



Postos Pernambuco

Revista do Sindicombustíveis-PE | Ano 08 | Nº 40 - 2023 | mercado, meio ambiente, gestão empresarial, qualidade e jurídico



ESPECIAL XV

Encontro de Revendedores
de Combustíveis do
Nordeste - O que disseram os
especialistas

Articulação

Sindicombustíveis-PE discute com representantes de órgãos públicos pautas e demandas do setor revendedor

Biodiesel

Adição de biodiesel no diesel e seu impacto nas bombas dos postos de combustíveis





Especial Revendedor

Atenção às tendências, às oportunidades de novos negócios e mais foco nos clientes são orientações de especialistas para setor revendedor

Seu posto conectado ao futuro!




De nada adianta querer modernizar o seu negócio e contar com um sistema de gestão ultrapassado. O webPosto é a ferramenta mais moderna e completa do mercado e otimiza rotinas da pista à conveniência.

Receba via PIX de forma totalmente integrada e conciliada com seu caixa.

-  Pagamento sem contato físico;
-  Recebimento na conta de imediato;
-  Controle total dos recebimentos;
-  Segurança do Banco Central.



Um jeito mais fácil de pagar e receber

-  Pagamentos podem ser efetuados por **PDV móvel e fixo** ou através do **APP webPosto PAY**;
-  Vendas integradas automaticamente ao sistema de **RETAGUARDA**;
-  Sem necessidade de conferência nos **portais das carteiras**;



Escaneie o QR CODE e fale conosco!

Novos Associados

O Sindicombustíveis-PE dá as boas vindas aos sócios, gestores e funcionários dos postos associados e se coloca à disposição para atender as suas demandas da melhor forma possível.

FELIX COMBUSTIVEIS BELO JARDIM LTDA - BELO JARDIM
POSTO DA SERRA COMERCIAL LTDA - POMBOS
MATRIZ DEYVID XISMENIO SANTOS DE ARAUJO EIRELI
SANTA MARIA DA BOA VISTA
CVTI INCORPORADORA E COM - PETROCAL ROSA E SILVA - RECIFE
POSTO IPIRANGÃO LTDA 1 - PALMARES
POSTO IPIRANGÃO LTDA 2 - PALMARES
MARIAH COMERCIO DE COMBUSTIVEIS - RIBEIRÃO
MATRIZ AUTO POSTO FERREIRA COM DE COMBUS E LUBRIFICANTES LTDA - BELO JARDIM
ECOVIP COMERCIO DE COMBUSTIVEIS LTDA-2 - RECIFE
MATRIZ POSTO PORTO DE GALINHAS LTDA IPOJUCA



sumário

05 - EDITORIAL

06 - ESPAÇO JURÍDICO

07 - CURTAS I ARTICULAÇÃO

08 E 09 - XV ENCONTRO DOS REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS DO NORDESTE

10 E 11 - MOSTRA NO MAR HOTEL TEVE GRANDE ADESÃO - CONFIRA HIGHLIGHTS

12 - IMPORTÂNCIA DO GERENCIAMENTO COM FOCO EM RESULTADOS

13 - VAREJO, TENDÊNCIAS E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

14 - BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO

15 - COMBATE AO MERCADO ILEGAL DE COMBUSTÍVEIS

17 - CENÁRIOS ECONÔMICOS PARA O MUNDO, O BRASIL E O NORDESTE

18 - OPORTUNIDADES PARA POSTOS DE RODOVIAS

19 - COMO SUPERAR OS DESAFIOS DO MERCADO DE COMBUSTÍVEIS E SER UM BOM LÍDER

20 - ESTRATÉGIA DOS POSTOS DEVE ENVOLVER INTELIGÊNCIA E MULTICANALIDADE

21 - WILLIAN WAACK APONTA MAIORES DIFICULDADES PARA ABERTURA DO MERCADO

23 - NOSSOS SERVIÇOS



EXPEDIENTE

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

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

Eimar Cavalcanti de Moraes

Filho

Regina Amélia Fonseca Lins

Lima

Suplentes

Maria Alice Cavalcanti de Moraes



@sindicombustiveispernambuco



@sindicombustiveispe



@combustiveispe

Redação, Edição e Projeto Gráfico: GV Comunicação

Jornalista Responsável: Gabriela Vasconcelos (DRT/PE 2698)

Estagiária em Jornalismo: Maria Luíza Bispo

Textos: Gabriela Vasconcelos, Rosália Vasconcelos, Clara Vasconcelos e Maria Luíza Bispo

Projeto Gráfico: Gabriela Vasconcelos

Coordenação de Anúncios: Daniel Seabra

www.sindicombustiveis-pe.org.br

Rua Desembargador Adolfo Ciríaco, nº 15 - Prado
Recife - PE - CEP 50.720-280

Tel. (81) 3227-1035 ou (81) 99288-5600 (WhatsApp)



RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

SETOR REVENDEDOR DE COMBUSTÍVEIS E INDÚSTRIA AUTOMOTIVA SE REÚNEM COM PRESIDENTE DA COPERGÁS NA CASA DA INDÚSTRIA

A Indústria Automobilística pernambucana e sua interface com o setor de combustíveis no estado foram o foco do encontro promovido pela Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco - Fiepe, no dia 27 de junho, tendo como convidado especial o presidente da Copergás, Felipe Valença. O evento, do qual participou também a convite da Casa da Indústria o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, foi conduzido pelo presidente da Fiepe, Ricardo Essinger, e reuniu, além dos industriais, executivos do setor de combustível para debater temáticas sobre o Gás Natural Veicular, o GNV.

“O gás é um indutor do desenvolvimento e temos que pensar numa agenda para o setor industrial, promovendo, inclusive, a interiorização desse recurso e fazendo com que ele chegue até municípios como Araripina. Entendemos que a Copergás trabalha em três frentes de atuação – residencial/comercial, industrial e automotiva –, mas soluções podem e devem ser trabalhadas simultaneamente”, destacou Essinger. Na ocasião, o presidente da Copergás ponderou que a distribuição de gás no Brasil ainda enfrenta desafios. Rede de gasodutos insuficiente e falta de políticas de incentivo para a população de baixa renda, como uma tarifa mínima (a exemplo de energia e água), são alguns deles. “No entanto, hoje estamos trazendo uma oportunidade inovadora, que é trazer para as indústrias uma agenda de descarbonização. O gás, além de ser uma alternativa de preço semelhante ou até mais econômica, promove uma redução de até 25% na emissão de CO₂”, destacou Valença. O executivo destacou ainda que



vem discutindo a possibilidade de incluir o gás encanado na política de habitações populares do Governo do Estado, gerando mais economia para as comunidades que mais precisam. A medida contou com o apoio do 2º vice-presidente da FIEPE, José Antônio de Lucas Simón, que colocou o Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-PE) à disposição para contribuir nesse processo. Diretor adjunto da FIEPE e presidente do Sindicato das Indústrias de Reparação Automotiva (Sindirepa-PE), Pedro Paulo Moraes destacou a importância do Gás Natural Veicular (GNV) para o transporte urbano – como veículos de aplicativos – e pediu incentivos, ainda que temporários, para esse setor que gera tantos empregos e movimenta a economia. Também aproveitou a oportunidade para convidar a Copergás a participar da Autonor 2023, principal feira do setor automotivos no estado, que será realizada de 13 a 16 de setembro, no Centro de Convenções de Pernambuco.

