

POSTOS PERNAMBUCO

Mercado, Meio-Ambiente,
Gestão, Qualidade e Jurídico



Boa gestão de Lojas de Conveniência fideliza cliente do posto

- > Seminário **Revenda Conectada** reúne revendedores do Agreste, gestores público, especialistas e fornecedores do setor
- > E MAIS: Especial de entrevistas com representantes das distribuidoras Raizen, Ipiranga, Dislub, Vibra, Ale e Petrobahia



Sumário

| | |
|--|----|
| Editorial | 03 |
| Espaço Jurídico | 04 |
| Revenda Conectada | 05 |
| Entrevista - Boa gestão de loja de conveniência fideliza clientes | 08 |
| Articulação e Política | 09 |
| Especial Distribuidoras | 14 |
| Nossos Serviços | 23 |

Diretoria

Alfredo Pinheiro Ramos

Diretor Presidente

José Edmilson Farias Alves

Diretor Vice-Presidente

Gilson Leite

Diretor Tesoureiro

Carlos Magno Cavalcanti de Melo

Diretor Secretário Geral

Públio César Ramalho dos Santos

Diretor de Integração Social

José Hélio de Aguiar

Diretor de Relações Institucionais

José Edwerly de Arruda Torres

Diretor de Relações Econômicas

Conselho Fiscal:

Alexandre Bezerra de Menezes

Eimar Cavalcanti de Morais Filho

Regina Amélia Fonseca Lins Lima

Maria Alice Cavalcanti de Morais (Suplente)



clique no ícone, siga nosso perfil ou acesse o site!



@sindicombustiveispe



www.sindicombustiveis-pe.org.br



Rua Adolfo Ciriaco, 15. Prado
Recife-PE - CEP 50.720-280
Tel. (81) 3227-1035

expediente

Postos Pernambuco é uma publicação do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo de Pernambuco - **Sindicombustíveis-PE**

Redação, Edição e Projeto Gráfico:

GV Comunicação

Jornalista Responsável: Gabriela Vasconcelos

Coordenação de Anúncios: Daniel Seabra



(81) 99510.2022

— *Editorial*

Cartão de crédito e de frota: um dilema permanente

O uso de cartões de crédito desempenha um papel essencial na economia brasileira, proporcionando conveniência e praticidade nas transações comerciais. Acontece que a modalidade de pagamento possui também um lado polêmico, tanto para quem paga quanto para quem recebe. Os cartões de crédito e os cartões de frota (aqueles concebidos especialmente para empresas que possuem frotas de veículos gerenciarem esse custo) têm sido apontados como os vilões dos postos revendedores de combustíveis. Situações como altas taxas das administradoras no Brasil e prazos para creditar os valores devidos muito mais longos que os praticados internacionalmente são dois dos principais motivos elencados pelos revendedores em praticamente todos os estados do país.

Para encontrar soluções que visem uma participação mais sustentável das vendas através de cartão para a administração da vida financeira do posto, é indispensável entendermos as razões por trás dessas altas taxas e prazos, bem como as possíveis implicações para os negócios no Brasil. A começar pelas taxas elevadas praticadas pelas operadoras, em média de 8%, percentual superior ao encontrado em outros países, causando grande impacto junto aos comerciantes e nos pequenos negócios locais.

Entre as justificativas por trás das altas taxas, de acordo com as administradoras de cartões, estão os elevados custos operacionais, riscos de crédito, combate à fraude, além de investimentos em tecnologia e segurança. Acontece que essa prática gera consequências negativas para os postos revendedores, que necessitam desses pagamentos para gerenciar seu fluxo de caixa. Sem dúvida alguma, a restrição de capital de giro gera diversas dificuldades financeiras para os comerciantes, a começar pela falta de recursos para adquirir nova remessa de combustíveis.

Entre as medidas para mitigar os efeitos das situações acima citadas, estão a apresentação de iniciativas em andamento para reduzir as taxas de cartão de crédito no Brasil, como regulação governamental e ações coletivas de comerciantes. Uma alternativa é a exploração de novos modelos de pagamento, através de fintechs e tecnologias emergentes que visam reduzir custos e acelerar o processo de crédito para as empresas.

Assim sendo, se torna necessário um debate amplo e proativo entre os players envolvidos para encontrar caminhos que equilibrem os interesses das administradoras, comerciantes e consumidores. Encontrar soluções que reduzam as taxas e agilizem os pagamentos pode impulsionar a economia e promover um ambiente mais favorável aos negócios no Brasil.

Alfredo Pinheiro Ramos,
Presidente do Sindicombustíveis-PE



Jurídico

Sobre o fim do Livro de Movimentações de Combustíveis

Relativo ao fim dos Livros de Movimentações de Combustíveis – LMC, o Decreto Nº 55.060, publicado no dia 26 de julho, foi mais um passo dado pelo Governo de Pernambuco em prol do desenvolvimento econômico e da competitividade no Estado, ao promover a modernização e simplificação dos processos fiscais relacionados ao comércio de combustíveis no Estado.

Com a medida, as empresas do segmento estarão dispensadas da escrituração manual desses livros, permitindo maior agilidade e redução da burocracia no controle das operações, sendo incorporadas na Escrituração Fiscal Digital. De acordo com o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, a conquista teve a importante participação do deputado estadual Antônio Moraes, durante o pleito do setor junto ao secretário da Fazenda, Wilson José de Paula.

O novo Decreto modifica o Decreto nº 44.650, de 30 de junho de 2017, que regulamenta a Lei nº 15.730, de 17 de março de 2016, que dispõe sobre o ICMS, relativamente à escrituração do Livro de Movimentação de Combustíveis na Escrituração Fiscal Digital – ICMS/IPI. A assessoria jurídica do Sindicombustíveis-PE está a disposição dos associados para orientar do ponto de vista legal essa transição.

Prefeitura do Recife edita regras para o acesso aos postos de combustíveis na capital

Outro importante pleito do setor revendedor de combustíveis, abordado pelo Sindicombustíveis-PE junto ao poder executivo, desta vez a Prefeitura do Recife, teve desfecho positivo. Trata-se da Portaria Nº 87, de 01 de agosto, expedida pela Secretaria de Política Urbana e Licenciamento – SEPUL, que disciplina os acessos de postos de abastecimento de veículos referidos no art. 6º, da LEI Nº 18.212/2016, alterado pela LEI Nº 18.976/2022.

Com a entrada em vigência da portaria, ocorrida na data de sua publicação, o disciplinamento dos acessos de entrada e saída de veículos passou a poder ser efetuado por tachões de sinalização ou travessias elevadas, em substituição aos canteiros exigidos na

Lei nº 18.212/2016, nos estabelecimentos que possuem autorização municipal concedida anteriormente à data de vigência da referida Lei.

No entanto, a substituição dos canteiros acima mencionada só poderá ocorrer se a implantação destes canteiros inviabilizarem o uso individualizado de cada bomba de abastecimento, em especial as de Diesel, destinadas aos veículos de grande porte. Lembrando que tal substituição deverá respeitar a implantação de canteiros nas esquinas, definindo a terceira face do lote, e cumprir o que determina a legislação vigente, para as calçadas, quanto ao rebaixamento de meio fio.



Expansão de GNV em Pernambuco, cenário econômico, qualidade no atendimento e boas práticas financeiras para postos, na pauta do

Revenda Conectada Caruaru

Representantes de **mais de 400 postos revendedores de combustíveis do Agreste de Pernambuco** e seus colaboradores, estiveram reunidos, nos dias 10 e 11 de outubro, em Caruaru, para participar do seminário **Revenda Conectada**, promovido pelo Sindicombustíveis-PE, com o objetivo de discutir aspectos técnicos do setor, da gestão de qualidade até jurídico, além de buscar atualização e orientação quanto ao cenário econômico nacional e suas tendências. Foram palestrantes durante o evento o **diretor-presidente da Copergás, Felipe Valença, o especialista em Gestão de Serviços, especializado na cadeia comercial de combustíveis automotivos, Marcelo Borja, o CEO do Instituto Carlos Bispo de Negócios e Treinamentos, Carlos Bispo, o economista chefe do Sistema LIDE Pernambuco, Ecio Costa**, além de representantes de órgãos como Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis -ANP, INMETRO, IPEM e da Secretaria da Fazenda do Estado de Pernambuco.

A abertura foi feita pelo presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos. *“A revenda, parte do segmento de petróleo e gás onde mais se tem competição econômica, está continuamente sendo reformulada em meio a discussões que trazem inúmeras consequências na gestão do negócio. São várias as transformações da legislação voltada para o setor, que sofre ainda com a repercussão de fatos da política e economia internacional”*, comentou ele, destacando a importância da promoção desse tipo de iniciativa, mantendo o revendedor bem informado.

Neste primeiro dia do Revenda Conectada, Marcelo Borja abriu a programação e ministrou a palestra “Atendimento Nota 10”, para um público composto por frentistas, chefes de pistas e gerentes de postos.

Falou para um público que se manteve animado e engajado. “Atendimento é o grande fiel da balança”, considera o especialista que já treinou milhares de colaboradores não só na revenda, como também de distribuidoras de combustíveis, ao longo de 15 anos de carreira. “É importante as empresas se voltarem menos para o preço e mais para o valor construído em torno dos produtos e serviços. Imagina chegar em um posto e te oferecerem para calibrar o pneu, lavar os vidros, retirar sacolinha de lixo e até limpar a câmera de ré do seu carro? Há uma demanda grande por esse tipo de atendimento”, considera.

A programação continuou na quarta-feira, 11, às 9h, já com a mesa redonda com a presença da gerente do Escritório Norte e Nordeste da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis-ANP, Milena Sales, Eduarda Santana (IPEM/INMETRO), e representando a Secretaria da Fazenda do Estado de Pernambuco, o Gerente de Segmento, Rolando Guerra, com mediação do coordenador jurídico do Sindicombustíveis-PE, Luiz Ricardo Guerra.

Em seguida, o economista Ecio Costa colocou os revendedores de frente com as tendências econômica necessárias para o balizamento do planejamento estratégico de cada um, a partir da palestra “Como a Economia e o Mercado estão se comportando em 2023 com o novo Governo e as mudanças propostas”. O que vai acontecer com a economia e os mercados com o arcabouço fiscal e outras mudanças anunciadas na economia brasileira e mundial, planejamento em investimentos pensando no futuro; Reforma Tributária e seus impactos no comércio e distribuição de combustíveis estiveram entre os pontos tratados na palestra.

Logo após intervalo para almoço, o presidente da Copergás, Felipe Valença, apresentou aos revendedores do Agreste o “Cenário de GNV em Pernambuco”. A expectativa dos revendedores por esse momento foi atendida com o anúncio de incentivos e nova parceria com o sindicato. Vale destacar que a expansão da oferta desse tipo de combustível e a abertura de novos pontos para os municípios agrestinos é altamente aguardada, por oferecer o melhor custo-benefício tanto para o revendedor quanto para o consumidor final. “A demanda pelo GNV tende a crescer, após pacote fiscal lançado pelo Governo do Estado de Pernambuco no final de setembro, prevendo benefícios como o estabelecimento de uma nova alíquota de IPVA para os veículos de até R\$ 100 mil que sejam movidos a gás, que passa a ser, a partir de 2024, de 1,5%”, aponta o presidente do Sindicombustíveis-PE. De acordo com a Copergás, em Pernambuco, cerca de 100 mil automóveis utilizam o GNV como combustível, sobretudo carros conduzidos por motoristas de aplicativo e taxistas.

