

REVISTA DA REVENDA

Ano 2020 | Edição 3 | Dezembro/Janeiro/Fevereiro

www.sindi-postos-es.com.br

O QUE FAZER POR UM **2021** MELHOR?

INDICADORES. Consultor Carlos Bispo fala dos dados que o revendedor deve acompanhar todos os meses.

JURÍDICO. Convenção Coletiva 2020 foi homologada recentemente. O que mudou para o setor?

FISCALIZAÇÃO. Divulgação do preço de combustíveis nos postos capixabas entra na mira do Procon-ES

LUCRO REAL? OU LUCRO PRESUMIDO?



Afinal, qual o melhor regime de tributação para o seu Posto de Combustível?

Para ser bem-sucedida, toda empresa, precisa avaliar o regime tributário ideal para o desenvolvimento do seu negócio. Para isso, o planejamento prévio é essencial e contribuirá para a redução de impostos e sobrevivência do seu negócio em tempos de pandemia.

Já teve a sensação de estar operando seu negócio no prejuízo e ainda assim pagar impostos?

Por isso, antes de tomar decisões importantes para sua rentabilidade, não deixe de consultar quem entende do assunto.



UMA EMPRESA DE OLHO NO FUTURO 🔍

Procure por Plumas Contábil nas redes Sociais



ESTADOS DE ATUAÇÃO

JÁ PENSOU EM UMA CONTABILIDADE ESPECÍFICA PARA O SEU POSTO DE GASOLINA?

- Consultoria mensal para lançamento de todas as despesas, bem como apresentação dos resultados (DRE) de sua empresa sem deslocamento de qualquer documento;
- Análise dos arquivos SPED Fiscal ICMS e Pis/Cofins gerados em seu sistema para posterior transmissão ao Fisco;
- Canal de atendimento on-line com seu escritório contábil;
- Frota com mais de 45 veículos para atendimento presencial de nossos consultores em cada cliente;
- Contabilidade completa para seu posto: área fiscal, contábil, folha de pagamento, legalização e consultoria presencial.



www.PLUMASCONTABIL.com.br

PLUM@S
CONTÁBIL

Matriz/SP
11 2023.9999

Filial/RJ
21 3176.5950

Filial/GO
62 3926.8100

Filial/TO
63 3026.2354

Nesta edição

06

Como fazer de 2021 um ano melhor?

Editorial

A última edição da Revista da Revenda fala do que cada um pode fazer para que todos tenham um ano novo melhor. Quando cada um faz a sua parte, todo o setor sai ganhando.

A revista ainda traz importantes matérias sobre indicadores de desempenho que precisam ser acompanhados a cada mês e um artigo de opinião sobre o cartão frota.

Nossos parceiros do jurídico falam da convenção coletiva 2020, recentemente homologada e, em Saúde e Segurança, temos um alerta sobre o PPP e o LTCAT, dois documentos importantes para revendedores e seus funcionários.

Boa leitura!

Feliz 2021!

INDICADORES

06 Consultor Carlos Bispo fala de indicadores para ficar atento

FISCALIZAÇÃO

11 Divulgação de preços entra na mira do Procon-ES

REDES SOCIAIS

12 Sindipostos-ES lança perfil no Instagram

JURÍDICO

13 Convenção Coletiva 2020 é homologada

CARLOS GIORDANO JR.

15 Cartão frota, o sócio do posto que ninguém aguenta

SAÚDE E SEGURANÇA

17 A importância do PPP e LTCAT para a revenda

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

Um novo ano requer mudanças

Estamos chegando ao fim de um ano com desafios inéditos na história da humanidade. Esses desafios seguirão em 2021 e exigirão de todos nós, revendedores, mais do que apenas uma gestão cautelosa. Precisamos de novas atitudes.

Buscar informação constantemente, estar atento ao desempenho, buscar formas de diversificar o seu negócio, pensar em promoções são algumas iniciativas que podem ser adotadas.