O encontro contou ainda com as presenças dos executivos da FIEPE/IEL-PE, Israel Erlich, e SENAI-PE, Camila Barreto; de gestores do Sistema FIEPE; diretores da Copergás; e empresários do setor automotivo.



CARTA DA REDAÇÃO

A edição Nº 40 da Postos Pernambuco traz um especial sobre o XV Encontro dos Revendedores de Combustíveis do Nordeste, realizado com sucesso pelo Sindicombustíveis-PE nos dias 23 e 24 de março. Os temas apresentados pelos palestrantes convidados, especialistas em diversas frentes que se encontram com a atividade da revenda, se mostraram verdadeiros guias para uma gestão bem sucedida dos negócios conduzidos pelos revendedores. Trata-se, portanto, de uma edição de «cabeceira», na qual o revendedor poderá rever dicas, orientações e análises estratégicas, e lançar mão delas quando se fizer necessário. Para além deste grande evento, abordamos ainda pontos mais recentes, como o aumento da adição de biodiesel no óleo diesel, sobre o qual você lê abaixo, no editorial do presidente desta casa. Uma boa leitura!

PALAVRA DO PRESIDENTE

Alfredo Pinheiro Ramos,

Desde o dia 1º de abril, houve o aumento da adição de biodiesel no óleo diesel, de 10% para 12%. Mas esse percentual não vai se estabilizar aí. Segundo divulgou a edição do dia 29 de março de 2023 do Diário Oficial da União (DOU), haverá um aumento gradativo do percentual do combustível biodegradável adicionado ao diesel vendido no país. Até 2026, deve chegar a 15%. O calendário divulgado seguirá desta forma:

2023: 12% | 2024: 13% | 2025: 14% | 2026: 16%

Mas, segundo o governo, a data para entrada em vigor dos tores acima pode ser antecipada com base em avaliação pelo CNPE (Conselho Nacional de Política Energética) de aspectos relacionados à oferta e demanda de biodiesel. Até março, a adição obrigatória de biodiesel no diesel estava em 10%, abaixo do percentual estabelecido pela Política Nacional de Biocombustíveis (RenovaBio).

Essa decisão de elevação da alíquota, que resultou na Resolução nº16 do CNPE, tem gerado polêmica porque traz uma série de impactos a diversos setores da economia. O principal deles é o aumento no litro vendido na bomba dos postos de combustíveis, que neste momento será onerado em R\$ 0,02. Isso porque o teor de biodiesel acima do acréscimo gera custos adicionais ao valor do diesel e este é repassado para toda a população, inclusive o valor do frete.

À medida que a taxa percentual de biodiesel aumentar, o valor final repassado para os clientes também ficará mais caro. Já que 65% de tudo que transportamos para nossas prateleiras é via modal rodoviário, outros produtos tendem também encarecer, aumentando o custo de vida e por consequência, a inflação. Conforme já foi demonstrado por representantes das distribuidoras de combustíveis e postos de diversos estados,

indústrias de transportes, montadoras de veículos e máquinas e pela

Confederação Nacional dos Transportes (CNT), o biodiesel usado no Brasil diminui a eficiência energética dos motores de ônibus e caminhões, o que aumenta o consumo de combustível, elevando os gastos do setor e deixando de se tornar um tipo de combustível mais competitivo e muitas vezes deixando à desejar também na qualidade.

O biodiesel produzido hoje no Brasil é o de base éster. A característica química desse biodiesel gera problemas como o de criação de borra, com alto teor poluidor. Na prática, esse sedimento danifica peças automotivas, bombas de abastecimento, geradores de hospitais, máquinas agrícolas e motores estacionários, sem contar que os postos de gasolina tem que fazer a limpeza dos seus tanques em menor periodicidade, elevando também esse custo, que chegam ao consumidor final. A estimativa é de que a produção nacional passe dos atuais 6,3 bilhões de litros anuais para mais de 10 bilhões até 2026.

A nossa preocupação é: "Será que vale a pena o aumento do biodiesel sem um maior controle da qualidade do produto a ser adicionado no diesel? Fora o impacto financeiro, uma vez que o biodiesel é mais caro do que o diesel de origem fóssil, elevando também o valor do combustível que chega nas bombas e tem repercussão bem maior do que apenas o mercado de veículos de passeio, como destacado anteriormente neste editorial.





ESPAÇO JURÍDICO

SUBITEM 9.2 DO ANEXO IV DA NR-20 ENTRARÁ EM VIGOR EM 21 DE SETEMBRO DE 2023

A partir de 21 de setembro, entra em vigor o subitem 9.2 do Anexo IV da NR-20. Embora faltem quase três meses, já é hora dos revendedores tomarem conhecimento do que diz a regra e se programarem para as mudanças que serão necessárias com foco nessa adequação. O anexo em questão traz como título a «Exposição Ocupacional ao Benzeno em Postos de Serviços Revendedores de Combustíveis Automotivos». Já o subitem 9.2 diz que os Postos Revendedores de Combustíveis em operação e que já possuem tanques de armazenamento com viabilidade técnica para instalação de sistemas de medição eletrônica devem instalar o sistema eletrônico de medição de estoque.

Os tanques de armazenamento com viabilidade técnica para a instalação de sistemas de medição eletrônica são aqueles que

possuem boca de visita, câmara de contenção de monitoramento eletrônico e que possuem linhas de conexão já instaladas, de modo a não ter que realizar obras de infraestrutura.

A norma diz ainda que o sensor de monitoramento eletrônico de estoque deve ser instalado apenas em tanques subterrâneos que atendam a exigência do subitem 9.2.1 e que possuam paredes duplas, interstício, tubo de monitoramento e caixa de passagem para monitoramento de interstício.

