesma base e tanque. Dessa forma, não faz sentido o posto da bandeira A pagar para a distribuidora bandeirada R\$ 0,10 ou R\$ 0,20 até RS 0,30 a mais pelo combustível comum só porque o vende sob essa bandeira A”.

A mudança na legislação traria uma série de vantagens aos revendedores de uma forma geral. E elas vão além dos preços mais justos, já que o poder de barganha dos postos aumenta. “Com o fim da regra de embandeiramento,

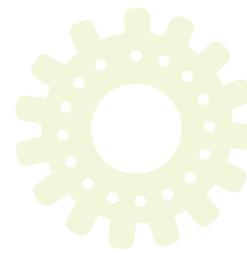


Formando Pessoas, Mudando Ideias, Construindo Sonhos

PROGRAMAS
APRENDIZAGEM e ESTÁGIO
APRENDIZ FRENTISTA

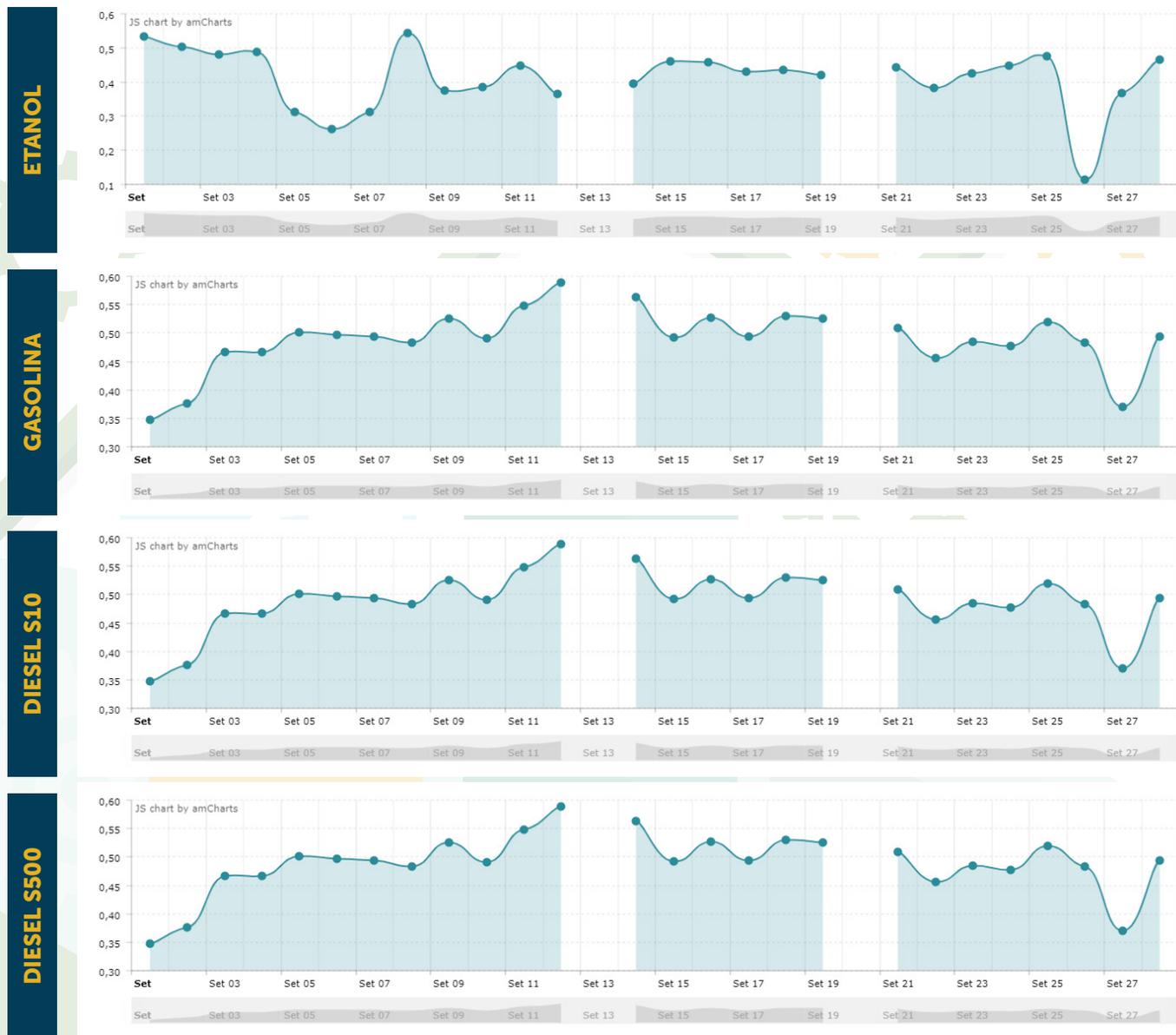
ÚNICA EMPRESA QUALIFICANDO APRENDIZ FRENTISTA NO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO!