O viés econômico da programação teve continuidade com a palestra “Boas Práticas Financeiras em Postos de Combustíveis”, ministrada por Carlos Bispo, CEO do Instituto Carlos Bispo de Negócios e Treinamentos. Para um setor onde as margens costumam ser cada vez mais apertadas, o mentor de empresários revendedores de combustíveis falou sobre pontos estratégicos para garantir eficiência na geração de resultados. “Sempre digo que o dono de posto deve ter a visão sobre o que impediu sua operação de alcançar mais lucros. Talvez o resultado que impediu de ter eficiência e escala nos lucros possa estar relacionado às metas de vendas ou as metas de despesas, ou ainda, às estratégias que não tiveram aderência no atual momento”, avaliou ele. “Enfim, o revendedor deve identificar os pontos cegos ou pontos de oportunidades para montar um novo plano que possa eliminar os erros e potencializar o que funcionou muito bem”, recomendou.

A abertura de novos pontos de GNV para os municípios agrestinos é altamente aguardada, por ser o combustível com o melhor custo-benefício tanto para o revendedor quanto para o consumidor

Para o encerramento do Revenda Conectada Caruaru, voltou ao palco o especialista em Gestão de Serviços Marcelo Borja, desta vez falando para os líderes da revenda, com a palestra “Gestão de Resultados para Revendedores”. Nem precisa dizer que o sucesso da palestra e o engajamento do público se repetiu também junto ao público de empresários.

Feira de Negócios

Em paralelo à grade de palestras, o Sindicombustíveis-PE promoveu também, dentro do Revenda Conectada, uma feira de negócios com exposição de produtos e serviços para a revenda. Foram 17 estandes, onde distribuidoras como Dislub Equador, Raizem, Ipiranga, Petrobahia, Ale e Larco se fizeram presentes, além de empresas de softwares voltados para a atividade, de automação, gestão contábil, e representantes de equipamentos para postos. “Foi a primeira exposição nessa dimensão, para este público, em Caruaru”, explica o coordenador da Feira do Revenda Conectada, Waldir Aracaty.

Marcas presentes

PETROVIA, **LARCO**, EDN SOLUÇÕES, **PRESERVE**, SGA PETRO, **PETROBAHIA**, ERICK MACEDO ADV, **REDE SOFT**, PLUMAS CONTÁBIL, **MERX**, FERREIRA SOLAR, **MORAIS AMARAL ARQ**, SOFTPOSTOS, **RECIFE EQUIPAMENTOS**, DISLUB, **RAIZEN**, ARXO / WERTCO, **ACELEN**, PNB LUBRIFICANTES



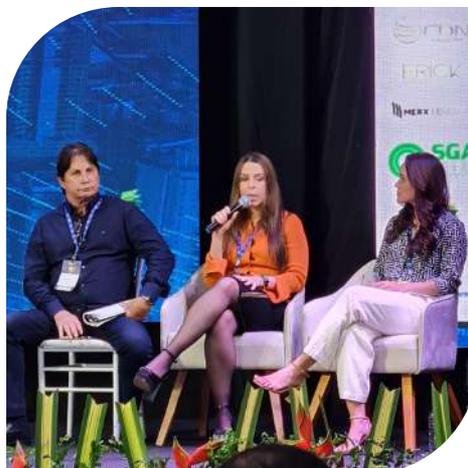
Municípios cujos revendedores foram atendidos pelo Revenda Conectada – Caruaru:

Arcoverde, Bezerros, Bonito, Belo jardim, Brejo da Madre de Deus, Camocim de São Félix, Caruaru, Garanhuns, Gravatá, Jupí, Lajedo, Moreno, Pombos, Riacho das Almas, Sanharó, Sairé, São Caitano, Santa Cruz do Capibaribe, Toritama e Vitória de Santo Antão.



CONFIRA ALGUNS DESTAQUES!

POSTOSPERNAMBUCO 07



Quer ver mais fotos?

acesse nosso site clicando na câmera



— Entrevista

Boa gestão de Lojas de Conveniência fideliza cliente do posto

O especialista em Gestão de Serviços e consultor, Marcelo Borja fala sobre desafios e metas para uma administração de sucesso

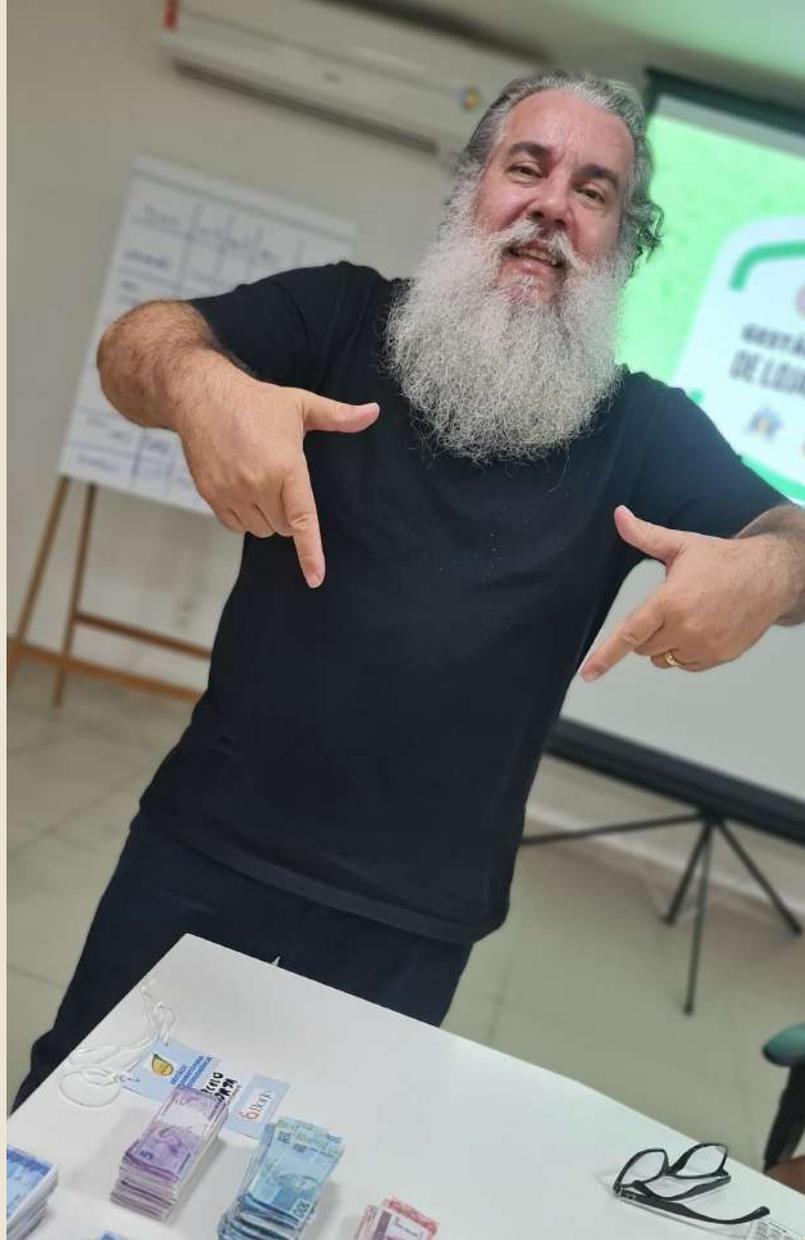
PP - Quais são os maiores desafios para uma boa gestão de loja de conveniência atualmente?

MB - São quatro pilares que compõe o desafio de uma loja. O primeiro pilar é a estrutura, que é fundamental. É manter a loja organizada, limpa, com uma boa climatização, vidro limpo, transparente, gôndolas organizadas, com móveis em boas condições. A segunda parte são os produtos: compra, estoque, precificação na loja - é fundamental ter uma precificação correta, um bom controle de inventário, essa é uma parte muito importante de loja também.

O terceiro pilar é vendas. Sem venda não tem nada que você consiga fazer. Para venda é importante que uma loja tenha combos, ofertas atrativas, promoção. Acho que o grande segredo da loja é ter promoção. E o quarto, último pilar da loja são as pessoas. Fazer uma boa gestão de pessoal, desde um bom recrutamento, seleção, entrevista, até o desligamento.

PP - Como idealizar o combo perfeito para o público daquela loja de conveniência?

MB - Primeiro, você deve se basear na área onde está situado. Tem muita loja que não olha o seu entorno. Por exemplo, eu estou em uma loja próxima de uma academia. Então vou preparar meu combo voltado para produtos saudáveis.



A palavra saudabilidade é fundamental numa loja para você ter um bom resultado. Vai um lanche natural, uma coisinha de baixo caloria. Agora, você está próximo de uma escola, de um escritório. Então, acho que o combo ideal seria você olhar o seu entorno, não só a área onde você está atuando, mas o que está em volta da sua área de atuação. Hoje, a loja não deve depender mais, na minha opinião, do fluxo do posto. Na montagem dessa estratégia, o posto passa a ser um mero acessório da loja, porque o entorno é muito mais significativo, muito mais relevante. Outro exemplo é uma conveniência próxima de escritórios. Ela pode ter um lanche rápido, uma refeição rápida, para que a pessoa precise ir para casa, mas que possa comer na loja mesmo.

PP - Como fazer então com que seu público, que mora, trabalha ou estuda naquele entorno, por exemplo, dos escritórios, conheça o que a loja tem disponível pensando nele?

MB - Essa pergunta é muito boa. O americano adora fazer pesquisa, não tem igual. Usando o exemplo deles, eles gostam de ser conhecidos numa área de até dois quilômetros. Eu pegaria a minha loja em um círculo de 2km e faria panfleto,

Mais uma turma!

*No período de 28 de agosto à 01 de setembro, o Sindicombustíveis-PE promoveu mais uma turma do curso **Gestão e Gerenciamento de Loja de Conveniência**, presencial, ministrado por Marcelo Borja.*

rede social, participaria de tudo que tivesse na comunidade em volta de dois quilômetros. A gente chama isso de área de influência. Acho que esse é o grande barato do negócio. Não adianta muitas vezes a loja ser conhecida no Brasil inteiro, mas sim nesse raio de 2 km. Acho que esse é o caminho.

PP – Que relevância você credita ao atendimento dentro da loja? Porque às vezes o profissional não está em um dia muito bom, chegou de casa com seus problemas, como ser empático com seu colaborador e ao mesmo tempo orientá-lo nesse momento?

MB -Tem duas questões aí. Primeiro, é a questão da pessoa certa, no lugar certo, fazendo certo. A pessoa certa é a pessoa recrutada e selecionada corretamente. Precisa estar sendo treinada para isso. E no lugar certo, de acordo com a função que ela tem que fazer. Muitas vezes a pessoa não quer atender bem, mas porque ela também não tem uma meta, nem um alvo para atingir. Então, ela vê cada cliente que entra na loja como um peso a mais. Associar metas e alvos como sendo a grande sacada para você atender bem. Acho que a loja vende mais quando tem meta, mas mais do que vender mais, eu sou muito de uma linha que quando você tem uma meta e uma aula para o funcionário, ele se esforça mais, ele quer atender melhor, ele quer oferecer a promoção, produto direcionado, mas desde que ele tenha um objetivo para isso. E a cobrança do gestor é fundamental.