«De acordo com a NR, os postos que necessitam de obras de infraestrutura para instalação de sistemas de medição eletrônica deverão promover a instalação destes equipamentos, quando da renovação de sua licença ambiental. No entanto, recomendamos que essa operação seja antecipada a fim do posto se precaver com relação à qualquer intercorrência no processo de adequação ao subitem 9.2 do Anexo IV da NR-20», orienta o coordenador jurídico do Sindicombustíveis-PE, Luiz Ricardo Guerra. «A troca de tanques será obrigatória caso os instalados não possam ser adequados para receber o equipamento de medição», completa ele.

ESTATUTO DA IGUALDADE RACIAL

Publicada no dia 24 de março de 2023, entrou em vigor a Lei 14.553/2023, responsável pela mudança na Lei 12.288/2010 do Estatuto da Igualdade Racial, nos artigos 39 e 40. Com isso, empregadores deverão estar atentos às mudanças feitas, uma vez que órgãos e entidades de administração pública irão sujeitar campos para identificação de etnia e raça a seus empregados. Entre os documentos nos quais as novas regras se aplicam estão: 01. Formulários de admissão/ demissão; 02. Formulários de acidente de trabalho; 03. Registro no Sistema Nacional de Emprego (Sine); 04. Relação Anual de Informações Sociais - Rais; 05. Inscrição de segurados e dependentes na Previdência Social.



**GUERRA
CARVALHO
BARRETO**
A D V O G A D O S



Rua Adolfo Ciríaco, 15. Prado,
Recife-PE | CEP 51720-280



contato@gcbadv.com.br



+55 (81) 99434-7100

CURTAS / ARTICULAÇÃO



REVENDA CONVERSA COM URB CARUARU

No dia 03 de maio, uma comitiva do Sindicombustíveis-PE, liderada pelo presidente da entidade, Alfredo Pinheiro Ramos, participou de reunião com o presidente da Autarquia de Urbanização e Meio Ambiente de Caruaru - URB Caruaru, Francisco de Assis Batista da Silva. «Conversamos sobre soluções relativas às demandas do setor revendedor em Caruaru, como uma maior celeridade nos procedimentos de emissão de alvarás e licenças de operação (LO) da Prefeitura», comenta Alfredo Pinheiro Ramos. Na ocasião, também foi entregue para Francisco de Assis um documento relatando os principais pleitos da revenda. A URB Caruaru tem por objetivo executar a política de governo referente ao disciplinamento, organização, execução ou delegação, controle e fiscalização quanto a regularização fundiária, urbanística e ambiental do município.



PAUTA DA REVENDA É TRATADA NA SEFAZ-PE

A fim de discutir pautas do setor revendedor de combustíveis de Pernambuco, o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, esteve reunido com o secretário da Fazenda do Estado, Wilson José de Paula, em seu gabinete. O encontro ocorrido dia 12 de maio contou ainda com as participações do deputado estadual Antônio Moraes e do assessor jurídico do sindicato, Luiz Ricardo Guerra.



REONERAÇÃO A VISTA

Prevista inicialmente para retornar no primeiro dia do ano, a cobrança integral de tributos federais sobre a gasolina e o etanol, cuja validade foi prorrogada por duas vezes em 2023, será retomada a partir de julho, caso não haja ao longo desse mês algum movimento contrário. O secretário do Tesouro Nacional, Rogério Ceron, informou aos veículos de comunicação que o governo não tem intenção de prorrogar a desoneração uma terceira vez. O secretário acredita que o efeito nas bombas de combustíveis será "marginal", uma vez que, em sua opinião, a conjuntura permite que essa reoneração seja pouco perceptível.

COPERGÁS TEM NOVA PRESIDÊNCIA

A Companhia Pernambucana de Gás - Copergás passou a operar sob nova presidência em maio. Para liderar a autarquia responsável pela distribuição de GNV, entre outros produtos, no estado, Felipe Valença foi designado pela governadora Raquel Lyra. A diretoria do Sindicombustíveis-PE deseja uma gestão de sucesso e se coloca à disposição para discutir projetos com foco no desenvolvimento e na qualidade da oferta do combustível automotivo da Zona da Mata ao Sertão.



ESPECIAL XV ERCON

XV ERCON REÚNE CERCA DE 1.600 PESSOAS E MOVIMENTA MAIS DE R\$800 MIL EM NOVOS NEGÓCIOS

O mercado voltado para a revenda de combustíveis em Pernambuco e no Nordeste recebeu de forma bastante positiva a realização do XV Encontro Regional de Revendedores de Combustíveis do Nordeste, ocorrido no Recife, nos dias 23 e 24 de março. Promovido pelo Sindicombustíveis-PE em parceria com a Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e Lubrificantes - Fecombustíveis, o evento reuniu um público de cerca de 1.600 pessoas, composto por revendedores e profissionais atuantes na cadeia comercial e produtiva dos combustíveis e de outros itens e serviços presentes na atividade econômica.

"A aquisição de novos conhecimentos a partir das palestras, com grande engajamento do público que aproveitou para tirar dúvidas com especialistas, foi de um sucesso indiscutível, somando-se ao network ocorrido nos corredores do evento e espaço da Feira de Negócios que ocorreu em paralelo", comenta o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos.

"O sucesso já era certo, diante da escolha dos temas e especialistas convidados, mas sem dúvida superou as nossas expectativas", conta Alfredo Pinheiro Ramos, que relata ter

recebido inúmeros feedbacks positivos com o mesmo sentimento. O resultado motivou o planejamento de uma feira maior, na próxima edição do encontro regional que será sediada em Pernambuco, com crescimento de pelo menos 30% do seu espaço.

Planejamento - Enquanto isso, o sucesso com o XV Ercon também ensejou a realização este ano de mais quatro encontros promovidos pelo sindicato, em nível estadual, sendo um em Caruaru, outro em cidade ainda a ser definida no Sertão pernambucano, um terceiro em cidade da Zona da Mata Sul ou Norte, e um terceiro no final do ano, no Recife, novamente com um ciclo maior de palestras.



UNIÃO ENTRE OS ESTADOS E PRESTÍGIO DO SETOR MARCAM ABERTURA DO EVENTO

A abertura do XV Ercon foi marcada pela demonstração de união entre os revendedores de combustíveis do Nordeste, ao contar com empresários de diversos estados da região e representantes dos respectivos sindicatos patronais, além do presidente da Fecombustíveis, James Thorp Neto. As boas-vindas ao evento foram proferidas pelo presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos. «Fico muito feliz em ver revendedores de tantos estados e até de outras regiões do Brasil. **A revenda de combustíveis é uma atividade econômica que impacta diretamente no cotidiano de todas as outras, assim como no movimento da própria sociedade, e caminha para ser entendida dessa forma. Para começar, a revenda precisa se apropriar de sua real relevância, e assim será respeitada como merece**», pontuou.