É importante também que, independentemente da iniciativa, cada negócio precisará de uma mudança diferente. Por isso, é tão importante conhecer bem os seus resultados e o seu público e suas demandas.

O que não muda é que o Sindipostos-ES está pronto para receber qualquer revendedor associado para esclarecer dúvidas e apoiá-lo no que for necessário. Também temos parceiros prontos para atendê-los.

Que 2021 seja um ano realmente novo e melhor para todos nós.

Boa leitura!



Eval Galazi, Presidente do Sindipostos-ES



Como fazer de 2021 um ano melhor, revendedor?

Revendedores e o consultor Carlos Bispo falam dos caminhos para um ano novo com melhores resultados depois de um 2020 repleto de desafios inéditos em todo o mundo

Se 2020 pudesse ser descrito em uma palavra, ela poderia ser desafio. Foram vários obstáculos a atravessar neste ano, muitos deles ligados às consequências da pandemia do novo Coronavírus. Agora que 2021 está próximo, é o momento de cada revendedor se fazer uma pergunta: o que fazer para que o ano novo seja melhor?

“Precisamos estar atentos à eficiência da nossa operação. É preciso saber reduzir custos, mas não perder a qualidade no atendimento, nem no relacionamento

com clientes e funcionários”, afirma o revendedor Elcio Pimentel, do posto Sauassu, localizado no Centro de Aracruz, no do Estado.

“É preciso saber reduzir custos, mas não perder a qualidade no atendimento, nem no relacionamento com clientes e funcionários”.

Elcio Pimentel, proprietário do Posto Sauassu

A resposta segue uma linha parecida com a defendida pelo revendedor e membro do Conselho Fiscal do Sindipostos-ES, Ademar Pascoal Jr. Para ele, cada revendedor precisa estar atento ao contexto do próprio negócio.

“Nós, como categoria, precisamos estar mais atentos aos nossos negócios e menos à concorrência e não definir nossos preços com base no que o posto ao lado faz”, disse Ademar, um dos proprietários da Rede Norte Sul, composta por quatro postos distribuídos na Grande Vitória.

Margem saudável

Ademar afirma que a definição de preço dos combustíveis em função do praticado pela concorrência, e não dos próprios custos, está longe do ideal. Abrir mão da margem para compensar no volume de vendas é arriscado.

“Precisamos ter mais controle financeiro para saber a cada mês se houve ganho ou perda. Abrir mão de uma margem saudável para o seu negócio em função do preço do concorrente é perigoso”, disse. “Muitas vezes, é melhor ter um volume um pouco menor de venda, mas com uma margem que garanta o seu funcionamento”.

“Muitas vezes, é melhor ter um volume um pouco menor de venda, mas com uma margem que garanta o seu funcionamento”.

Ademar Pascoal, proprietário da Rede Norte Sul

Segundo o economista e consultor de postos de combustíveis Carlos Bispo, proprietários de postos urbanos devem estar ainda mais atentos, porque os impactos sobre eles foram maiores na pandemia e a recuperação será mais lenta.

“Acredito que esses postos estão abaixo da normalidade de vendas em pelo menos 30%. Em 2021 os postos urbanos terão que recuperar uma boa parcela dessa perda, mas somente em 2022 acre-

dito ser uma recuperação plena e consistente”, disse.

“Os postos de rodovia conseguiram equilibrar as despesas pela grande necessidade da demanda logística para produção que foi suspensa, logo o desafio será para os postos urbanos”

O caminho para a recuperação está diretamente ligado ao foco na adequação das despesas e na geração de caixa. “Quem conseguiu fazer isso, provavelmente se saiu melhor, afinal, como costume dizer, caixa é rei”, afirma Bispo.

Eficiência

Essa busca por um 2021 melhor envolve diretamente a busca por um negócio mais eficiente, com custos reduzidos, mas sem perder a qualidade dos serviços prestados ao cliente. Elcio, por exemplo, investe em eficiência energética em seu negócio, com mudanças em diversos níveis.