2799243-9123 / 273066-8070 | comercial1@iformar.org
R. Pedro Zangrande 662 - Jardim Limoeiro - Serra/ES - 29164-020



Indicadores

SECRETARIA DA FAZENDA - SEFAZ | Diferença - Distribuidor X Posto



AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO - ANP | Vendas pelas distribuidoras



Fique atento aos cuidados para a retomada

Postos de combustíveis precisam ter plano de contingência para um retorno seguro das atividades que estavam paralisadas praticamente desde março, por conta da pandemia

Aos poucos, diversas atividades estão sendo retomadas, mas seguindo protocolos sanitários para evitar a propagação do novo coronavírus. Os postos de combustíveis não chegaram a fechar, mas precisam estar atentos ao novo momento e por em prática um plano de contingência para a retomada de forma segura, já que o movimento de pessoas nas ruas tende a aumentar.

“Todo o trabalho de fiscalização em segurança está voltado para a checagem dos itens desse plano. Trata-se de uma medida importante para os revendedores, seus

funcionários e os clientes”, afirma a engenheira de segurança Ana Carolina Orrico, da Atlas Medicina, parceira do Sindipostos-ES.

Segundo Ana, é preciso tomar uma série de medidas ligadas à gestão de pessoas e de possíveis novos casos, como orientação para uso de EPI pelos funcionários e protocolos para casos suspeitos da Covid-19. Veja ao lado mais detalhes sobre o plano.

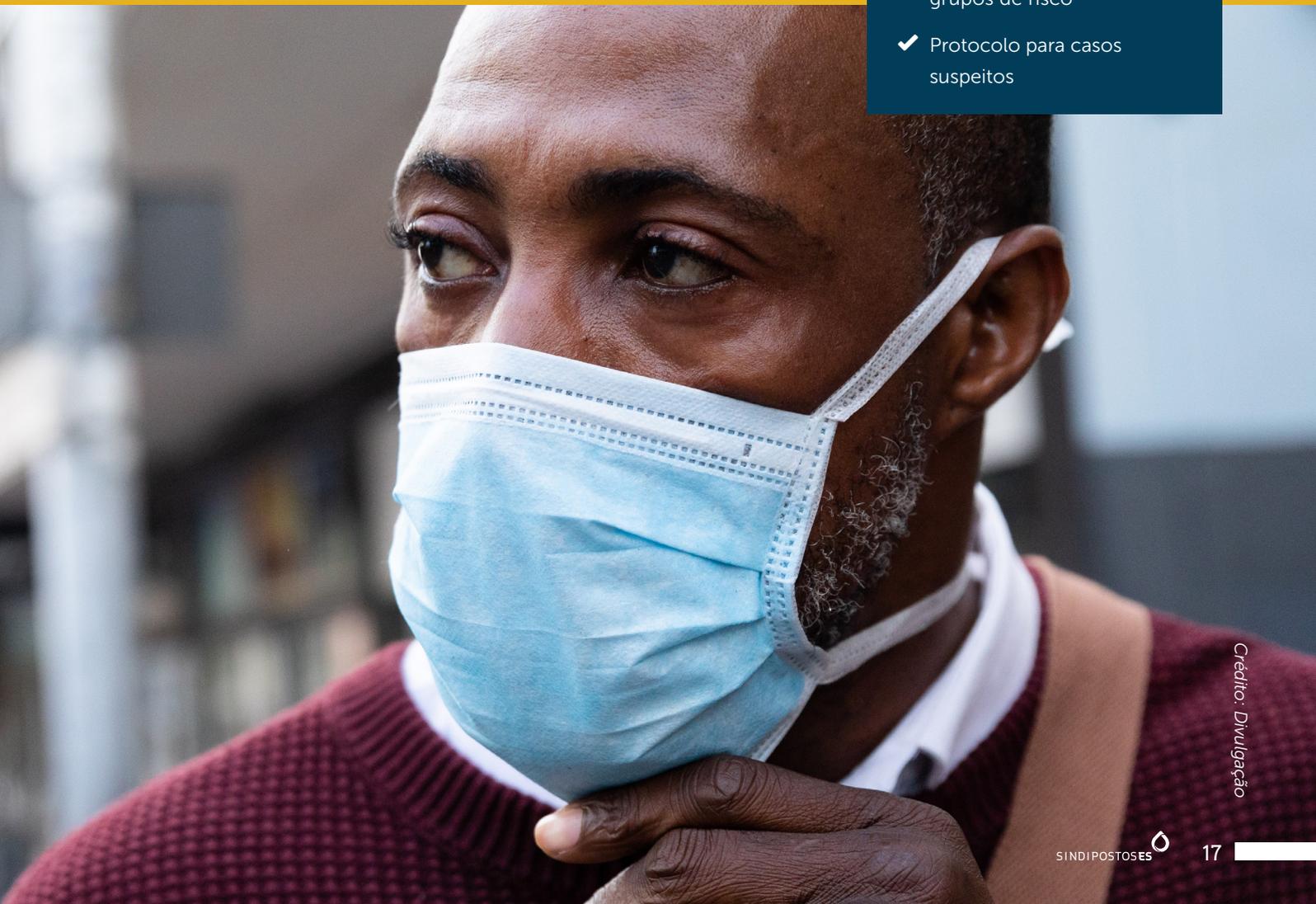
“Esse plano é elaborado pelo médico do trabalho, que orienta na implantação. Trata-se de algo importante pois o Coronavírus foi considerado um agente de risco