James Thorp, por sua vez, abordou em suas palavras alguns desafios do setor, como a construção constante de um canal de comunicação e entendimentos do setor privado com o poder público. «Muitas vezes quando os gestores públicos ou representantes de autarquias começam a ter mais conhecimento sobre o funcionamento da revenda, vem uma nova mudança política e a gente precisa começar do zero novamente. E a gente vai se iludir, achando que esse movimento vai acabar? Não, esse vai ser sempre nosso desafio e as pessoas que representam o setor precisam estar preparadas», comentou, enfatizando a importância do trabalho sindical.

Ainda na abertura, o Governo de Pernambuco se fez representar pelo secretário de Turismo, Daniel Coelho. «Esse é um setor muito importante e está entre os elementos básicos para que a gente consiga viver no mundo moderno. O posto é uma ilha de serviços essencial, e Alfredo colocou aqui isso com clareza. A própria pandemia reforçou isso. Se o postos fechar, fecha todas as atividades correlatas», frisou o secretário. Daniel Coelho falou aos revendedores também sobre as diretrizes do novo poder executivo pernambucano. «**Deixo aqui o compromisso da governadora Raquel Lyra, da gente poder enfrentar algumas pautas em conjunto a respeito do setor**», declarou, ressaltando ainda a postura da nova gestão no



Secretário Daniel Coelho representou a governadora Raquel Lyra durante a abertura do XV ERCON

sentido de encontrar como viabilizar seus programas. «Estamos vivendo um momento especial em Pernambuco, onde a gente tem uma jovem governadora, e a sua vice-governadora, Priscila Krause, que começam, ao invés de pensar em aumentos de impostos, enfrentando drasticamente a estrutura do estado, diminuindo a maneira como o dinheiro é desperdiçado», avaliou.

Outra participação bastante especial, na cerimônia de abertura, foi do ex-governador e ex-Ministro, Gustavo Krause, que na última edição do Encontro de Revendedores do Nordeste sediada no Estado, foi palestrante em um painel brilhantemente dividido com o também ex-governador de Pernambuco, Joaquim Francisco. Nesta edição atual, Krause recebeu, ao fim de suas palavras, uma homenagem da revenda pernambucana através do Sindicombustíveis-PE.

Ex-governador de Pernambuco e ex-Ministro, Gustavo Krause, recebeu homenagem das mãos do presidente do Sindicombustíveis-PE e do presidente da Fecombustíveis





ESPECIAL XV ERCON

FEIRA DE NEGÓCIOS TEVE GRANDE ACEITAÇÃO DO PÚBLICO E APROVAÇÃO DOS EXPOSITORES

Promovida paralelamente ao V ERCON, a Feira de Negócios, integrada por mais de 30 expositores, foi responsável pela movimentação, in loco, de cerca de R\$800 mil, em transações como embandeiramento de postos, aquisição de máquinas e equipamentos e outros serviços. De acordo com os relatos dos expositores, a expectativa é de que esse valor seja elevado em mais de R\$1 milhão nos próximos seis meses, diante dos novos contratos fechados a partir de um primeiro contato ocorrido no evento. Para a comissão organizadora, a dimensão que o evento - palestras e feira - tomou foi uma grata surpresa. Confira agora alguns depoimentos de expositores.



« Estamos muito felizes de participar da Feira de Revendedores do Nordeste, onde tivemos uma grata surpresa pela quantidade de revendedores que nos procuraram e que povoaram a feira. Percebemos uma mudança de opções, novas procuras de aprendizes, novas tarefas e novas funções para os postos. Foi muito gratificante e a gente espera participar da próxima! »

Paulo Fernandes - Ale

« Somos uma empresa que tem atuação em todo o Nordeste e agora estamos nos expandindo por todo o Centro-Oeste do país. Estamos aqui participando da Feira de Revendedores do Nordeste, como sempre dando atenção aos revendedores no nosso berço de atuação que é Pernambuco. A Feira tem sido muito bem frequentada, repleta de revendedores, muitos contatos, muitas prospecções e novos negócios. »

Rafael Monteiro - Petrovia

« Para a Ipiranga é uma alegria a exposição da nossa nova marca, que veio para abrilhantar mais ainda essa relação que temos com a nossa rede de revendedores, então não podíamos ficar de fora disso. É uma oportunidade de estarmos convivendo e conversando com as pessoas, o que nos traz um olhar bem positivo, principalmente para a região Nordeste. »

Paulo Edilson - Ipiranga





« A feira foi muito interessante, uma experiência ótima para nós distribuidores. Pudemos mostrar um pouco mais da Larco para nossos clientes, principalmente de Pernambuco. Foi muito proveitoso. A participação do público foi excelente, com muitos revendedores e não só de Pernambuco, mas de vários estados do Nordeste. Fechamos bastante negócios, principalmente em bandeiramento, nosso foco. »

Luiz Fernando - Larco



« Fizemos questão de estar presente com um estande e com participação nas palestras. Foi uma experiência muito rica encontrar revendedores de todo o Nordeste - os baianos estiveram presentes, os pernambucanos, nossos clientes do Piauí visitando o estande, visitando a feira, procurando informações relevantes para poder melhorar o segmento e o setor, isso não tem preço. Temos novos clientes cadastrados, geramos vendas dentro da feira, o que gera uma aproximação com o cliente, que tem a oportunidade de encontrar o diretor, encontrar o gerente, coisa que a relação do dia a dia às vezes não permite. Encontramos muita gente em um curto período, é fantástico. »

Iara Schimmelpfeng - Petrobahia



« Para a Dislub foi uma oportunidade muito boa para encontrarmos revendedores e parceiros da região, fazer um networking muito importante com a própria Federação, com os Sindicatos, com fornecedores, com outros parceiros presentes no evento. Além do networking, tivemos a possibilidade de desenvolver novos negócios. Temos uma equipe de vendas internas que atende por telefone, Whatsapp ou e-mail, então às vezes não conhece os clientes. Levamos o time para o evento e eles interagiram bastante com os clientes que só conheciam e atendiam remotamente, sobretudo pelo tempo da pandemia que limitou o contato corpo a corpo que é muito importante para nós. É um perfil do nosso grupo esse contato olho no olho. Então esse foi um exemplo de boa prática que utilizamos no Encontro para trazer novos negócios para o grupo. »

Carlos Rafael - Grupo Dislub Equador



ESPECIAL XV ERCON

IMPORTÂNCIA DO GERENCIAMENTO DE POSTOS COM FOCO EM RESULTADOS



«Treine sua equipe e capacite sempre mais os seus talentos»

Marcelo Borja

O ciclo de palestras programadas pelo XV ERCON começou com o pé direito, trazendo para o palco do Auditório Manoel Bandeira o especialista Marcelo Borja, para falar sobre «A Importância no Gerenciamento de Postos com Foco em Resultados». Diante da atração, antes da abertura oficial do evento, o espaço já estava bastante movimentado.