“Estamos investindo na troca de lâmpadas, por aquelas que consomem menos energia elétrica. Também planejamos investir em energia fotovoltaica, a energia solar. É uma forma de manter o abastecimento do posto, podendo gerar até créditos de energia”, afirma ele.

Novo mercado

Esse também foi um ano de transformações na forma de consumir combustíveis. Muitas dessas mudanças surgiram e se desenvolveram de forma acelerada durante a pandemia e vão permanecer. Para Bispo, os revendedores precisam se manter atualizados. “A experiência do cliente mudou e os revendedores precisam estar preparados para isso”, analisa ele.

Não faltaram desafios em 2020

O ano de 2020 foi realmente difícil para a economia mundial como um todo. O que já não era fácil no Brasil ficou ainda mais complexo com a pandemia do novo Coronavírus. As vendas chegaram a diminuir em média 50% no pico da pandemia no Espírito Santo, de acordo com uma pesquisa realizada pelo Sindipostos-ES em junho. O volume de vendas voltou a crescer gradualmente, mas a margem ainda está baixa, comprometendo os resultados.





50%

As vendas de combustíveis chegaram a cair pela metade em média, no início da pandemia.

Além disso, as lojas de conveniência sofreram com as duras restrições à venda de bebidas alcóolicas durante a pandemia, como forma de evitar aglomerações. O decreto, que ainda está em vigor, foi um duro golpe no setor.

Para o economista Carlos Bispo, o ano foi inesperado para qualquer pessoa no planeta. Todos os setores registraram alguma perda e, claro, isso gerou impacto na revenda de combustíveis.

“Escolas, comércios, empresas, serviços, entre outros não essenciais deixaram de consumir e com isso os postos tiveram dias e meses de turbulência sem saber como lidar com a crise dentro do seu negócio”, disse ele.

Valor do Petróleo

Para Carlos Bispo, o começo da pandemia não foi pior para o revendedor por conta da queda do valor do petróleo, fruto de uma crise mundial que gerou a alta oferta do produto, com valores mais baixos, no período que o consumo reduziu como nunca visto.

“Além da queda do valor do petróleo, outros eventos tiveram impacto em algum momento sobre a revenda. Casos do aumento do biodiesel e da desvalorização do real perante o dólar, que gerou inúmeros reajustes no preço dos combustíveis”, afirma o economista.



Fique atento aos indicadores de desempenho

Acompanhar os números do seu posto todos os meses ajuda a traçar estratégias de crescimento

Crédito: Acervo Pessoal



Carlos Bispo

Uma parte importante do trabalho de recuperação dos impactos da pandemia do novo Coronavírus passa por conhecer bem o seu negócio. Os indicadores de desempenho são muito importantes nesse processo.

O economista e consultor de postos de combustíveis, Carlos

Bispo, orienta seus clientes e alunos a se transformarem em empreendedores financeiros. Para ele, trata-se de um perfil importante para viabilizar estratégias de desenvolvimento do negócio com o capital disponível.

“Mas para isso ser relevante torna-se necessário criar indicadores

que poderão validar e servir de veículo até o destino final, o encontro com o equilíbrio do capital de giro e lucratividade”, explica o economista.

Além disso, é preciso acompanhar esses indicadores a cada mês, para orientar a tomada de decisões.

Ele destaca três indicadores para serem acompanhados:



LUCRATIVIDADE EM PRIMEIRO PLANO:

Quanto a empresa deixou proporcionalmente de lucros sobre as receitas;



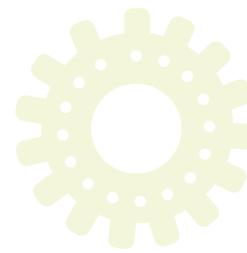
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO:

Dos produtos que vendo, quanto sobra de margem para contribuir com as despesas e lucros do meu posto;



TICKET MÉDIO:

A partir do ticket médio é possível criar metas para aumentar esse ticket, e o foco está em aumentar o número de clientes, aumentar a frequência dos clientes e precificar melhor seus produtos.