PP – De que forma um curso como o “Gestão de Lojas de Conveniência” agrega ao revendedor quanto a soluções de questões como a que discutimos agora?

MB – Trabalhamos muito nesse curso com as práticas vivenciais de relatórios gerenciais. Então por exemplo, dentro do conteúdo programático, temos uma aula sobre Curva ABC. Você pega o faturamento da loja e divide: 70% do faturamento do grupo A, vinte por cento no grupo B e dez por cento no grupo C. Você passa a gerenciar a loja através de processo. Esse é um curso que te ensina a ter processo.

Quando você pensa em uma loja, você tem a SKU, que é unidade de medida vendida, ou seja, produto vendido ou código de barra. Uma loja tem em média 800 a 900 SKUS. De 30 a 40% vendem, o restante é só enfeite. Então, o curso mostra esse lado do processo. Não é nada emotivo, a gente trabalha a parte prática do negócio. Analisar dados baseado em relatório, na experiência do consumidor. Eu gosto muito dessa análise de dados, relatórios gerenciais.

PP - Uma última pergunta, até para a reflexão dos donos dos postos e gestores das lojas de conveniência. Qual é a sua análise do cenário que a gente encontra hoje em média? Nas lojas de conveniência? Do Brasil e do Nordeste?

MB - Não existe uma diferença entre as regiões. Nosso seguimento ainda é muito carente de dados e informações tão regionalizadas. Mas hoje eu garanto pra você que quando você investe em um posto, dependendo do posto, ele te dá uma média de 8 a 10% de retorno, combustível. Uma troca de óleo, de 20 a 30, 40% no máximo. Mas já tem loja faturando com 40% de margem. A margem da loja é muito boa. Só que tem muito gestor que está enraizado na cultura de só vender combustível e não está abrindo o leque para as novas opções. Eu gosto muito de uma frase assim, quando você não consegue fazer, contrata alguém que faça.

Tem muito revendedor tradicional da área de combustível que agora está se abrindo para isso. Um dado interessante, segundo a Plural, 20%, olha que absurdo, é o percentual dos postos do Brasil que tem loja de conveniência. Ou seja, 80% não tem e é um universo ainda a ser explorado. Comparado com os Estados Unidos, para se ter uma ideia, 85% dos postos americanos tem loja de conveniência. No Brasil, só vinte por cento. É muito pouco.



Articulação Política

Reuniões, visitas, e fóruns de discussão nos quais o Sindicombustíveis-PE esteve presente

Executivos de sindicatos conhecem o Atena, novo programa de Gestão Sindical da CNC



Secretários Executivos dos Sindicatos representantes da revenda de combustíveis de diversos estados participaram, dia 25 de setembro, em Brasília, para apresentação e treinamento do Atena, novo programa de gestão sindical desenvolvido e disponibilizado pela Confederação Nacional do Comércio - CNC. O Sindicombustíveis-PE esteve representado pelo seu gerente executivo, Daniel Seabra. De acordo com o executivo, o programa vem com a missão aprimorar o atual modelo de sindical.

Novos associados



SORRISO COMERCIO DE COMBUSTIVEIS LTDA | VITORIA SANTO ANTÃO
OPERA ENERGY POSTO DOM BOSCO LTDA | RECIFE
POSTO SÃO BENTO DERIVADOS DE PETROLEO LTDA | PAULISTA
AUTO POSTO ALVARES E DUTRA COM DE COMBUST LTDA | ESCADA
POSTO PHENIX SOCIEDADE UNIPessoal LTDA | JABOATÃO
FFP COMERCIO DE COMBUSTIVEIS LTDA | RECIFE
POSTO DE COMBUSTIVEIS ANDALUZIA LTDA | SÃO LOURENÇO
MATRIZ SAF COMBUSTIVEIS LTDA | BONITO
MATRIZ SOCIEDADE COM CAVALCANTI 1 | OLINDA
FILIAL AC MORAIS COMBUSTIVEIS LTDA | RECIFE
FILIAL CONVEM ALIMENTOS PORTO LTDA | IPOJUCA
FILIAL BOM JARDIM LTDA II | BOM JARDIM
FILIAL CVR COMBUSTIVEIS LTDA | CARUARU
FILIAL POSTO DE GASOLINA CONTORNO I II LTDA JABOATÃO
FILIAL POSTO LIUPNEUS LTDA | BEZERROS
FILIAL POSTO PATIO LTDA | CABO DE SANTO AGOSTINHO
FILIAL POSTO DISLUB INTERNACIONAL LTDA | RECIFE
FILIAL PETROSUR COMERCIO DE COMBUSTIVEIS LTDA | VERTENTE DO LÉRIO



Ministro Luís Marinho, do Trabalho e Emprego, recebe comitiva de revendedores

O presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, também vice-presidente da Fecombustíveis, integrou comitiva da Federação, liderada pelo seu presidente James Thorpe Neto, para participar de reunião com o ministro do Trabalho e Emprego, Luís Marinho, em Brasília, no dia 05 de setembro. Entre os temas abordados, constaram a lavagem do uniforme, exposição ao benzeno, recuperação de vapor, e jovem aprendiz, entre outros. Também estiveram presentes Mozart Rodrigues, do Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás – IBP, os advogados Bernardo Souto e Lírian Cavalheiro, da Fecombustíveis, e o deputado federal, Luciano Amaral (PV /AL).



05.10 - Comitiva de revendedores de combustíveis liderada por Alfredo Pinheiro Ramos foi recebida pelo diretor-presidente da Copergás, Felipe Valença, em seu gabinete.



13.07 - Durante Sicomércio 2023, evento promovido pela CNC direcionado às federações e aos sindicatos patronais do Sistema Comércio. A revenda de combustíveis esteve representada no evento que aconteceu em Brasília por 17 sindicatos estaduais, além da Federação.

— *Especial*

Distribuidoras falam sobre **projetos e desafios** do setor

O Sindicombustíveis-PE convidou distribuidoras atuantes no estado para um ping-pong sobre seus planos, inovação, sua visão de mercado e estratégias para garantir suprimento confiável para a sociedade.



Atenderam ao chamado da revenda a Dislub, Raízen, Ipiranga, Ale Combustíveis, Petrobahia, Vibra e Petrovia. Confira nas próximas páginas as respostas recebidas.



Rede Ipiranga

*Priscila Falcão - Diretora
de Negócios de Rede*

Pode nos dar uma visão geral da Ipiranga?

A Ipiranga está presente na jornada de mobilidade de milhões de brasileiros há mais de 85 anos com operações de excelência e qualidade de combustíveis e de atendimento ao consumidor. A empresa valoriza o relacionamento com clientes e, atualmente, possui mais de 6 mil postos e mais de 6 mil grandes clientes que aplicam o portfólio pioneiro de produtos e serviços para atividades da indústria, transporte, logística e carga. A Ipiranga é também reconhecida por diversos rankings e premiações, tem as maiores marcas de franquias próprias dos segmentos de conveniência e troca de óleo e pequenos reparos, a AmPm e o Jet Oil, além de um dos maiores programas de fidelidade do Brasil, o Km de Vantagens, com mais de 37 milhões de participantes.

Como diretor comercial, nosso papel é estar atento às demandas e necessidades de nossos revendedores, oferecendo sempre as melhores soluções para que os postos que levam nossa bandeira ofereçam os melhores produtos e serviços possíveis, desde a pista de abastecimento até a loja de conveniência AmPm e/ou nossa unidade de serviços de troca de óleo Jet Oil. Além disso, é nosso papel ter em vista novas oportunidades de negócio, considerando o crescimento saudável da nossa rede; e orientar os revendedores para que sigam estritamente nosso Programa de Integridade, respeitando as melhores práticas de atendimento aos consumidores.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

O combate ao mercado irregular continua sendo um desafio para o setor. Atuamos continuamente junto a nossos parceiros que utilizam a bandeira Ipiranga para instruir e fortalecer a cultura de excelência para qualidade de combustíveis e de atendimento ao consumidor. Para a Ipiranga, temas essenciais para a logística e distribuição nacional, como tecnologia, produtividade e segurança, que engloba prevenção de acidentes, seguem sendo pilares essenciais de foco e atenção da empresa.

Como a Ipiranga está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

A transição energética vai acontecer em diferentes velocidades e formas ao redor do mundo. No Brasil, há uma vocação para uma matriz energética plural e sustentável. Os biocombustíveis, por exemplo, já são uma realidade, com o etanol e o biodiesel, que são comercializados pela Ipiranga. Acreditamos que esse cenário será constituído a partir de diferentes fontes de energia.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da Ipiranga que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

Nos novos modelos de postos lançados este ano, os materiais foram substituídos por opções apropriadas à reciclagem, com estruturas modulares mais econômicas e eficientes, que permitem adequações de layout. Por meio da troca de lâmpadas e adequação de seus fornecedores ao modelo de iluminação em 2023, a empresa estima uma redução de 18% no consumo de energia. O Jet Oil, rede de troca de óleo especializada dos postos Ipiranga, também iniciou projetos que contribuem para a redução da geração de resíduos. Para reduzir o descarte de embalagens de óleos lubrificantes, comercializados tradicionalmente em embalagens de um litro, o Jet Oil passou a comercializar o produto a granel. Com 85% das 1.100 lojas da rede já substituindo as embalagens convencionais, a redução no descarte aponta uma média mensal de cerca de 38 mil embalagens a menos no meio ambiente.

Para o filtro de óleo, responsável por impedir que partículas e impurezas cheguem ao motor dos veículos, Jet Oil passa a comercializar, a partir de setembro, os filtros “Tecfil EcoLigna”.

Também na esteira da evolução da marca, em nossos combustíveis, lançamos a linha de aditivados Ipimax, que proporcionam uma economia de 3 a 5% de acordo com o combustível e o modelo do motor, quando comparados aos combustíveis comuns (sem aditivos). Com maior autonomia, a linha Ipimax emite menos poluentes, já que, com a mesma quantidade de litros, o veículo roda mais quilômetros. Além disso, a Ipiranga é carbono neutro em suas operações desde 2014 e vê oportunidades no curto prazo para iniciativas que alinham, por meio da excelência operacional, ganhos de negócio com resultados e aspectos ESG cada vez mais presentes.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

A Ipiranga sempre lida com muito comprometimento e seriedade com as questões ligadas à segurança e distribuição de seus combustíveis. Fomos pioneiros na criação de um programa de qualidade que afere periodicamente o combustível comercializado em postos da rede Ipiranga, atestando que são produtos da marca e estão dentro dos padrões exigidos pelos órgãos reguladores. No final de 2022, lançamos o programa MOVER, que utiliza diversos indicadores para avaliar segurança, eficiência e produtividade de cada transportadora contratada. Em nossos produtos, buscamos continuamente aprimorar a qualidade e o rendimento dos nossos combustíveis, algo que envolve investimento robusto em tecnologia e inovação.