Em sua apresentação, Borja deu dicas preciosas para os presentes, a começar pelo fato de que, para melhorar o atendimento no posto, é preciso estabelecer metas. Saber acolher o cliente também é outro fator decisivo para ter melhores resultados. «Contrate sorrisos. O trabalho você ensina», disse. «Treine sua equipe e capacite sempre mais os seus talentos», completou.

Borja alertou também para os riscos de uma contratação precipitada, «por desespero». «Um funcionário ruim custará caro para o posto, até se trabalhar de graça», brincou, para dar o tom do problema.

Segundo ele, para melhorar o atendimento com foco em melhores resultados, é preciso avaliar bem os funcionários, perceber como ele se porta ainda no período de experiência. «Se nesse momento ele não for bem, depois de efetivado dificilmente vai melhorar», considerou.

Com a equipe montada, é determinante também fornecer boas condições de trabalho. «Valorize seu time. As pessoas são o que você tem de mais importante», destacou, sugerindo, para isso, além das capacitações, o investimento em pequenos «mimos» que fazem a diferença, entrega de cestas básicas ou mesmo um dia de folga inesperado, um «dia de princesa» para a sua funcionária, ou bancar um jantar para aquele seu frentista que se destacou leve a sua família.

ESPECIAL XV ERCON

VAREJO, TENDÊNCIAS E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NO SETOR DE COMBUSTÍVEIS

"Varejo, Tendências e Transformação Digital no Setor de Combustíveis" foi o tema da palestra ministrada pelo presidente da SBVC - Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, Eduardo Terra, durante o XV Ercon. De acordo com ele, faz tempo que o consumidor demanda novas formas de relacionamento e de compra de produtos e serviços, mais conveniência e personalização, sobretudo diante das novas tecnologias que vão sendo disponibilizadas para a sociedade como meio de interação. Com os costumes e necessidades surgidos durante os períodos mais críticos da pandemia de Covid-19, com uma grande limitação de contato corpo a corpo, tornou-se fundamental a adoção de ações e práticas de transformação digital no varejo, e na revenda de combustíveis não podia ser diferente.

"O mercado já está consciente da necessidade e a transformação digital hoje é um tema com muito mais eco, mas ainda é uma realidade muito heterogênea", considerou. Eduardo Terra, alerta, no entanto, que é algo para ser feito diante de uma análise minuciosa. "Ter dados relevantes sobre seu cliente é a base para o varejo conduzir estratégias assertivas e conseguir fazer a transformação digital", orientou.

Na opinião do especialista, os caminhos estratégicos estão pontuados por encruzilhadas: vou entrar para um marketplace ou criar o meu? Vou abrir o e-commerce - como e de que jeito? O que faço com as lojas físicas? "Não são decisões tão simples a serem tomadas, mas todo mundo está dando alguns passos nesse sentido", falou. Em seu repertório, Eduardo Terra abordou ainda a grande expectativa provocada pela «chegada» do metaverso, em contraste com seu real impacto, na atualidade, na forma como clientes e varejo ainda se relacionam.

O presidente da SBVC comentou ainda sobre exemplos de empresas na área do varejo que já contabilizam resultados bem sucedidos a partir de uma transformação digital bem conduzida e aceita pelo público-alvo, a começar pela Magazine Luiza.

Atualmente, Eduardo Terra é também membro do Conselho de Administração e Comitês de diversas empresas como Grupo Boticário, Petz, Ipiranga AM/PM, Agrogalaxy, Nissei, Savegnago, GOL, Grupo Baumgart, Nissei, Savegnago, Vila Nova e Votorantim.





ESPECIAL XV ERCON

DE REVENDEDOR PARA REVENDEDOR: BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO



"De Revendedor para Revendedor: Boas Práticas de Gestão" foi o tema da palestra ministrada pelo CEO do software Club Petro, Ricardo Pires. O empresário falou sobre sua trajetória, tendo alcançado em 2023 mais de 1500 postos e 8 milhões de usuários. Pires elencou diversas orientações para uma gestão de sucesso que envolveram desde dicas para treinamentos de frentistas, ensinando como formar um time de vendas ideal, até caminhos para se tornar um gestor eficiente.

Um bom exemplo para a conquista desse «dreamteam» foi começar com o «pé direito», ou seja, o cuidado começa desde a hora de divulgar a abertura de novas vagas no negócio. «Nessa hora, é imprescindível divulgar a vaga informando previamente todos os detalhes envolvidos na função, habilidades desejadas e missões específicas», comenta. De acordo com ele, apenas isso já potencializa as chances dos perfis adequados serem atraídos.

A percepção de um valor a mais dos postos por parte dos consumidores, gerada a partir da criação de diferenciais, visto que não apenas o preço, mas outros atrativos também são pontos importantes na hora do cliente escolher onde vai abastecer, deve ser construída por um bom gestor e sua equipe.

Após o processo de triagem, entrevista e seleção, o período de teste e experiência é um dos mais importantes, onde deve ser feita uma documentação das habilidades apresentadas no currículo, assim como um feedback semanal por meio de treinamentos e orientações constantes, buscando fugir dos treinamentos tradicionais que nem sempre trazem resultados efetivos.

Ricardo Pires apresentou também ao público sua metodologia de *roleplay* para os frentistas, na qual cerca de 10% do tempo de treinamento é gasto na sala de aula, 20% gasto em orientações e avaliações e 70% de forma prática na pista, além de seus procedimentos operacionais padrões.

Sobre o diferencial nas vendas, Pires falou sobre a necessidade da percepção de um valor a mais dos postos por parte dos consumidores, gerada pelos gestores a partir da criação de diferenciais, visto que não apenas o preço, mas outros atrativos também são pontos importantes na hora do cliente escolher onde vai abastecer.