Indicadores

SECRETARIA DA FAZENDA - SEFAZ | Diferença – Distribuidor x Posto

ETANOL



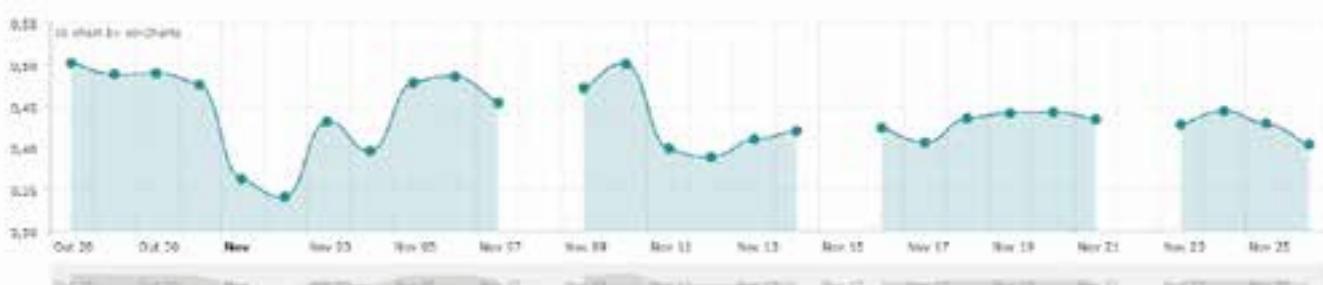
GASOLINA COMUM



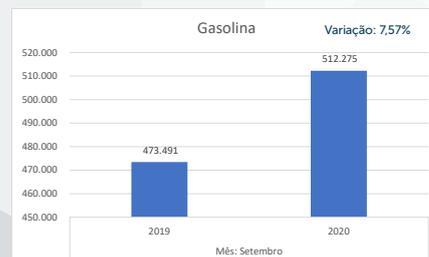
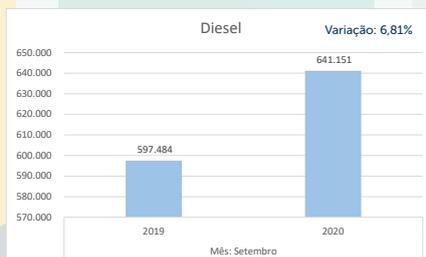
DIESEL S10



DIESEL S500



AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO - ANP | Vendas pelas distribuidoras





Anúncio de preços em postos entra na mira do Procon-ES

Órgão de defesa do consumidor alega que anunciar preço dos combustíveis considerando cashback de aplicativo pode induzir o consumidor ao erro

O anúncio de preços nos postos de combustíveis passou a estar no foco do Procon também no Espírito Santo, depois de gerar punições para revendedores em diversos estados brasileiros. Tudo por conta dos anúncios que consideram o valor do cashback dos aplicativos de pagamento no preço do combustível. A alegação é que tal prática pode induzir o consumidor ao erro.

“Primeiramente, é preciso deixar claro que cashback não é desconto. É uma restituição de parte do valor pago pela pessoa cadastrada no aplicativo, que poderá ser utilizado nos estabelecimentos conveniados. Por isso, não é certo divulgar valores considerando o cashback”, explica o advogado especializado em direito empresarial, Luiz Alberto Musso Leal Neto.

“Cashback não é desconto. É uma restituição de parte do valor pago pela pessoa cadastrada no aplicativo”.

*Luiz Alberto Musso Leal Neto,
advogado especializado em
direito empresarial*

O assunto foi recentemente tema de duas circulares enviadas pela direção do sindicato a todos os associados. A orientação é que os preços divulgados em placas e totens sejam os mesmos das bombas. Tudo para evitar questionamentos de clientes e do Procon-ES.

“Esse cuidado deve ser redobrado agora que o assunto está no

foco. Além disso, pode abrir a porta para fiscalizações mais severas, de outros assuntos que não estariam no foco inicial dos agentes públicos”, alerta Luiz Alberto.