Qual é a estratégia da Ipiranga para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

A Ipiranga não comenta estratégias específicas de logística e distribuição. Mas, o que podemos garantir é que a empresa trabalha com diligência e foco na qualidade de combustíveis e na manutenção de seus estoques, a fim de proporcionar o suprimento, a competitividade e qualidade necessárias para seus clientes e consumidores, com foco em um ambiente de mercado saudável.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Ipiranga está fazendo para melhorar suas operações?

A Ipiranga possui um papel inovador e sólido no mercado. Evoluímos nossa marca e nosso propósito para ‘Abastecer a Vida em Movimento’ e, com essa evolução, queremos que a Ipiranga seja reconhecida como uma grande parceira dos brasileiros em suas jornadas diárias, expandindo a relação com as pessoas para além do abastecimento no posto, para todos irem mais longe.

O novo modelo dos postos conta com a nova identidade visual, estruturas para oferecer a energia para movimentar os veículos, como gasolina, etanol, diesel. Inclusive, neste novo formato, foram considerados espaços potenciais para instalação de recarga elétrica. Atualmente, a disponibilidade de carregadores elétricos nos Postos Ipiranga acompanha a demanda sinalizada pelos revendedores que estão inseridos nos micromercados. Nosso modelo de negócio é em uma perspectiva test & learn, que nos permite pilotar equipamentos e formatos diversos de recarga elétrica.

Em nossas bases operacionais, também investimos em tecnologia. Em fevereiro deste ano, inauguramos uma nova base de distribuição de combustíveis em Fortaleza (CE), no Porto de Mucuripe. Com investimento de cerca de R\$ 80 milhões e capacidade de armazenamento de 21.600 m³, a unidade é compartilhada com a SP Combustíveis e faz parte do plano de expansão e eficiência logística da Ipiranga. A instalação possui ainda seis lajes de carga e descarga para caminhões-tanque, sistema de telemetria em todos os tanques de armazenamento; e dutos dedicados de gasolina e diesel interligados ao pier do Porto.

Como a Ipiranga está contribuindo para a redução das emissões de carbono e para a transição energética?

Nosso comprometimento com o tema está expresso em nossos atributos culturais e formalizado por meio de compromissos públicos que compõem nossa estratégia de negócios. Ao lado do Grupo Ultra, apresentamos as ‘Metas ESG’, que, entre as várias iniciativas, englobam a implementação de medidas de redução e mitigação de emissões de gases de efeito estufa em nossas operações, garantindo a neutralidade de carbono até 2030.

Além disso, a empresa é carbono neutro desde 2014 e fez a primeira compra de certificados de energia renovável (I-RECs), provenientes de geração eólica, para todo volume de energia consumido, em 2021. A empresa é também membro do Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), além de signatária da carta Empresários pelo Clima e, em 2012, foram incluídas a mensuração anual de suas emissões de gases de efeito estufa (GEE) e iniciativas de redução com foco em suas operações. Em 2022, a Ipiranga conquistou, pelo 10º ano consecutivo, o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol, reconhecimento dado a empresas pela divulgação do inventário de GEE auditado no Registro Público de Emissões.

Quais são os planos futuros da Ipiranga para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

O potencial brasileiro para o cenário de transição energética é inegável e o país inova no setor. Vamos seguir analisando todas as oportunidades, sempre focados em logística & distribuição, suprimentos & trading, fortalecimento da rede e soluções de mobilidade.

Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

Acreditamos em um mercado livre e competitivo e atuamos conforme a regulamentação e a legislação vigentes. A concorrência saudável, incluindo novos players no setor, proporciona uma busca constante pela melhor entrega de produtos e serviços, ao mesmo tempo em que leva mais benefícios ao mercado, com preços e estratégias cada vez mais competitivos.

Ale Combustíveis

Fulvius Tomelin, Presidente

Pode nos dar uma visão geral da ALE e seu papel como CEO na empresa?

Antes de tudo, é importante esclarecer que meu principal papel é como colaborador da ALE - os cargos são posições temporárias - e o que é mais importante para todos que fazem parte deste time é o nosso propósito que nos une: ser a empresa mais próxima e conectada aos postos de serviços e clientes B2B. Nossa missão é apresentar soluções inovadoras para resolver os problemas da revenda, sempre construindo parcerias que geram valor para todos. Agora, na posição de CEO, meu principal trabalho é garantir e coordenar os recursos e esforços do time incrível que temos aqui na ALE, pensando principalmente no longo prazo da empresa. Trabalho com profissionais dos quais me orgulho de ser colega; por isso, o mais importante é permitir que cumpram suas funções e missões da melhor forma possível.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

Esta é uma indústria que lida com uma grande movimentação de recursos, produtos inflamáveis, a grande distância, altamente tributados, 365 dias por ano. A natureza de nosso negócio por si só já é um grande desafio! Hoje, todavia, acho que temos duas frentes que impactam de sobremaneira o nosso negócio: a sonegação/concorrência desleal e a volatilidade de questões regulatórias e políticas que afetam a precificação e o suprimento dos combustíveis em todo o país.

Como a ALE está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

Recentemente, lançamos a nossa linha de combustíveis de transição energética, chamada de linha Energy da ALE. Essa linha contempla catalisadores para o etanol, a gasolina e o diesel, proporcionando uma redução substancial da emissão de poluentes e, em média, uma economia de combustível de 7% através de uma combustão mais eficiente e limpa. Temos essa linha como a nossa principal contribuição para oferecer um produto ao mercado que é inovador e traz benefícios para o consumidor, o revendedor e o meio ambiente.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da ALE que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

Além da nossa linha Energy, que foca na transição energética, temos parceria com a Wolts, que oferece aos revendedores de alguns estados onde atuamos a possibilidade de adquirirem energia via geração distribuída, proveniente de fontes limpas. Isso gera economia e sustentabilidade para os postos. Também mantemos parcerias com diversas usinas de etanol, gerando pontos de faturamento diretamente nas usinas. Isso permite a venda direta aos postos, evitando o passeio do combustível, trazendo frete mais eficiente e incentivando a comercialização do etanol, um combustível de fonte renovável.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

Segurança é uma prioridade absoluta para nós. Buscamos sempre seguir os melhores padrões e, recentemente, implementamos o OMS, um sistema de normatização com foco em segurança, saúde e meio ambiente. Isso nos coloca nos melhores padrões internacionais nessas áreas. Em relação à conformidade dos combustíveis, realizamos testes em nossas bases e também temos o PLQ (Programa Ligados na Qualidade), que inspeciona os postos de bandeira ALE para assegurar a qualidade de nossos combustíveis para o consumidor final.

Qual é a estratégia da ALE para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

Nosso compromisso com a confiabilidade de suprimento para nossos clientes é fundamental. Sempre cumprimos nossos contratos e compromissos de volume, buscando o melhor sourcing que garanta o suprimento regular. Isso envolve várias áreas da companhia, como planning, suprimentos, transportes, torre de controle, entre outras, que acompanham todas as nossas filiais, fluxo de produtos, demanda, tendências para garantir que seremos capazes de suprir com regularidade nossos clientes. Além disso, estamos ligados ao trading de combustíveis, atentos às oportunidades e fontes de suprimento no mercado internacional.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a ALE está fazendo para melhorar suas operações?

Recentemente, lançamos o nosso projeto Conecta, com o objetivo de melhorar o nosso dia a dia por meio da crescente digitalização da ALE, que permita otimizar processos utilizando a tecnologia a nosso favor. O principal pilar do Conecta é a implementação do nosso novo sistema ERP, que visa atingir esses objetivos, ampliando ainda a segurança e a confiabilidade. Isso nos permitirá avançar na agenda de automação e eficiência, sempre com foco em atender com mais agilidade e qualidade nossos revendedores e os clientes B2B.

Quais são os planos futuros da ALE para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

Como se tratam de questões sobre possíveis alternativas futuras da ALE, preferimos não abordar este tema nesta entrevista.

Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

Nosso setor passou por mudanças regulatórias dramáticas nos últimos anos, como a introdução da monofasia do ICMS na gasolina e no diesel, que foi algo extremamente positivo. No entanto, são muitas mudanças complexas que requerem acompanhamento próximo. Estamos sempre atentos para seguir o que as leis, normas e regulamentos determinam para o nosso setor. Isso também se aplica a questões concorrenciais. Apoiamos o livre mercado, pois acreditamos que é a melhor forma de promover desenvolvimento e gerar inovações por meio da competição saudável. Por isso, procuramos sempre seguir a legislação, bem como as melhores práticas para garantir uma concorrência saudável.



Raízen

Antônio Cardoso – Vice-presidente de Mobilidade da Raízen



Pode nos dar uma visão geral da Raízen e seu papel como vice-presidente na empresa?

A Raízen é uma empresa integrada de energia, referência global em bioenergia que possui uma sólida base ESG desde sua fundação. Nascida de uma parceria estratégica entre a Cosan e a Shell, une a distribuição de combustíveis e varejo com a produção de energia. Atualmente, contamos com um time de mais de 46 mil funcionários e estamos entre os maiores grupos empresariais privados do Brasil.

Além disso, a Raízen é licenciada da marca Shell no Brasil, Argentina e Paraguai, o que significa que somos responsáveis por todo o contato dessa marca multinacional e centenária com os consumidores, além de distribuir suas principais tecnologias de mobilidade para os mais de 8 mil postos que ostentam a marca Shell nessas regiões. Contamos ainda com mais de 5 mil clientes no segmento B2B e atuamos em mais de 80 segmentos diferentes, sempre impulsionando a sociedade com soluções em energia e mobilidade.

Na companhia, sou responsável pela vice-presidência comercial, focada no portfólio Shell para revendedores – donos dos postos de combustíveis – e empresas. Nessa frente, desenvolvemos soluções para que nossos clientes e parceiros tenham acesso aos melhores produtos, além de serviços e atendimento com a mais alta excelência e qualidade. Aqui estamos falando dos combustíveis (Shell V-Power e Shell Evolux) e lubrificantes (Shell Helix, Shell Rimula e Shell Advance) com as mais avançadas tecnologias do mercado, além dos serviços das lojas de conveniência Shell Select e do Centros de Serviço Shell Helix, a praticidade do aplicativo Shell Box e a inovação das estações de Recarga Shell Recharge.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

O setor apresenta diversos desafios, como o próprio tamanho do Brasil – suas dimensões continentais trazem inúmeros desafios logísticos – e o próprio desenvolvimento de novas tecnologias para acompanharmos o futuro da mobilidade. Entretanto, esses desafios são mais administráveis em comparação a outras sensibilidades da indústria. A sonegação de impostos e a adulteração de combustíveis são práticas inaceitáveis no mercado, que além de lesarem o consumidor diretamente, prejudicam o setor como um todo.

Como a Raízen está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

Além de acompanharmos de perto o debate de soluções energéticas pelo mundo, ser licenciado de uma marca centenária e global nos permite ter acesso as melhores práticas em diferentes países do mundo. Dessa forma, conseguimos estabelecer metas claras que traduzem nossa ambição de redefinir o futuro da energia e da mobilidade.