«Faça o simples bem feito. Faça uma avaliação de usuário no seu posto, se você não tem algo que faça a pessoa ter interesse de outras formas, vai gerar valor só no preço, vai ter apenas isso como atrativo», destacou.

ESPECIAL XV ERCON

COMBATE AO MERCADO ILEGAL DE COMBUSTÍVEIS E À PRESENÇA DO CRIME ORGANIZADO NO SETOR

No segundo dia do XV Ercon, no auditório Manuel Bandeira, o diretor do Instituto Combustível Legal (ICL), Carlo Faccio, juntamente com Giovani Brito, abordou a situação do combate ao mercado ilegal, trazendo conhecimento sobre a questão legislativa, formas de prevenção, fiscalização e conscientização, alertando o público sobre fraudes tributárias e operacionais. Faccio falou sobre os ilícitos do setor e as consequentes perdas tributárias, dando como exemplo uma operação investigada em 2020, quando foi identificada uma média de R\$ 1,6 a R\$ 2,2 bilhões em lavagem de dinheiro e não reconhecimento de tributo foram identificados. Esse cenário preocupa todo o mercado de combustíveis, diante de dados que vão de R\$ 14 bilhões em fraudes tributárias e mais de 300 postos legais na mão do crime organizado.

De acordo com Faccio, entre os crimes e operações fictícias mais comuns estão os roubos e furtos de cargas, fraude volumétrica, adulteração da gasolina por meio de formuladores, postos piratas, emissão de notas fiscais falsas e desvio de destinatários. O diretor apresentou ainda mecanismos e iniciativas estruturais e operacionais, além de procedimentos em busca de assertividade no combate aos

ilícitos do setor. «Recuperar os valores sonegados é uma promoção de benefícios para toda a sociedade, uma vez que esse montante se traduz em investimentos na saúde, educação, entre outros», ponderou.

Giovani Brito, por sua vez, destacou que o amparo por parte do nível legislativo já existe, com a Lei 14.95409/20, porém, em sua opinião, não existem recursos políticos estaduais que garantam uma fiscalização mais efetiva. "O que a gente precisa é de vontade política para fazer acontecer. Essa é bala de prata que vamos trabalhar em 2023, em parceria com o Sindicato e com os órgãos públicos, para minimizar um pouco de problema que vem acontecendo", afirmou.

Por fim, o diretor do Instituto apresentou ao público a ferramenta de denúncia presente no site do ICL - a seção Denuncie - onde o consumidor é apresentado aos principais órgãos de fiscalização se tiver sido vítima de golpe ou fraude.

A ferramenta, que anda se mostrando bastante eficiente, recebeu um total de 758 ocorrências no período de 2018 até 2022.



Sistema de Medição Eletrônica de Tanques: Comercial Sate e TECSOFT, em parceria com Gilbarco Veeder-Root, prontos para atender à exigência a partir de setembro de 2023

Antecipe a regularização do seu posto de combustíveis e não se preocupe com a obrigatoriedade da MTP 427/2021. Descubra as soluções líderes de mercado da TECSOFT em parceria com a Comercial Sate e a Gilbarco Veeder-Root para implementar o sistema de medição eletrônica de tanques antes do prazo, garantindo assim, a conformidade do seu negócio.

GSTATION

Tecnologia avançada que aumenta a velocidade nas transações de vendas, permitindo um aproveitamento melhor do tempo dos atendentes de pista e loja de conveniência, assim como agilidade aos clientes, em seu atendimento, diminuindo o tempo de pit-stop na ilha.

GStation
by Veeder-Root

TECISOFT

A TECISOFT oferece a integração completa do ERP WEB eConnect com a GStation, simplificando seus recebimentos tradicionais e por meio de carteiras digitais, potencializando ainda mais a gestão do seu negócio. Saiba mais em tecsoft.info

**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

TLS-450 PLUS

O TLS-450 PLUS é um sistema de medição e monitoramento ambiental com tecnologia e recursos avançados, especialmente projetado para oferecer a maior precisão da indústria e a máxima flexibilidade para uma gestão completa de postos de combustíveis.



**COMERCIAL
SATE**

A Comercial Sate é distribuidora oficial Gilbarco Veeder-Root no Nordeste, oferecendo acesso exclusivo aos produtos e serviços da marca. Saiba mais em comercialsatepe.com.br

**COMERCIAL
SATE**

comercialsatepe.com.br
sebastiao@comercialsatepe.com.br
81 99829 2355

TECISOFT

www.tecsoft.info
contato@tecsoft.info
84 3204 4700
84 98872 0934

Esta página tem caráter informativo e não substitui a leitura completa da Portaria MTP 427/2021. Aponte para o QR Code ao lado e confira a nota oficial.



ESPECIAL XV ERCON

CENÁRIOS ECONÔMICOS PARA O MUNDO, O BRASIL E O NORDESTE



O cenário econômico e político registrado no primeiro trimestre de 2023 e seus impactos no setor de combustíveis foram analisados pelo economista Écio Costa, em palestra ministrada por ele durante o XV Ercon. O panorama traçado envolveu tanto a esfera internacional quanto a interna, diante da forte interface que o segmento possui nesses dois ambientes geográficos. Écio iniciou suas colocações a partir da alta nos preços dos combustíveis causada pela invasão russa à Ucrânia, comentando também sobre as sanções econômicas à Rússia. De acordo com o economista, o país é o 3º maior produtor de petróleo e 2º maior de gás natural, o que gerou consequências diretas aos importadores de seus produtos.

Além disso, o palestrante falou sobre a crise energética em diversas economias mundiais e as possíveis consequências em termos de inflação, defendendo que esta pode ser combatida através do aumento dos juros. Sobre essa decisão, Costa ressaltou que o Brasil vinha se antecipando e elevando seus juros, mas alertou que um juros real positivo não é capaz de fazer a diferença, citando o exemplo da Argentina.

Outro ponto abordado na palestra foi a desaceleração econômica da China, que é a grande parceira comercial de diversos países. Segundo o economista, outros países tendem a desacelerar também, já que a China é o principal player na economia global. O palestrante também destacou que

instituições como o FMI, a OCDE e o Banco Mundial estão revisando suas previsões de crescimento para baixo, o que indica um cenário preocupante.

No âmbito interno, Écio Costa discutiu a evolução da taxa selic e do câmbio, apontando que nos EUA a taxa subiu e no Brasil se manteve. Ele ainda alertou sobre as repercussões das declarações do governo em relação à política econômica. O palestrante também apresentou dados sobre a evolução do IPCA, IGP-M e PIB brasileiro, ressaltando que o governo Dilma fez uma crise maior que a pandemia.