O advogado lembra ainda que, no caso dos postos, esses cuidados com os anúncios devem ser ainda maiores devido ao fato das pessoas passarem rapidamente pelo local. Logo, a peça precisa ser clara para uma leitura rápida.

Sugestão para anunciar

Veja como é possível anunciar o preço e o valor restituído pelo aplicativo.

Gasolina comum

R\$ 1,000 (por litro).

Crédito no app (cashback)

até R\$0,10 (por litro).

GASOLINA COMUM

R\$ 1,000 (POR LITRO)

CRÉDITO NO APP (CASHBACK)

até R\$0,10 (POR LITRO)



Sindipostos-ES lança perfil no Instagram

Página do sindicato na rede social entrou no ar com informações para o revendedor e a sociedade como um todo, sobre assuntos relevantes do setor

O Sindipostos-ES lança em dezembro mais um canal de comunicação: seu perfil no Instagram. A página terá informação para o revendedor e para toda a sociedade sobre os temas mais relevantes que envolvem o nosso setor.

Um dos objetivos da iniciativa é se posicionar publicamente e criar uma linha de comunicação com os diversos públicos com os quais o Sindipostos-ES se relaciona, seja de forma direta ou indireta.

“Lançamos uma página dinâmica, que abordará temas relevantes não só para o revendedor. Redes sociais são uma forma de marcar um posicionamento para pessoas de dentro e fora do Espírito Santo”, explica o diretor de Comunicação do Sindipostos-ES, Maxwel Nunes Paula.

O perfil do Sindipostos-ES no Instagram é o **@sindipostos-es**. Siga-nos!



Convenção Coletiva é homologada

Novos valores de salários e benefícios são as principais alterações no documento, que já está disponível para o revendedor

Crédito: Divulgação



Recentemente, foi homologada no Ministério Público do Trabalho a Convenção Coletiva da revenda de combustíveis. Após longa negociação, o Sindipostos-ES e os representantes dos trabalhadores do setor chegaram a um acordo sobre as alterações.

Os principais tópicos que sofreram alteração foram os seguintes:

Vigência:

- ✓ As cláusulas econômicas têm vigência de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2020 e as cláusulas sociais têm vigência de 1º de janeiro de 2020 a 31 de dezembro de 2021.
- ✓ A data-base da categoria foi definida como 1º de janeiro de 2020.
- ✓ Valor do piso salarial (valores válidos a partir de 1º de outubro de 2020):

- ✓ *Frentistas, Trocadores de Óleo, Auxiliar de Escritório e Atividades Administrativas: R\$ 1.116,31;*
- ✓ *Lavadores, Enxugadores de veículos, Vigia e Serviços Gerais: R\$ 1.062,92;*
- ✓ *Atendente de Loja de Conveniência, Mini Mercado e Afins: R\$ 1.090,21;*
- ✓ *Chefes de Pista: R\$ 1.317,98;*
- ✓ *Gerentes: R\$ 1.488,81.*

Reajuste para salários acima do piso:

- ✓ O percentual é de 3,5%, válido a partir de 1º de outubro de 2020.
- ✓ Valor do abono por assiduidade:
- ✓ *O valor máximo do abono por assiduidade é de R\$ 148,88 ao mês.*
- ✓ Valor do auxílio alimentação:
- ✓ *O valor ao auxílio alimentação passa a ser de R\$ 306,78 ao mês.*

De acordo com o advogado Leonardo Lage da Motta, do escritório Motta Leal e Advogados Associados, parceiro do Sindipostos-ES, além das alterações da atual CCT, o revendedor deve se lembrar que o funcionário que trabalha na escala 12X36 não tem direito a recebimento de adicional por feriado.

“Além disso, a convenção em regras específicas para a forma de agir em caso de desconto por diferença de caixa. São dois pontos antigos, mas é preciso estar atento a eles”, alerta ele. 