A Raízen é a maior produtora de derivados da cana-de-açúcar do país e somos referência na produção de biocombustíveis e bioenergia a partir do bagaço da cana. Movimentos recentes da companhia, como a criação de Raízen Power e Shell Recharge, estações de recarga rápida para veículos elétricos, reforçam nossa atuação na busca incessante por uma matriz energética nacional

mais limpa, como os investimentos em geração de energia renovável, serviços no mercado livre, comercialização de I-RECs e em eletromobilidade. Nosso propósito é prover a energia que a sociedade precisa hoje e desenvolver novas formas de energia para o futuro, colaborando para uma economia de baixo carbono.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da Raízen que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

A Raízen tem a sustentabilidade como base de sua estratégia de negócios. Atuamos em busca de soluções mais sustentáveis, facilmente replicáveis e capazes de atuar como substitutos e/ou complementares aos combustíveis fósseis. A Raízen foi a primeira certificada do mundo com o selo ISCC Corsia Plus (Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation), que comprova que o etanol, produzido no parque de bioenergia Costa Pinto, cumpre os requisitos internacionais para a produção de SAF, um passo importante na transição energética e na descarbonização do nosso portfólio, além de um reconhecimento internacional pioneiro que reforça o Brasil como referência em biocombustíveis avançados.

O ponto de partida é a matéria-prima, a cana-de-açúcar, da qual são extraídos todos os recursos para a produção de açúcar e energias renováveis. Para citar alguns exemplos: a vinhaça, a torta de filtro e a cinza são aplicadas no campo como fertilizantes naturais; torta de filtro e vinhaça também são usadas para produção do biogás, que pode ser convertido em energia elétrica ou gás biometano; e bagaço da cana é ainda insumo para outros produtos, tais como: bioeletricidade para autossuficiência das unidades produtoras e comercializando o excedente; pellets, que podem substituir combustíveis de origem fóssil, como o carvão; e o etanol de segunda geração (E2G). O produto, que não precisa sequer de um hectare adicional de área plantada, tem uma pegada 80% menor que a gasolina e 30% menor que o etanol comum. A Raízen é a maior produtora global de etanol da cana-de-açúcar e única empresa a produzir o E2G em larga escala. Além desse extenso portfólio de soluções renováveis, outra iniciativa de destaque é a primeira estação experimental de abastecimento de hidrogênio (H2) renovável do mundo a partir do etanol, do qual inauguramos a pedra fundamental no início de agosto na Cidade Universitária da USP, em São Paulo.

Com uma área de 425 metros quadrados, este é um projeto de P&D que estamos trabalhando ao lado da Shell Brasil, Hytron, USP, RCGI, Senai CETIQT e Toyota do Brasil. Quando finalizada, ela terá capacidade de produzir 4,5 quilos de H2 por hora com o intuito de calcular a pegada de carbono do ciclo 'campo roda', ou seja, mensurar as emissões de carbono na atmosfera, desde o cultivo da cana até o consumo do hidrogênio pela célula combustível. Após validação da tecnologia, nosso objetivo será implementar mais duas plantas - uma de mesma dimensão e outra 10 vezes maior, de 44,5 kg/h.

Possuímos metas socioambientais e de governança estipuladas e a companhia vem assumindo uma posição de protagonista nos setores em que atua por meio de produção rentável aliada à preservação, sempre atenta às mais complexas demandas da sociedade.

Nossas metas estão alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), definidos pela ONU. Entre as ações praticadas pela Raízen estão reduzir a pegada de carbono ao longo da cadeia de produção do etanol e açúcar em 20% e aumentar em 80% a produção de energia renovável até 2030.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

Temos processos claros e com testes periódicos que visam garantir a qualidade do produto em todas as etapas, desde que o produto entra na base até sua saída e chegada no posto de combustível.

Sempre que recebemos combustíveis em nossas bases de distribuição, vindos das refinarias, realizamos uma amostragem para garantir a qualidade na formação de cada nova batelada. Antes de entrar para expedição, uma amostra representativa do tanque é enviada ao laboratório, onde são realizados todos os ensaios exigidos pela ANP para emissão dos Boletins de Conformidade. Todo produto comercializado é acompanhado pelo boletim referente ao tanque do produto expedido.

Além disso, as bases de distribuição da Raízen possuem sistemas de automação que gerenciam as operações de carregamento, proporcionando maior precisão, controle e segurança às apurações dos volumes carregados e as corretas proporções de misturas (gasolina C e diesel) e produtos aditivados.

Periodicamente revisitamos esses procedimentos e avaliamos onde podemos melhorar, buscando sempre aprimorar esse processo.

Qual é a estratégia da Raízen para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

Na Raízen, conciliamos duas áreas muito importantes: Trading, responsável por organizar e monitorar a disponibilidade e o valor de produto, e Mobilidade, que cuida da distribuição dos combustíveis para a nossa rede de postos em todo o Brasil. Aliando as duas áreas, somos capazes de tomar as melhores decisões de compra, venda e armazenamento de combustíveis antes da comercialização e garantir que atenderemos a demanda dos clientes, atingindo excelência operacional.

Como resultado disso, temos um trabalho estratégico para previsibilidade da oferta de combustíveis, atuando de forma preventiva ao considerar cenários de crise, que poderiam afetar a segurança energética e disponibilidade de produto, o que nos permite tomar decisões mais inteligentes para garantir o cumprimento dos nossos contratos com clientes e assegurar o fornecimento, mantendo nosso nível de serviço.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Raízen está fazendo para melhorar suas operações?

A Raízen investe fortemente em inovação em diversas frentes com o objetivo de impulsionar nossos negócios e impactar positivamente nossos clientes. Esse é o caso do Shell Box, aplicativo desenvolvido pela Raízen e um dos principais responsáveis pela digitalização do setor de combustíveis. Ele proporciona inúmeros benefícios aos consumidores da concha, permitindo, por exemplo, o pagamento do combustível com segurança e praticidade e participação automática em promoções da marca. A solução é versátil e atende também o público B2B, com o Shell Box Empresas, uma plataforma para gestão personalizada e eficiente de frotas por meio relatórios de performance e regras de abastecimento em uma experiência 100% digital e integrada a bomba.

Já na área de logística e distribuição de combustíveis, buscamos desenvolver e implementar tecnologias que garantam a segurança dos nossos funcionários e parceiros, além de ferramentas que nos permitam garantir maior eficiência e excelência operacional. Como, por exemplo, as câmeras de fadiga, que tem como objetivo a mitigação de riscos utilizando recursos tecnológicos para identificar e interpretar possíveis sinais de cansaço e desatenção do motorista, e o programa Integra, guarda-chuva composto por tecnologias e softwares amparados em

conceitos de Inteligência Artificial e Analytics para otimizar a nossa operação e promover ainda mais eficiência nos processos por meio de bases de distribuição totalmente automatizadas, tendo como resultados imediatos a redução dos tempos operacionais, do consumo de diesel e do custo de frete.

Dentro de nossas bases de distribuição também temos inúmeras tecnologias que nos posicionam como referência no mercado. A Raízen, por exemplo, foi pioneira no desenvolvimento das operações bottom loading (carregamento de um caminhão pela parte de baixo), que tornam o processo 5 vezes mais rápido que a operação top loading (carregamento por cima do caminhão), incentivando movimentação do mercado neste sentido. Também desenvolvemos soluções internas de automação e interface com clientes e motoristas que proporcionam mais eficiência, segurança e velocidade nas operações de carregamento e descarga. Além disso, utilizamos inteligência artificial para nos ajudar na tomada de decisão em tempo real para inúmeros casos, como atos ou condições inseguras, tempo de operação acima do esperado, falha de procedimentos, entre outros.

Todas essas soluções reforçam nosso empenho em apresentar o melhor da tecnologia a serviço das pessoas, buscando sempre a satisfação de nossos clientes.

Como a Raízen está contribuindo para a redução das emissões de carbono e para a transição energética?

A Raízen sempre acompanhou a evolução do mercado de tecnologia e inovação pensando no futuro como algo que já chegou e na perenidade de seus negócios a longo prazo. Desse modo, além de investirmos continuamente em novas formas de energia e desenvolvermos novas operações baseadas no crescimento sustentável, lideramos a transição energética ao ampliar nosso portfólio de renováveis por meio de tecnologias avançadas.

Assim, além da produção do Etanol de Primeira Geração (E1G), que comprovadamente já tem uma pegada de carbono muito menor do que os combustíveis fósseis – o E1G emite 80% menos GEE do que a gasolina, por exemplo –, investimos em tecnologia e desenvolvemos o Etanol de Segunda Geração (E2G), produzido a partir do processamento do bagaço da cana e que tem uma pegada de carbono ainda menor – O E2G emite 30% menos GEE do que o E1G.

Dentro de nosso portfólio, contamos ainda com a produção de biogás, biometano e energia a partir de fontes como solar, pequenas hidrelétricas e aterros urbanos, além de pesquisas de desenvolvimento de novos biocombustíveis e soluções de recarga de veículos elétricos.

Dessa forma, promovemos a energia do futuro, viabilizando também a do presente. Por isso, estamos construindo um portfólio completo e integrado com as necessidades do mercado, uma vez que as pessoas continuarão se locomovendo de um ponto para outro. Assim, a rede de revendedores da marca Shell será essencial para continuarmos prestando um atendimento de qualidade, incorporando novos negócios e incrementando serviços para estreitar ainda mais uma relação tão presente no dia a dia dos consumidores

E com esse pensamento que a empresa segue investindo na distribuição de combustíveis, setor-chave para movimentação da economia em todas as suas esferas e essencial no dia a dia das pessoas. Nessa frente, também desprendemos esforços para oferecer tecnologias que ajudam a reduzir o impacto ambiental, como a nova Shell V-Power e o novo Shell Evolux Diesel. Lançados em 2022, as novas tecnologias acompanham as evoluções dos motores e proporcionam uma limpeza das partes críticas dos motores de forma superior, o que contribui para uma combustão

mais eficiente dos combustíveis e, com isso, há a redução de emissão de CO2. Além disso, eles entregam uma melhor redução de atritos, que ajudam a reduzir os desgastes das peças, gerando menos manutenções com o veículo e uma maior economia de combustível.

Quais são os planos futuros da Raízen para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

Na Raízen, acompanhamos de perto o debate de soluções energéticas pelo mundo e colocamos metas claras que traduzem nossa direção em busca de redefinir o futuro da energia.

Operamos plantas de geração de energia elétrica por meio de fontes renováveis como a solar, biomassa proveniente do bagaço da cana-de-açúcar, pequenas centrais hidrelétricas e biogás de aterros urbanos. Também oferecemos serviços de Geração Distribuída (GD), migração e gestão para o Mercado Livre de Energia, comercialização de certificados de energia renovável (I-RECs) e soluções de recarga para veículos elétricos por meio da rede Shell Recharge, além de parcerias e investimentos em startups e energytechs que atuam conjuntamente no seu ecossistema de negócios, que visa avançar cada vez mais na oferta de soluções aos consumidores para democratizar o acesso à energia limpa para todos em toda a sua

jornada, tanto em casa, no trabalho ou no seu deslocamento.

Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

Apesar da concorrência ser acirrada no setor, acreditamos na força da marca Shell, que é centenária, global e a mais valiosa do setor, e nos nossos diferenciais competitivos, como a grande capilaridade do nosso negócio e a aposta na constante inovação em produtos e serviços. Observamos as oportunidades de ampliação da oferta de distribuição em todo o território nacional sempre com integridade, ética, respeito ao meio ambiente e visão de longo prazo nas decisões da companhia.

Além disso, entendemos que é importante e saudável ter concorrentes no mercado, uma vez que ela força o setor como um todo a crescer e se desenvolver, uma vez que a decisão final é sempre do consumidor. Entretanto, esse cenário só é possível se todos seguirem as mesmas normas e regras, o que nem sempre acontece. A concorrência desleal hoje é o nosso maior desafio e exige da Raízen uma forte capacidade de reação e atuação jurídica para superar os obstáculos decorrentes de práticas ilícitas, como manobras fiscais e até mesmo adulteração de produtos. Nesse contexto, buscar oportunidades que agregam valor ao negócio e mitigar impactos externos é nossa prioridade.



Petrobahia

Lara Schimmelpfeng - Diretora

Pode nos dar uma visão geral da Petrobahia e seu papel como Diretora de Operações Logísticas e Suprimentos na empresa?

A Petrobahia é uma empresa de distribuição de combustíveis que atua no Nordeste do Brasil, abastecendo cerca de 5% do mercado regional e 1% do mercado nacional de combustíveis rodoviários. Como diretora de Operações Logísticas e Suprimentos, sou responsável por gerenciar toda a cadeia de suprimentos da empresa, desde a aquisição dos produtos refinados e biocombustíveis, até o armazenamento, o transporte, a mistura e a entrega aos clientes.

Entre elas, destacam-se a parceria com o SENAI CIMATEC de uma biorefinaria no sertão baiano, que busca desenvolver a Agave como fonte de biomassa para a produção de etanol, biogás e outros produtos; a interiorização do GNL, com a construção dos corredores azuis a partir da liquefação em poços maduros; e a viabilização do comércio de um óleo diesel marítimo com menos enxofre.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da Petrobahia que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

A Petrobahia tem como compromisso contribuir para a sustentabilidade ambiental em todas as suas atividades. Além dos projetos já mencionados, temos outras iniciativas que visam reduzir o impacto ambiental da nossa operação, tais como a geração de energia solar com usinas próprias; a compra de energia proveniente da biomassa no mercado livre; a redução dos resíduos gerados pela empresa; a redução do consumo de recursos naturais e insumos poluentes; e a educação ambiental dos agentes da nossa rede.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

A indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente diversos desafios, decorrentes das mudanças no cenário econômico, regulatório e ambiental. Os principais são a monofasia tributária, que alterou a forma de recolhimento dos impostos sobre os combustíveis; a política de preço da Petrobras, que acompanha as variações do mercado internacional mais distantes; a volatilidade de preço, que afeta a rentabilidade e a competitividade do setor; e a volatilidade de disponibilidade, que dificulta o planejamento e a gestão dos estoques.

Como a Petrobahia está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

A Petrobahia está atenta às mudanças no mercado de energia, que demandam uma transição para fontes de energia mais limpas e renováveis. Por isso, estamos investindo em estudos e apoiando iniciativas que visam explorar o potencial de novas matérias-primas e tecnologias para a produção de biocombustíveis.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

A Petrobahia é uma empresa que se preocupa com a segurança e a conformidade em todas as etapas da distribuição de combustíveis. Por isso, seguimos rigorosamente as normas e regulamentos do setor, investimos em treinamento e capacitação dos nossos colaboradores, monitoramos os riscos e os impactos ambientais das nossas operações, e buscamos a melhoria contínua dos nossos processos e práticas. Além disso, temos um Conselho de Administração independente e qualificado, uma auditoria externa de renome, uma política de diversidade e inclusão, um canal de denúncias transparente e eficaz, e uma participação ativa nos fóruns empresariais, regulatórios e de inovação. Assim, garantimos a qualidade dos nossos produtos e serviços, a satisfação dos nossos clientes e o respeito aos nossos valores. Valores que se inspiram e honram Vó Laudy, uma senhora admirável, que este ano completa 101 anos de vida. Ela é cofundadora da Petrobahia, mas o que ela mais gosta de fazer hoje em dia é de costurar camisolas e robes para as senhoras que vivem em asilos. Ela faz isso com muito carinho e dedicação. Os robes que ela costura são perfeitos, feitos com tecidos de qualidade e acabamento impecável. Se por acaso algum robe não sai como o planejado, ela não hesita em refazer, aproveitar o tecido para outra peça ou acrescentar algum detalhe que valorize o produto. Ela não entrega nenhum robe sem antes passar a ferro e embalar em uma linda embalagem de presente, com laços de fita coloridos. Ela mesma faz questão de entregar os robes pessoalmente, observando a reação e a satisfação das suas clientes, que sempre ficam encantadas com o seu trabalho.

Qual é a estratégia da Petrobahia para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

A Petrobahia tem uma estratégia baseada na diversificação, na flexibilidade e no relacionamento com os seus clientes e fornecedores. Diversificamos as nossas fontes de suprimento, trabalhando com diferentes fornecedores e modalidades de compra. Flexibilizamos os nossos contratos, oferecendo opções sem exclusividade e sem imagem para os revendedores que desejam garantir o abastecimento. E mantemos um relacionamento próximo e duradouro com os nossos clientes, entendendo as suas necessidades, oferecendo soluções personalizadas e prestando um atendimento de excelência.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Petrobahia está fazendo para melhorar suas operações?

A Petrobahia tem investido em tecnologia e inovação para otimizar suas operações e oferecer um serviço de excelência aos seus clientes. Nos nossos terminais próprios, operamos com os melhores indicadores de atendimento, com mais de 90% de satisfação dos motoristas, e um tempo médio de carregamento inferior a 80 minutos sem hora marcada. Com hora marcada, esse tempo seria ainda menor, abaixo de 40 minutos. Além disso, estamos implementando soluções para aprimorar nossos processos internos e participamos de diversas iniciativas junto

aos nossos fornecedores, buscando sempre aumentar nossa competitividade e sustentar nosso crescimento. Também oferecemos algumas tecnologias para os grandes consumidores e esperamos em breve trazer novidades para as revendas.

Como a Petrobahia está contribuindo para a redução das emissões de carbono e para a transição energética?

A Petrobahia é uma empresa comprometida com a sociedade e o meio ambiente, por isso temos um Comitê de Sustentabilidade que acompanha e divulga nossas ações e resultados nessa área. Atualmente, as iniciativas que mais contribuem para a redução das emissões de carbono são o incentivo ao consumo de gás natural e etanol, a geração de energia solar e a aquisição de energia verde. Além disso, fazemos o suprimento com a preocupação de reduzir nossas emissões na logística de matéria prima, com fluxos otimizados, no entanto, enfrentamos alguns desafios impostos pela política de preços que o governo deseja para a Petrobras.

Quais são os planos futuros da Petrobahia para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

A Petrobahia tem como objetivo ampliar sua presença no mercado de energia, oferecendo soluções integradas e sustentáveis para os seus clientes e parceiros. Para isso, a empresa investe em infraestrutura, inovação e qualidade, buscando atender às demandas de diferentes regiões e segmentos. Além de consolidar sua liderança nos polos onde já atua, a Petrobahia pretende participar de projetos que promovam a transição energética, diversificando seu portfólio com produtos de menor impacto ambiental e maior eficiência. A Petrobahia acredita que, ao unir forças com a revenda, pode gerar valor compartilhado e contribuir para o desenvolvimento social e econômico do país.

Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

A Petrobahia é uma empresa comprometida com a ética e a transparência em suas atividades, por isso participa ativamente dos fóruns de debate regulatório, especialmente para defender os interesses do Nordeste e do interior do país, regiões que sofrem com a falta de infraestrutura e de apoio das grandes companhias. Em relação à concorrência, a Petrobahia não teme os concorrentes que atuam de forma legal e justa, mas sim aqueles que praticam sonegação, fraude ou que se beneficiam de vantagens assimétricas de mercado. Nesses casos, a Petrobahia busca conscientizar a revenda e o poder público sobre os riscos e os prejuízos que essas práticas causam ao setor e à sociedade, e também denunciar as irregularidades às autoridades competentes.

“ *A Petrobahia acredita que, ao unir forças com a revenda, pode gerar valor compartilhado e contribuir para o desenvolvimento social e econômico do país.* ”

Vibra

Flávio Dantas - Diretor Executivo Comercial

Pode nos dar uma visão geral da Vibra e seu papel como vice-presidente na empresa?

A Vibra é a maior distribuidora de combustíveis do país com atuação em todo o território nacional. Temos uma rede de mais de oito mil postos e somos licenciados da marca Petrobras, o que para nós é motivo de orgulho e satisfação, visto que é uma bandeira sinônimo de qualidade, confiança e tecnologia. Como vice-presidente de Varejo e Inteligência de Mercado, tenho a missão e a responsabilidade de oferecer à nossa revenda o melhor atendimento possível, garantindo a melhor oferta de produtos e serviços.

E, claro, zelar pelo crescimento seletivo da rede, identificando as melhores oportunidades. Vale lembrar que estamos presentes nas melhores esquinas do Brasil.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

Acredito que o combate ao varejo

irregular de combustíveis continua sendo nosso principal gargalo. Sonegação de impostos, adulteração de produto e clonagem de imagem são temas sensíveis, que sempre afetam as distribuidoras e revendedores que atuam de forma idônea.

Como a Vibra está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

Esta transição é inevitável e já está acontecendo. Estamos atentos a isso, mas precisamos continuar abastecendo e movimentando o país com os combustíveis tradicionais. Em paralelo, estamos montando um portfólio de energias renováveis, por meio de aquisições e parcerias. Desta forma, vamos migrar gradativamente para nos tornarmos uma empresa de energia, mas sem deixar de ter foco no nosso negócio core. Já estamos presentes nos segmentos de energia elétrica, biogás, etanol e eletromobilidade.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da Vibra que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

Construímos uma agenda ESG que vem sendo implementada por meio de planos de ação e metas específicas para indicadores ambientais, sociais e de governança desdobradas para várias áreas da empresa vinculadas à remuneração variável de gestores e equipes. Em 2022, superamos a meta de redução de emissões diretas de nossas operações em 8 pontos percentuais. Tivemos resultados positivos também no nosso plano de descarbonização de nossa cadeia logística com a iniciativa de substituição do transporte rodoviário por modais mais



eficientes (como cabotagem e ferroviário). No ano, batemos nosso recorde no transporte por cabotagem, com 63 milhões de litros de biocombustíveis movimentados por esse modal do Sul para o Nordeste do país. Buscamos deixar um legado positivo para as comunidades e por isso destinamos recursos para projetos sociais voltados para educação que beneficiam jovens e crianças. Dentre as nossas diversas iniciativas, atuamos junto ao Programa Na Mão Certa para realizar campanhas de combate à exploração sexual de crianças e adolescentes. Acreditamos que podemos contribuir positivamente para sociedade brasileira e ainda há espaço para fazermos muito mais.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis? Para nós, da Vibra, segurança e conformidade são temas indiscutíveis. Todo o trabalho é pautado pelas mais rígidas normas de segurança no recebimento,

manuseio e distribuição dos produtos. Com relação à conformidade, temos o programa De Olho no Combustível, que atesta a qualidade dos produtos por meio de visitas presenciais à nossa rede de postos, periodicamente.