Sobre o Nordeste, Costa apontou para o crescimento inferior do PIB entre 2021 e 2022, em comparação com a média nacional. Para ele, as escolhas orçamentárias feitas pelo governo federal, o mau aproveitamento de vantagens competitivas e os entraves ao setor industrial impedem o avanço da economia da região.

O economista falou sobre a necessidade de reformas estruturais na economia brasileira. "Nesse aspecto, a grande entrega que espera-se do governo Lula é a Reforma Tributária com o intuito de equilibrar os setores", apostou. Ainda, o palestrante apontou que o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, apesar de ser desenvolvimentista, está sendo surpreendentemente um grande freio de mão diante das instabilidades geradas pelo governo.



ESPECIAL XV ERCON

OPORTUNIDADES PARA
POSTOS DE RODOVIAS

Uma boa experiência enquanto estiver no estabelecimento é o principal «serviço» que o posto revendedor deve oferecer ao cliente, especialmente quando se trata de um posto localizado nas rodovias. A orientação acima foi dada pelo consultor de Varejo e Bens de Consumo, Eugênio Foganholo, durante palestra proferida no XV Ercon, em Pernambuco. «A primeira questão quando se fala em posto de rodovia é demonstrar devoção e reverência ao cliente. Hoje a coisa mais difícil no varejo é manter um fluxo, não importa o ramo», justificou. Para ele, esse «mindset» deve ser perseguido pela gestão do posto, mesmo que isso signifique uma mudança de posicionamento.

«Esse movimento traz mais complexidade para a operação, pois através dele começam a surgir novos negócios dentro do negócio. No entanto, quanto mais produtos, serviços e experiências forem ofertados, mais atrativo será o seu negócio»apontou Foganholo.

Para o consultor, todo o trabalho extra valerá a pena, uma vez que a disputa pelo cliente hoje é totalmente definida pela experiência gerada. «É importante fazer com que nosso

estabelecimento seja inteligível, fácil de ser entendido pelo cliente, que não quer correr riscos, sobretudo quando se encontra na estrada. Quanto mais experiências positivas ele acumular, maior a probabilidade dele retornar, e certamente ele vai multiplicar essa informação em seu meio», comentou.

Acertando o alvo - Para saber onde estão as «dores» do cliente, para efetivamente poder atuar sobre elas, é importante listar também os pontos de insatisfação e buscar soluções, sem que essa dificuldade seja compartilhada com o cliente. Segundo ele, essas necessidades não precisam necessariamente estarem vinculadas aos combustíveis. «Quanto mais produtos tiverem não diretamente ligados aos combustíveis melhor, quando o objetivo é incrementar o mix em um posto de rodovia», falou aos revendedores, lembrando que essas vendas estão «vocacionadas» ao atendimento dos motoristas de caminhões e carretas.

O palestrante reforçou as suas orientações a partir de exemplos de sucesso país afora. Entre eles, abordou um posto de rodovia com 170 vagas para estacionamento de carretas. «Os serviços oferecidos para este público vão desde a carga de energia elétrica, balança para medição de peso, até o quiroprático, a barbearia e uma loja para aquisição de presentes», elencou. «O motorista é também um pai, um marido, que se sente devedor por sua ausência e muitas vezes deseja levar algo para minimizar essa falta», completa.

Outras iniciativas também observadas por ele em postos de rodovia bem sucedidos são sala de televisão, ginásticas, dentista e serviços para pets. «Tem aumentado cada vez mais a quantidade de animais viajando junto com o caminhoneiro, e esse cão come ração, exige cuidados», comentou.

Eugênio Foganholo destacou também que o nível de gasto deixado pelo cliente de posto de rodovia é muito maior do que se fosse um posto dentro de um centro urbano. «Com melhores produtos e serviços, esses estabelecimentos conseguirão reter mais esses cliente», disse. «Aqueles que ousarem, arriscarem com o devido planejamento, darão um grande salto no seu posicionamento de valor», finalizou.

ESPECIAL XV ERCON

COMO SUPERAR OS DESAFIOS DO MERCADO DE COMBUSTÍVEIS E SER UM BOM LÍDER



Uma palestra reflexiva, analisando a situação atual dos postos de combustíveis e apresentando ideias sobre como superar os desafios do mercado. Esse foi o tom da apresentação feita pelo administrador especializado em Gestão de Pessoas, Alessandro Brito, que começou destacando a mudança de cenário dos postos. Segundo ele, atualmente, os postos não vendem apenas combustíveis, mas sim uma gama de produtos e serviços agregados, a exemplo estruturas como hotel, restaurante e padaria. "É preciso aumentar o ticket médio de vendas para justificar a estrutura do posto", recomendou, já de partida.

Brito alertou sobre o desafio de buscar o encantamento dos clientes. "O que justificaria o cliente ir em um determinado posto não no concorrente, se o combustível é o mesmo?", questionou ele, para quem é preciso ter diferenciais. "Essa é uma tarefa difícil para os líderes, pois a gestão de pessoas é uma tarefa complexa. Trabalhar com gente é difícil", enfatizou.

Segundo o administrador, o grande desafio da liderança não são os processos em si, mas saber delegar tarefas, administrar conflitos, transmitir confiança para os liderados, saber gerenciar o tempo, engajar o time,

saber se comunicar e motivar sua equipe. Destacou ainda que a ocorrência de conflitos é frequente no trabalho, e é importante prestar atenção nas habilidades socioemocionais na hora da contratação, ou estimular seu desenvolvimento no decorrer da gestão. "O que ocorre geralmente é

que você contrata pela qualidade técnica e demite pelo comportamento", afirmou ele.

O palestrante destacou a importância de fazer com que o colaborador se sinta dono do posto para que ele se desenvolva. No entanto, segundo ele, a maioria dos postos não tem no planejamento estratégico o quanto vai investir nas pessoas, nos treinamentos e etc. "Alguns líderes acham que isso é despesa e não investimento, o que é um equívoco", considerou.

A mudança, segundo Brito, começa na liderança, que tem que dar o exemplo no processo e ajudar a construir uma cultura de colaboração. Ele alertou sobre a importância de preparar bem os colaboradores para as transformações no mercado, ser disruptivo, criar soluções ao invés de problemas, estar aberto às mudanças para fazer a diferença e cuidar bem do cliente.