A íntegra da Convenção Coletiva está disponível no site do Sindipostos-ES
www.sindipostos-es.com.br



Congresso quer Refis para negociação de dívidas geradas com a pandemia

A pandemia aumentou a pressão por um Refis da covid-19, com parcelamento de débitos das dívidas de empresas e pessoas físicas, que cresceu com a volta do pagamento dos impostos que tinham sido suspensos. O presidente da Câmara, Rodrigo Maia (DEM-RJ), deu encaminhamento a projeto de lei que cria o Programa Extraordinário de Regularização Tributária durante a pandemia. Desde maio, o projeto estava esperando o des-

pacho de Maia para seguir a tramitação nas comissões na Câmara. O novo Refis foi apresentado pelo deputado Ricardo Guidi (PSD-SC). Já há requerimentos para votação da urgência (ou seja, furar a fila para apreciação no plenário).

Guidi defende sua proposta de lei como exemplo de medida fiscal adotada internacionalmente, em razão da pandemia, em especial por países como Estados Unidos, China, Japão, Coreia do

Sul, Reino Unido, Itália, Alemanha e França. Com a volta da cobrança dos impostos, os contribuintes precisam pagar no mesmo mês duas vezes o mesmo imposto: o valor que estava suspenso e o do mês corrente.

Na área técnica do Ministério da Economia, no entanto, há uma avaliação de que quanto mais Refis são abertos, um número maior de contribuintes deixa de pagar regularmente os tributos.

Nova diretoria da ANP toma posse

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis - ANP realizou, no fim de novembro, a cerimônia de posse da diretora Symone Araújo, que está em exercício na agência desde o dia 10 de novembro, quando foi publicado no Diário Oficial da União o decreto de nomeação para o exercício do cargo.

A nova diretora será responsável pela Superintendência de Desenvolvimento e Produção (SDP), Núcleo de Fiscalização da Medição da Produção de Petróleo e Gás Natural (NFP), Superintendência de Biocombustíveis e de Qualidade de Produtos (SBQ), tendo vinculado o Centro de Pesquisas e Análises Tecnológicas (CPT), e Superintendência de Fiscalização do Abastecimento (SFI), bem como os Núcleos Regionais de Fiscalização do Abastecimento.

BR Distribuidora anuncia compra de fatia na comercializadora de energia Targus

A BR Distribuidora informou em novembro que assinou contrato para comprar 70% de participação na Targus Energia, desembolsando 62,1 milhões de reais, com o objetivo de atuar no mercado de comercialização de energia elétrica em todo o território nacional. A transação prevê ainda mecanismos de "earn-out" e opções de compra e venda dos 30% restantes.

"Como resultado da aquisição, atuará na compra e venda de energia elétrica aos seus clientes, complementando seu portfólio atual de produtos, bem como poderá capturar novos clientes no mercado, oferecendo serviços de gestão no mercado livre e produtos de geração distribuída", disse a BR.

O mercado livre, onde atuam as comercializadoras de energia, representa hoje pouco mais de 30% do consumo energético do país, com grande potencial de crescimento para os próximos anos.

Espírito Santo tem o quarto ano seguido de alta na criação de vagas de emprego

O mercado de trabalho capixaba abriu 9,228 vagas em emprego formal em outubro, segundo dados Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). O número, que representa um crescimento de

1,28% em relação ao mês anterior, é um recorde histórico. É o quarto mês seguido de resultado positivo. Foram 30.981 admissões contra 21.753 demissões em outubro.

Apesar dos bons resultados, o saldo da criação de vagas é negativo. No acumulado do ano, foram fechados 2.528 postos de trabalho.



Cartão frota, o sócio do Posto que ninguém aguenta



Os Postos de Combustíveis no Brasil têm se esforçado para re-inventarem o negócio, de forma a reestruturar o pensamento da gestão por resultados. No entanto, nem tudo parece passar pelo crivo da análise de cenários, com suas ameaças constantes.

Os Postos conseguiram mais um sócio majoritário que não trabalha, não investe, não se importa com os passivos e obrigações, nem com os custos da sua operação, mas fica com muito mais que a própria pretensão do dono.