Qual é a estratégia da Vibra para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

Somos também uma empresa de logística. Nossa capilaridade, com as bases, depósitos e operadores logísticos distribuídas por todo o território nacional são a maior garantia de que vamos estar sempre atendendo a demanda de nossos clientes, sejam postos de serviço, sejam clientes corporativos. Estamos presentes em mais de dois mil municípios nas 27 unidades federativas do país. Nada menos que 30 milhões de clientes realizam transações em nossos postos todos os meses. Além disso, temos 25 mil pontos de abastecimento em empresas clientes, estamos em 90 aeroportos e 60% dos vôos comerciais são abastecidos pela Vibra. Distribuímos 39% do combustível utilizado no Brasil.

São 95 bases de armazenamento (44 bases operadas pela companhia, participações em 16 bases conjuntas (pool com sócios), 26 armazenagens conjuntas com outras distribuidoras, 8 armazenagens em portos e 4 operadores logísticos). Temos 19 depósitos e uma fábrica de lubrificantes e a maior planta industrial do gênero em um único site, na América Latina, além de dois depósitos de Supply House. Os produtos Lubrax são disponibilizados para mais de 80 mil clientes em todo o país.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Vibra está fazendo para melhorar suas operações?

Criamos o Vibra co.lab, nosso hub de inovação. Estamos abertos para inovar e formar parcerias com empresas, ONGs, universidades, outros hubs, investidores, centros de tecnologia, instituições públicas ou privadas. Recentemente realizamos a primeira chamada para startups lideradas exclusivamente por mulheres e temos a EzVolt, startup de eletromobilidade na qual já aportamos um total de R\$ 15 milhões.

Como a Vibra está contribuindo para a redução das emissões de carbono e para a transição energética?

Além do que já foi mencionado anteriormente, vamos começar a comercializar com exclusividade em nossa rede de postos a gasolina Podium carbono neutro, a primeira do mercado brasileiro cujas emissões são totalmente compensadas. A compensação das emissões de gases de efeito estufa (GEE) geradas em todo o ciclo de vida da gasolina, desde a origem até o uso, por meio de créditos de carbono gerados por ações de preservação florestal de biomas nacionais, será feita pela Petrobras, fornecedora do combustível. Licenciada das marcas Petrobras e Petrobras Podium, a Vibra tem a maior rede de postos do país, a mais confiável e que oferece os melhores produtos e serviços do mercado.

Quais são os planos futuros da Vibra para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

Estamos sempre atentos às melhores oportunidades que aparecem no mercado. O setor é muito dinâmico e, além disso, a Vibra é uma empresa em transformação constante. Isso está no nosso DNA. Vamos sempre buscar atuar de forma a maximizar o retorno, tanto para os nossos investidores como para a sociedade brasileira. Temos a responsabilidade de abastecer e movimentar o Brasil com a sua melhor energia.

Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

Toda concorrência idônea é bem-vinda, faz parte do jogo. Algumas mudanças na legislação propostas nos últimos anos, como por exemplo a bomba branca, ao nosso ver são polêmicas e merecem ser examinadas e discutidas de forma mais profunda. De qualquer forma, é líquido e certo que continuaremos atuando sempre estritamente dentro da lei e colaborando com as autoridades competentes no sentido de combater os agentes de mercado que não atuam dentro das regras.



Petrovia

Fernando Guerra - CEO Petrovia

Pode nos dar uma visão geral da Petrovia e seu papel como CEO na empresa?

Nossa empresa possui uma gestão um pouco diferente da existente na maioria das empresas emergentes onde os proprietários exercem esta função. Aqui atuamos com um corpo de executivos contratados com um bom nível de independência na gestão do dia a dia da empresa, viabilizando a aplicação do profissionalismo necessário para enfrentar os desafios do nosso mercado. A PETROVIA já comercializa combustíveis há 24 anos e é com muito entusiasmo e positivismo que ao longo dos últimos 19 anos pudemos incorporar ao nosso quadro excelentes líderes, que impõem em nosso dia a dia toda motivação necessária ao crescimento digno e consistente de nossa CIA no Nordeste e Centro-Oeste, sem perder a sua essência de empresa que foca em desenvolver boas parcerias.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

Infelizmente nossos governos não têm maturidade para exercer a mínima continuidade necessária ao complexo dos negócios de combustíveis em nosso País, ou seja, propicia constante instabilidade em um segmento que já é mundialmente exposto a quase todo tipo de intempéries nativamente, causando desconfortos importantes como risco de desabastecimento e movimentações bruscas nos preços. O Distribuidor tem que estar atento e ágil a estes movimentos com o objetivo de manter seus clientes revendedores abastecidos e competitivos, este é o desafio.

Como a Petrovia está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

Não podemos esquecer que no Brasil existe o Etanol e cana-de-açúcar e milho que são uma excelente fonte de energia limpa e que já se encontra em nosso portfólio, mas enfrenta severas dificuldades em competir com a gasolina que sofre grande influência das políticas tributárias e de precificação de nossos governos Estaduais e Federal.

Continuamos acreditando no potencial deste combustível que possui amplas condições de expansão no Brasil devido a sua alta capacidade agrícola. Já temos no Brasil grandes empresas produzindo etanol de milho, quebrando vários paradigmas de eficiência. O veículo híbrido de Etanol x elétrico poderá ser um futuro próximo com excelentes índices de redução de carbono em nossas grandes cidades.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da Petrovia que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

A Petrovia tem através de acionistas a maior reserva ambiental privada em Mata Atlântica do país contemplando uma área de 27.000 hectares. Preservar toda esta riqueza de diversidade da fauna e flora nos causa muito orgulho e satisfação. Trabalhamos insistentemente com nossos revendedores e colaboradores através de treinamentos para as melhores práticas de sustentabilidade.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

A Petrovia e seu Terminal em Suape são plenamente reconhecidos pela revenda e consumidores por seu esmero e atenção no trato com a qualidade dos produtos carburantes. Para nós, esta sempre foi uma

condição primordial em conjunto com a segurança dos colaboradores envolvidos diretamente no manuseio destes produtos. Além de uma equipe constantemente treinada escolhemos parceiros que nos ajude a atestar e manter toda a qualidade nas operações, assim como ocorre com a SGS, nossa parceira há mais de 20 anos.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Petrovia está fazendo para melhorar sua operação?

Somos uma empresa nascida da tentativa de viabilidade logística em graneis líquidos, isto é o que nos levou a atividade de Distribuição de combustíveis. Estamos em constante atividade buscando melhorias, evolução operacional de nossa estrutura. Estamos a aproximadamente 10 meses da conclusão da construção de um novo terminal próprio no porto de Itaqui, no Maranhão com 60.000m³ de capacidade estática em sua primeira fase, equipado com tecnologias de operação de última geração para garantir uma maior confiabilidade em nossos processos e segurança plena para nossos clientes. Até o final deste ano, iniciaremos as obras recentemente aprovadas pelos órgãos governamentais competentes para ampliação e modernização do terminal de Suape que irá ganhar uma tancagem adicional de 25.000m³, além da substituição de toda tecnologia operacional do Terminal. Buscamos investir nos dois principais portos de entrada de produto no Nordeste e agora em uma segunda fase vamos otimizar nossas operações logísticas com terminais no interior do país disponibilizando os nossos produtos mais próximos dos nossos clientes



Dislub Equador

Sérgio Lins - CEO

Pode nos dar uma visão geral da Dislub Equador e seu papel como CEO na empresa?

Como CEO do Grupo Dislub Equador, tenho a responsabilidade de liderar uma das principais empresas do setor de distribuição de combustíveis no Brasil e manter nosso time motivado para vencer os desafios diários. Nosso grupo atua na distribuição de combustíveis líquidos e gasosos nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste desde 1997. Queremos ser reconhecidos por nosso compromisso com a inovação, sustentabilidade e excelência em serviços.

Além de distribuir combustíveis, também investimos em armazenamento por meio de nossas empresas Terminais Fluviais do Brasil (TFB) e Administradores de Bens de Infraestrutura (ABI). O TFB é o maior terminal fluvial privado do Brasil, com certificações de qualidade e compromisso ambiental.

Minha função como CEO é liderar nossa equipe na busca contínua pela excelência em prestação de serviços, garantir a satisfação de nossos funcionários e clientes, promover a inovação e a sustentabilidade em nossas operações e buscar oportunidades de crescimento saudável e sustentável no mercado de energia.

Quais são os principais desafios que a indústria de distribuição de combustíveis enfrenta atualmente?

A indústria de distribuição de combustíveis enfrenta vários desafios atualmente. Alguns dos principais incluem: transição para fontes de energia mais limpas, a crescente preocupação com as emissões de carbono e a transição para fontes de energia mais sustentáveis estão mudando o cenário do setor. Adaptar-se a essas mudanças é um desafio significativo.

Conformidade regulatória: As regulamentações governamentais estão em constante evolução, e as empresas precisam se manter em conformidade para evitar penalidades e garantir a segurança das operações.

Competição: O mercado de distribuição de combustíveis é altamente competitivo, com várias empresas atuando. Manter uma vantagem competitiva é um desafio constante.

Sustentabilidade: Atender às demandas dos consumidores por combustíveis mais limpos e práticas mais sustentáveis requer investimentos significativos em tecnologia e infraestrutura.

Como a DISLUB EQUADOR está se adaptando às mudanças no mercado de energia, como a transição para fontes de energia mais limpas?

Estamos comprometidos com a transição para fontes de energia mais limpas e com a redução das emissões de carbono. Para isso, investimos em tecnologia de ponta, como a nanotecnologia GreenPlus, um catalisador utilizado em nossa linha de combustíveis Duramais+, promovendo melhoria na qualidade dos mesmos, aumentando sua autonomia nos veículos e reduzindo as emissões de gases poluentes. Também continuamos a prospectar novos negócios e oportunidades que estejam alinhadas com nossos valores de sustentabilidade e inovação.

Além disso, estamos atentos às regulamentações governamentais e às tendências do mercado, buscando adaptar nossas operações e produtos para atender às expectativas dos consumidores por fontes de energia mais limpas.

Quais são os projetos e iniciativas recentes da DISLUB EQUADOR que estão contribuindo para a sustentabilidade ambiental?

Um de nossos projetos mais importantes é o desenvolvimento do combustível ecoaditivado DuraMais+, que aumenta o rendimento dos veículos e reduz as emissões de poluentes. Esse projeto é resultado de nossa parceria com a nanotecnologia GreenPlus, uma tecnologia inovadora que torna nossos combustíveis mais limpos e eficazes.

Além disso, estamos constantemente investindo em treinamentos e processos para reduzir nosso impacto ambiental e promover uma cultura organizacional voltada para a sustentabilidade.

As regulamentações governamentais estão em constante evolução, e as empresas precisam se manter em conformidade para evitar penalidades e garantir a segurança das operações.

Como a empresa lida com questões relacionadas à segurança e conformidade na distribuição de combustíveis?