biológico e as ações de fiscalização da Secretaria de Inspeção do Trabalho serão todas feitas em cima do tema”, disse Ana.

A Atlas está preparada para esclarecer as dúvidas que possam surgir, além de prestar teleatendimento com acompanhamento e realizar testes de Covid-19 para casos suspeitos.

Itens que devem constar no plano de contingência

- ✓ Disponibilização de EPIs e orientação sobre seu uso
- ✓ Protocolo de afastamento para funcionários dos grupos de risco
- ✓ Protocolo para casos suspeitos



Nova geração fala dos desafios na revenda

Vinícius e Thiago cresceram em meio aos postos e hoje são os responsáveis pelos negócios

A pouca idade não os impediu de assumirem a administração de um negócio complexo como um posto de combustíveis. A entrevista desta edição da Revista da Revenda é com Vinícius de Souza Oliveira, 25 anos, que responde pelos postos Canela Verde, Gás Vix e Auto Posto 2001, e Thiago Perim de Oliveira, 35 anos, responsável pela Rede Marcela. Em comum, os dois têm o convívio com o negócio desde muito jovens e a abertura à mudança.



O maior desafio (do jovem na revenda) é vencer essa desconfiança, e só se vence com resultados



Vinícius de Souza Oliveira, 25 anos, Proprietário do Posto Canela Verde, Posto Gás Vix e Auto Posto 2001

Qual a sua idade e há quanto tempo está à frente do posto?

Tenho 25 anos, mas estou no ramo desde os 17 anos, sempre conciliando o trabalho com meus estudos e fui intensificando meu envolvimento gradativamente até 2018, ano em que me formei em bacharel em Administração. Foi em 2018 que realmente tomei a frente dos negócios.

Qual o maior desafio para um jovem na revenda de combustíveis?

Acho que um problema geral dos jovens na revenda está, em suma, ligado à desconfiança, seja

pela falta de experiência, ou pela falta de maturidade. Portanto, o maior desafio é vencer essa desconfiança, e só se vence com resultados. Por isso, é fundamental estar sempre aberto a mudanças e adaptações em prol de um melhor resultado organizacional.

Qual a maior diferença da sua administração para a do seu pai?

Claramente observo uma maior aversão ao risco por parte dele, isso decorre de situações vivenciadas de dificuldade e crises. Com efeito, nota-se um pouco de conservadorismo, assim, cabe a nós jovens, equilibrar essa correlação risco-retorno.

Neste momento de pandemia, como enfrentar os desafios?

A pandemia nos obrigou a nos reinventarmos. Utilizamos uma técnica muito conhecida academicamente, chamada de "Downsizing", que significa "Achatamento ou enxugamento". Por exemplo, retiramos a bandeira do Posto Canela Verde, reduzimos todos custos aos máximo, com redução número de funcionários (otimizando sua produtividade), maior eficiência no consumo energia/água, mudança nas escalas, renegociação de fretes, mudança nas formas de pagamento do combustível, utilização de um gerente para dois Postos, que fomentou maior amplitude de controle, dentre outras coisas que, somadas, geram uma economia considerável ao Posto. 



Temos um público muito sensível ao preço, e por mais que a diferença seja muito pequena no valor final. Mostrar ao cliente que vale a pena o seu diferencial é um desafio

Thiago Perim de Oliveira, 35 anos, proprietário da Rede Marcela

Qual a sua idade e há quanto tempo está à frente do posto?

Tenho 35 anos e vou para o posto com meu pai desde que eu tinha 12 ou 13. Porém, assumi mais responsabilidades a partir de uns 15 anos, aonde eu tinha algumas tarefas diárias no escritório e depois ia pra pista aprender cada dia mais.

Qual o maior desafio para um jovem na revenda de combustíveis?