As operadoras de cartão frota como Good Card, Nutricash, Wi-

zeo, Ticket Log, Vale Card, CTF e outras, abocanham a rentabilidade do Revendedor sem que ele perceba a qual rumo está levando o seu negócio. Afinal esse sócio, manipula seus preços, o prazo absurdo para pagamento, com clientes que não são da revenda, e dificilmente serão, quando se utilizam dessa benesse.

A promessa da garantia de um volume fiel parece cegar a análise do Revendedor, que entrega mais uma vez a galinha que põe ovos de ouro a mais um atravessador desse mercado milionário.

Essa dança de volumes deixou o revendedor com uma perna só,

tentando dançar nesse baile brega financeiro. Afinal, com até 40 dias para receber seu giro, com uma série de burocracias e custos como:

- ! Dificuldade para fechamento e conciliação dos recebíveis;
- ! Necessidade de faturamento e emissão de nota fiscal;
- ! Cobranças de taxas de documentos para remessa dos valores;
- ! Taxas de administração;
- ! De credenciamento e anuidades;
- ! Manutenção de equipamento e;
- ! Principalmente a imposição dos preços ditados pela operadora.

O revendedor só dança mancando mesmo.

As taxas hoje variam entre 3,75% até 5% sobre o faturamento bruto, sem considerar aí o custo financeiro do capital de giro aliado à impossibilidade de corrigir o inventário nas altas constantes nos preços de custos.

Senão veja, caso o diesel suba 5% dentro desses 40 dias para reembolso, a brincadeira de mau gosto acaba lesando o caixa da revenda de forma absurda. O Posto perderá nesse ajuste de preços aquilo que acha que ganhou na operação de venda. Sem direito a reclamação. A maioria não percebe a curto prazo e entrega seu tesouro ao descaso da gestão por indicadores de resultado.

Sabe o que acontece, não é? Na demonstração de resultados, a migalha fica em torno de 3 a 3,5% do faturamento média Brasil e o dinheiro parece sumir na gestão de fluxo de caixa, quando pede giro, no estoque pedindo reposição ou na conta vermelha do banco.

Esse volume adicional do cartão frota, deve ser calçado por um

necessário aporte de capital que, muitas vezes, o revendedor nem se preocupou quando comprou seus combustíveis à vista e entregou-o na venda à prazo à operadora desse cartão. Um giro que não volta mais e pior, se perde na impossibilidade de ajuste de inventário nas altas de preços.

Então para que aceitar para depois reclamar?

O sindicato não pode ajudar, a distribuidora nem quer sabe disso, o gerente do banco desconhece, o cliente não se importa, os frentistas apenas obedecem e o dono do Posto chora.

O revendedor deve obrigatoriamente rever seus custos e promover negócios que sejam viáveis e duradouros, abrindo mão desse assédio por volumes de vendas sem margens de lucro. Um fim que ilude uma grande maioria.

Chega de fingir-se de vítima, transforme seu capital de giro em ativos duradouros e produtivos, faça contas, negocie, renuncie àquilo que o está incomodando,

busque novos produtos e ofertas de serviços monetizados de forma a adquirir fidelidade de propósito com seus clientes.

O bom planejamento financeiro e estratégico orientará as suas ações rumo ao sucesso. Procure auxílio, busque novas experiências e encontrará certamente o caminho correto à sustentabilidade do negócio.

“O revendedor deve obrigatoriamente rever seus custos e promover negócios que sejam viáveis e duradouros”

Carlos Giordano Jr tem mais de 40 anos de atuação no mercado de postos de combustíveis e lojas de conveniência. É fundador da Consiglio, uma incubadora e uma desenvolvedora de ideias, nascida com o propósito de ajudar a construir empresas sustentáveis e de sucesso. 