A segurança é uma prioridade absoluta em nossas operações. Realizamos treinamentos constantes com nossos colaboradores, investimos em programas de qualificação e segurança, e seguimos rigorosamente as normas e regulamentações do setor. Além disso, mantemos um compromisso contínuo com a melhoria dos processos para garantir a segurança de nossos colaboradores, clientes e comunidades onde operamos.

Qual é a estratégia da DISLUB EQUADOR para garantir um suprimento confiável de combustíveis para seus clientes?

Nossa estratégia para garantir um suprimento confiável de combustíveis envolve uma rede sólida de distribuição, armazenamento eficiente e parcerias estratégicas. Possuímos terminais próprios com capacidade de armazenamento de mais de 200 milhões de litros, o que nos permite manter estoques adequados e atender às demandas dos clientes de forma consistente. Além disso, mantemos relacionamentos sólidos com fornecedores e colaboramos de perto com nossos parceiros para garantir um suprimento confiável.

Pode nos falar sobre os investimentos em tecnologia e inovação que a Dislub Equador está fazendo para melhorar suas operações?

Nossos investimentos em tecnologia e inovação têm um papel fundamental em nossa busca pela excelência operacional. Nossos terminais de armazenagem são exemplos notáveis de modernidade, com sistemas avançados de gestão e monitoramento que garantem eficiência e segurança em toda a cadeia de abastecimento. Além disso, nossa arquitetura de postos é inovadora, proporcionando experiências excepcionais aos clientes. Introduzimos recentemente o Tanque Inteligente para clientes consumidores como fazendas e transportadoras, um produto revolucionário que oferece automação, gestão, inteligência e monitoramento completos, desde a compra do combustível até seu consumo. O Tanque Inteligente emite alertas em tempo real, garantindo a integridade da movimentação do combustível e permitindo que os clientes controlem todo o processo sem a necessidade de registros manuais, aumentando significativamente a eficiência operacional. Estamos comprometidos em continuar investindo em tecnologia para aprimorar nossas operações e serviços.

A crescente preocupação com as emissões de carbono e a transição para fontes de energia mais sustentáveis estão mudando o cenário do setor. Adaptar-se a essas mudanças é um desafio significativo.

Como a Dislub Equador está contribuindo para a redução das emissões de carbono e para a transição energética?

Nossa contribuição para a redução das emissões de carbono se dá principalmente por meio do desenvolvimento e oferta do combustível ecoativado DuraMais+ e da parceria com a nanotecnologia GreenPlus. Essas tecnologias reduzem as emissões de poluentes nos combustíveis fósseis.

O Grupo Dislub Equador tem um compromisso com o desenvolvimento sustentável, e isso não só é motivo de orgulho para nós que fazemos parte da empresa, como é reconhecido e por grandes entidades.

Este ano recebemos o Prêmio Destaque, Inovação e Tecnologia 2023, na categoria Energia Renovável, pela ABERIMEST- Associação Brasileira das Empresas e Profissionais das Telecomunicações, que ocorreu em São Paulo.

O prêmio é resultado do trabalho realizado na migração do consumo de energia convencional pela energia do mercado livre. No nosso mercado, há dois tipos de energias comercializadas, que são as incentivadas e as convencionais. A convencional é a energia gerada de fonte hidrelétrica ou termoelétrica, enquanto a incentivada é a energia gerada de fontes limpas e renováveis como eólica, solar e biomassa, popularmente denominado mercado livre de energia.

Em setembro de 2022, iniciamos um piloto em um terminal de distribuição de propriedade do Grupo Dislub Equador – Terminal de Santarém/PA, que migrou para o mercado livre (incentivado), passando a consumir energia gerada de fontes renováveis, colaborando para reduzir as emissões de gases poluentes na atmosfera.

A partir do modelo aplicado no Terminal de Santarém, o Grupo Dislub Equador replicou a iniciativa no Terminal de Itaituba/PA e está em curso a migração de outras instalações, reforçando o compromisso do Grupo com a redução de emissão de gases poluentes na atmosfera e no fomento do crescimento de fontes alternativas limpas no Brasil.

Além disso, estamos atentos às tendências do mercado e buscamos oportunidades para expandir nossos negócios em direção a fontes de energia mais limpas e sustentáveis.

9. Quais são os planos futuros da DISLUB EQUADOR para expandir seus negócios ou explorar novas oportunidades no setor de energia?

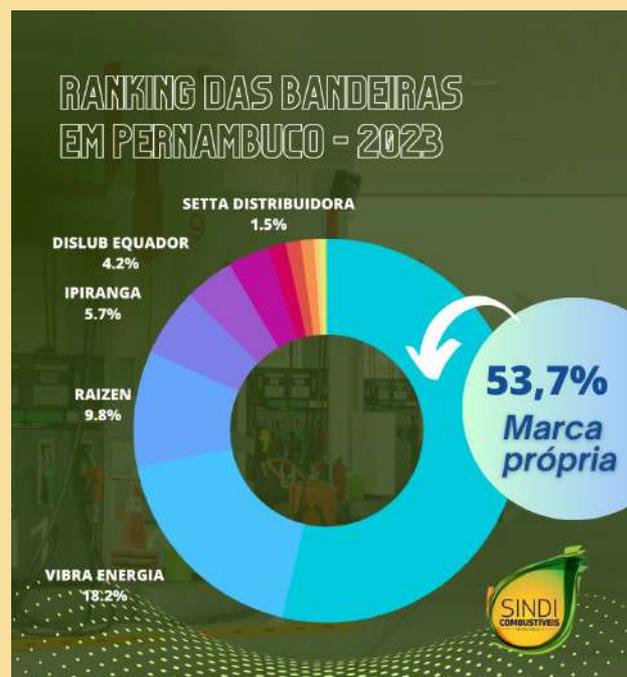
Nossos planos futuros incluem a expansão da bandeiras Dislub e Equador nas regiões norte, nordeste e centro oeste, juntamente com a franquia de loja de conveniência Convém. Seguimos investindo fortemente em infra estrutura de armazenagem com novas bases de distribuição. Estamos comprometidos em crescer de forma saudável, sustentável e efetiva nos mercados em que atuamos. Além disso, estamos sempre prospectando novos negócios e oportunidades que estejam alinhadas com nossa visão de energia sustentável e inovadora.

10. Como a empresa está lidando com questões relacionadas à concorrência e às mudanças regulatórias no setor de distribuição de combustíveis?

Lidamos com a concorrência por meio da busca constante pela excelência em serviços, inovação e sustentabilidade. Estamos atentos às mudanças regulatórias e trabalhamos para nos adaptar a elas de forma proativa, garantindo que nossas operações estejam sempre em conformidade com as normas e regulamentações do setor. Acreditamos que nossa dedicação à qualidade e à responsabilidade social nos mantém competitivos e resilientes em um mercado em constante evolução.

Recorte

O mapa pernambucano da **distribuição** de combustíveis a partir da **revenda**



53,66% dos postos revendedores de combustíveis em Pernambuco possuem marca própria, ou seja, são "bandeira branca".

👉 O dado foi levantado pelo Sindicombustíveis-PE e remete a 2023. Ainda de acordo com a pesquisa, em segundo lugar do "Ranking das Bandeiras", surge a Vibra Energia, antiga BR Distribuidora, respondendo por 18,21% dos estabelecimentos. Já a Raizen tem a sua assinatura em 9,76% dos postos.

📊 Confira abaixo a lista completa:

MARCA PRÓPRIA - 53,66 %
 VIBRA ENERGIA (BR) - 18,21 %
 RAIZEN - 9,76 %
 IPIRANGA - 5,74 %
 DISLUB EQUADOR - 4,15 %
 TEMAPE (PETROVIA) - 3,49 %
 SETTA DISTRIBUIDORA - 1,45 %
 FAN - 1,25 %
 FEDERAL ENERGIA - 1,12%

Outras marcas alcançaram percentual abaixo de 1%.



O Sindicombustíveis-PE possui representação na Federação Nacional dos Combustíveis - Fecombustíveis, com sede no Rio de Janeiro, participando de reuniões e ações conjuntas em defesa dos interesses da revenda.

Destaque!
Curso NR 20, gratuito para os associados, ministrado por instrutores do sindicato



NOSSOS SERVIÇOS

1 Circulares

Buscando uma maior interação com o revendedor associado, o Sindicombustíveis-PE pesquisa diariamente informações relativas à classe e orienta sobre ações proativas ou procedimentos corretos que devem ser adotados pelos postos revendedores.

2 Carro da Qualidade

- Realização de treinamento nos postos para frentistas, gerentes e proprietários, instruindo os mesmos a observarem a legislação que disciplina a atividade, minimizando a aplicação de autuações e multas.
- Orientação e direcionamento à empresa para adotar uma padronização no atendimento, buscando a satisfação dos clientes e sua fidelização.
- Através de um check list, levantamento e verificação de todos os procedimentos adotados nos postos, tanques, bombas, etc, identificando e corrigindo falhas e pendências.

3 Cursos

Cursos de nível gerencial e diretoria com instrutores nacionais
 Programa de Desenvolvimento Empresarial em parceria com o Instituto Dom Cabral | Curso de Gestão e Gerenciamento

4 Seguros

Seguro de Vida em Grupo
 Seguro Contra Incêndio e Roubo,
 Patrimonial, Meio Ambiente e Veículos

5 Assistência Jurídica

O Sindicombustíveis-PE mantém contrato com escritório de advocacia para assessoria jurídica aos postos revendedores, com a finalidade de proporcionar aos associados os melhores resultados na solução de demandas judiciais e administrativas.
 Aos associados, é disponibilizado o auxílio para orientação e defesas perante a ANP, PROCON, INMETRO/IPEM e processos nas áreas trabalhista e juizados especiais cíveis, além de assistência consultiva junto a outros órgãos municipais, estaduais e federais.

6 Assessoria Comercial

Compra e venda de Postos e Assessoria na implantação de Novos Postos

7 Comercialização de produtos necessários aos postos de combustíveis

O Sindicombustíveis-PE, em parceria com vários fornecedores, oferece ao associado vários produtos necessários para a revenda: LMC, provetas, densímetros, termômetros, etc.

8 Assessoria de Comunicação

Contato permanente com os veículos de comunicação (Impresso, rádio, televisão e mídia digital) / Informativo periódico / Clipping Online / Redes Sociais

9 Ações junto aos órgãos públicos

O Sindicombustíveis-PE participa ativamente de ações, visando preservar a categoria, mantendo a imagem do revendedor e buscando formas que permitam ao mesmo manter as obrigações legais em dia .

10 Negociação trabalhista

É o Sindicombustíveis-PE que anualmente representa a categoria nas negociações com o sindicato laboral, buscando o equilíbrio e o interesse dos revendedores.

VAMOS COMEÇAR AGORA!

Fique à vontade para entrar em contato conosco através das informações abaixo.



O que **você precisa**,
o que **você procura** tem na:

convém

| Empório

| Beer Cave

| Café



Visite o posto
Dislub Energia:



DISLUB
energia

 [convem.postoportodegalinhas](https://www.instagram.com/convem.postoportodegalinhas)

 Rodovia PE 09 - Km 03, Cupe