Sinto uma grande dificuldade de colocar em prática algumas inovações que vemos em outros mercados, sejam elas na parte administrativa, operacional ou tecnológica. Temos um público muito sensível ao preço, e por mais que a diferença

seja muito pequena no valor final, o cliente acredita que está tendo uma grande economia, e as vezes, acaba não valorizando os diferenciais que tentamos criar. E com os custos muito altos, fica difícil de testar muitas novidades e ainda conseguir honrar com todos os compromissos no final do mês. Mostrar ao cliente que vale a pena o seu diferencial é um grande desafio.

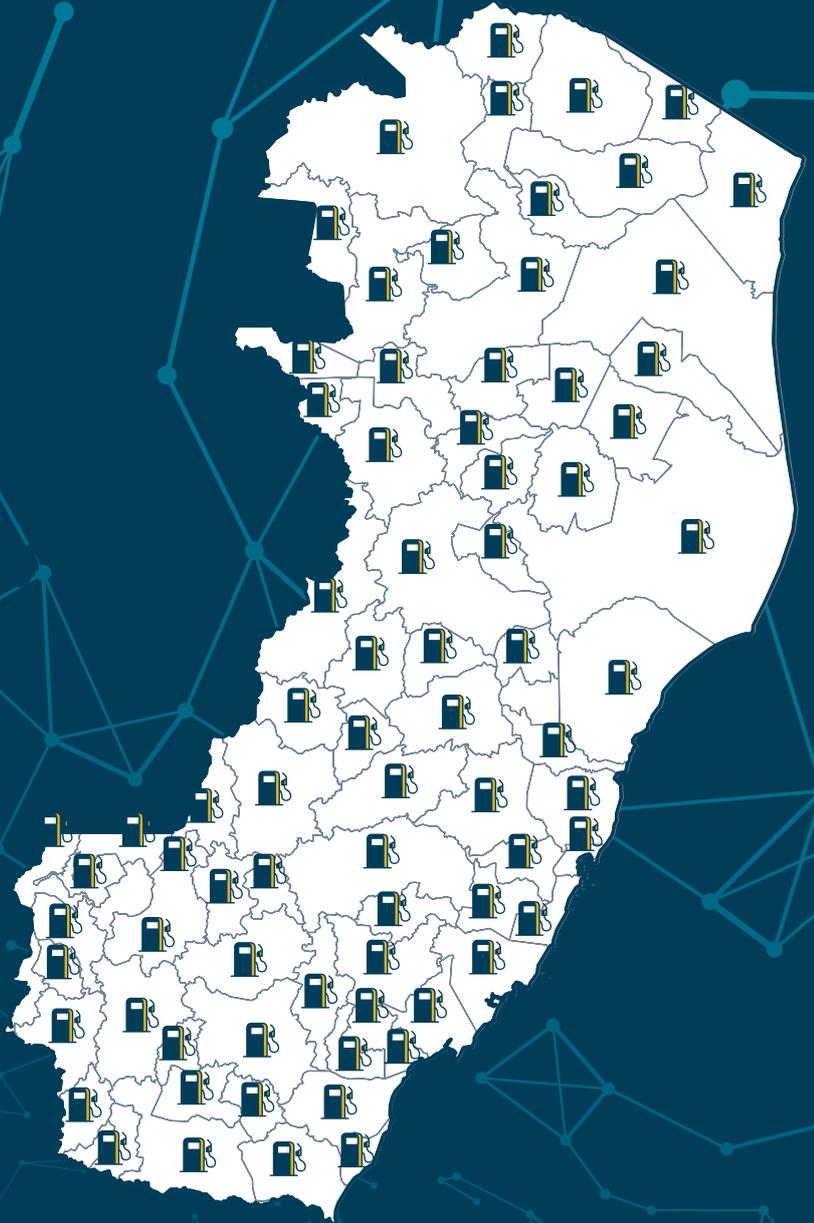
Qual a maior diferença da sua administração para a do seu pai?

Acredito que sejam as inovações da administração moderna e mercado em si, e principalmente as tecnológicas, que quase sempre envolvem investimentos e em algumas situações é difícil explicar os benefícios de uma maneira fácil de entender. No entanto, acabamos sempre nos entendendo, cada um

com seu ponto de vista, tentamos sempre ver o que é melhor para a marca Rede Marcela. Em alguns momentos, vejo que ele tem razão, de acordo com as experiências dele, e em outros ele cede e tentamos fazer para ver se vai dar o resultado esperado.

Neste momento de pandemia, como enfrentar os desafios?

Acredito que a primeira atitude é diminuir os gastos desnecessários, custos possíveis, trabalhar muito bem a sua margem necessária para sobreviver e tentar controlar os estoques e produtos de baixo giro da melhor maneira possível. Além disso, manter sempre o excelente atendimento e as políticas de benefícios e fidelidade dos clientes, pois isso é o que vai manter o cliente fidelizado ao seu Posto.



SINDIPOSTOS