A importância do PPP e do LTCAT

Documentos são importantes para que o trabalhador tenha acesso à aposentadoria especial e pode gerar transtornos para o revendedor, em caso de problemas

Crédito: Divulgação



O funcionário do posto de gasolina pode ter direito a aposentadoria especial devido aos riscos inerentes à função. Para que ele tenha esse direito assegurado, precisa apresentar alguns documentos específicos. Entre eles, o Laudo Técnico das Condições do Ambiente de Trabalho (LTCAT) e o Perfil Profissiográfico Previdenciário (PPP).

“São dois documentos muito importantes e obrigatórios. Recomendamos que o revendedor entregue ao funcionário no momento do desligamento”, disse a engenheira de segurança Ana Carolina

Orrico, da Atlas Medicina, parceira do Sindipostos-ES.

A Atlas Medicina emite o LTCAT e assessora o preenchimento do PPP aos revendedores associados ao sindicato.

O LTCAT é um documento que reporta as condições do meio ambiente de trabalho a que o trabalhador está exposto, visando a aposentadoria especial. Ruídos, temperatura e vapores estão entre os fatores analisados para a emissão do laudo. Ele deve ser expedido pelo médico do trabalho ou engenheiro de segurança do trabalho.

“É feita uma análise global de to-

das as condições a que o trabalhador está exposto”, explica Ana Carolina.

Entre as funções do LTCAT está embasar o preenchimento do PPP, outro documento obrigatório, que relata as condições de trabalho e saúde do trabalhador exposto a agentes nocivos à saúde. É responsabilidade do revendedor fazer esse preenchimento. Em 2021, o documento passa a ser enviado junto com o eSocial.

É importante que o revendedor esteja atento a esses documentos e que realize todos os procedimentos para que eles sejam emitidos da forma correta. Caso contrário, o revendedor pode ser punido com multa.



Um revendedor inquieto

Há 28 anos no setor, Marcelo Giurizatto usa sua versatilidade para manter o negócio, mesmo em meio à pandemia

Ele é o que se pode chamar de uma mente inquieta. Revendedor há 28 anos em Linhares, Marcelo Giurizatto, de 51 anos, já teve diversos negócios em paralelo à Rede Ouro Negro, composta atualmente por três postos na cidade do norte do Estado.

“Gosto de estar sempre em movimento. Já tive construtora, academia e um portal de notícias quando muito pouca gente falava disso. Há dois anos, criamos um aplicativo de fidelidade para a Rede Ouro Negro. Hoje, ele tem 21 mil downloads. Também fazemos promoções e sorteios regularmente”, conta ele.

Tanta inquietação resulta em ideias que ajudaram a manter o negócio em meio à pandemia do novo Coronavírus, como a venda de máscaras e álcool em gel. “Sou representante da Câmara de Dirigentes Lojistas em Linhares e fizemos um vídeo, ainda no início da pandemia, reforçando a importância dos cuidados em meio à pandemia para nos mantermos funcionando. Nesse meio tempo, soube que costureiras da região estavam produzindo máscaras e cheguei a pensar em vender a preço de custo, mas me pediram para não fazer isso, pois o setor só estava trabalhando com isso. Coloquei as máscaras a venda por R\$ 5 e vendi cerca de 20 mil unidades nos meus três postos”.

O álcool em gel não foi fácil de ser encontrado, devido à alta demanda no início da pandemia, o que elevou os preços. “Quando consegui, já não foi tão compensador financeiramente. Ainda temos bastante álcool estocado, mas estou conseguindo repassar no comércio local. Aos poucos estamos conseguindo repassar esse material”, conta o revendedor.

Novos planos

Para 2021, a meta é trabalhar na recuperação econômica, depois de um ano muito difícil, por conta dos impactos da pandemia. Além de investir nas redes sociais de sua rede de postos. Isso sem deixar os novos planos de lado. “Um dos meus planos para o ano que vem é implantar um supermercado em um dos meus postos”, conta ele. 

“Gosto de estar sempre em movimento. Já tive construtora, academia e um portal de notícias quando muito pouca gente falava disso”.

Marcelo Giurizatto, revendedor

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

Conte com a gente!



SINDIPOSTOS  ES