Por fim, Brito apontou outras características dos líderes de sucesso: foco e visão. Para ele, a coragem de assumir riscos também é uma característica importante. "Quando o líder tem foco, tudo fica mais assertivo", concluiu.



ESPECIAL XV ERCON

ESTRÁTÉGIA DOS POSTOS DEVE ENVOLVER INTELIGÊNCIA E MULTICANALIDADE

Roberto James, administrador, mestre em psicologia e especialista em comportamento do consumidor, abordou no XV Ercon a importância do foco nos consumidores para que seja alcançado o sucesso dos negócios no mercado de combustíveis. Muitos dos insights compartilhados com o público estão em seu novo livro intitulado "O consumidor tem pressa".

James ressaltou que o mercado de varejo, incluindo o de combustíveis, está passando por sérias mudanças, com consumidores que se transformam rapidamente. Ele citou a tecnologia como um fator importante na velocidade das vendas, lembrando que muitos setores já passaram por mudanças tecnológicas incorporando as novas práticas ao seu modelo de negócio, mas o mercado de combustíveis não tem evoluído tanto quanto poderia nesse sentido.

O palestrante apresentou exemplos de lojas autônomas que utilizam reconhecimento facial e cartão de crédito por aproximação, sem necessidade de cadastro ou caixa, para mostrar que a tecnologia pode ajudar na agilidade das vendas. Ele também ressaltou a importância de oferecer diversos canais de venda, como as redes sociais, para atender melhor o

consumidor.

James enfatizou que os postos precisam centrar seu projeto no consumidor, colocando na estratégia do negócio não só a capacitação da equipe, mas também a inteligência de consumo, a multicanalidade e o cuidado com o tempo do consumidor.

Para o administrador, é fundamental aceitar todos os tipos de meios de pagamento e manter sempre a internet com o melhor desempenho, avaliando a melhor qualidade possível, inclusive contratando duas opções de provedores.

O palestrante também chamou a atenção para a queda na quantidade de jovens que tiram a carteira de motorista, enfatizando que os postos precisam entender o que acontece com o consumidor para aprimorar suas estratégias e atrair mais clientes.

Em resumo, James destacou a importância de colocar o consumidor no centro das estratégias do negócio, utilizando a tecnologia para agilizar as vendas, oferecendo diversos canais, cuidando do tempo do consumidor e aceitando todos os tipos de meios de pagamento.



ESPECIAL XV ERCON

WILLIAM WAACK APONTA MAIORES DIFICULDADES PARA ABERTURA DO MERCADO

Convidado para conferir a palestra de encerramento do XV Ercon, o jornalista e correspondente internacional, William Waack, discorreu, entre vertentes do cenário político nacional e internacional e seus impactos na economia, sobre as dificuldades com a abertura do mercado econômico brasileiro. No final de março, o foco da maior parte dos analistas de mercado estava voltado para os primeiros três meses de vigência do presidente Luís Inácio Lula da Silva, o embate com o Banco Central, e a expectativa da sociedade em torno do arcabouço fiscal que seria divulgado pelo Ministério da Fazenda.

Waack criticou a forma de discutir diretrizes econômicas adotada pela nova gestão federal, que, de acordo com ele, repercutiam mal dentro e fora do país. “Sempre achei que as coisas se resolvem na política através da negociação e do voto”, comentou ele, lembrando que em viagem recente à Alemanha, para feira de negócios, ouviu sobre a “bolha” que os brasileiros se acostumaram a permanecer. “É um país cujo mercado interessa ao mundo inteiro. Mas vocês vivem numa bolha chamada Brasil, não fazem a menor questão de falar outra língua”, repetiu, dizendo ter ouvido esse depoimento no país europeu.

A quantidade de barreiras de entrada no Brasil também foi abordada por Waack, que, na sua opinião, impedem que o mundo invista mais. O curioso, para ele, que trabalhou muitos anos na Alemanha, é que embora haja tantas barreiras, há uma diferença, no Brasil, entre o “proibido” e o “expressamente proibido”. “Vocês já tentaram explicar para um alemão a diferença entre proibido e expressamente proibido? Para ele, algo é proibido ou não é. Não tem gradações de proibido, mais proibido e expressamente proibido”, brincou o jornalista.

Para ele, do ponto de vista da abertura da nossa economia para o mundo, até hoje, boa parte da resistência vem sobretudo dos segmentos industriais. “Nossa indústria vem recuando no pico. Desde que a gestão do presidente Fernando Collor, o impacto deste setor no PIB reduziu quase pela metade, era quase 20% do PIB, quando hoje é de 11%”, criticou. “O país tem uma doença, de desindustrialização, que muitos comparam com o que aconteceu com a Holanda. Mas a Holanda deixa de ser um país industrial porque se torna um país de serviço, nosso caso não”, comparou.

Como resultado desse processo, apontou: “A gente perde o emprego de qualidade, a gente perde um seguimento importante da economia, inclusive do ponto de vista estratégico nacional, sem que a gente seja exatamente uma economia de serviços comparável à dos países avançados”, avaliou William Waack. “Então é por isso que, até hoje, boa parte dos segmentos industriais são extraordinariamente refratários à qualquer conversa de abertura”, justificou.

Na opinião do jornalista, a capacidade de sobrevivência da





ESPECIAL XV ERCON

Indústria brasileira está associada em boa medida a alguns fatores, entre eles, o nível de proteção conferido pelo Estado através de uma série de atividades ou de imposições regulatórias, o que significa também fechar as portas pra fora. “Ao mesmo tempo que dá incentivos fiscais, que são todos os tipos de desoneração, regimes especiais e tudo isso, que quando cair, e vai cair na reforma tributária, vai ser um palco impressionante”, previu.

“Acho que o principal problema que a gente oferece para o investidor estrangeiro nem o fato de ser um mercado fechado. O maior problema que a gente oferece com o estrangeiro é que ele não sabe quanto tempo dura a nossa regra no jogo”, reforçou, remetendo à insegurança jurídica brasileira, exemplificada com a retomada de discussões de pontos que já estavam consensuados, por imposições de ordem políticas, ao exemplo do Marco Legal do Saneamento, que já havia passado pelo Congresso Brasileiro.

Lembrou ainda que um investidor estrangeiro tem um período de maturação do seu investimento em infraestrutura de no mínimo dez anos, se não for mais, para depois ver todas as normas e leis serem alteradas. “Isso vale para todos os setores”, considerou. Vale destacar que a falta de segurança jurídica das normativas é também um dos maiores entraves à sustentabilidade dos negócios no mercado interno.

b2c
b2click GAS

A solução definitiva para postos de combustíveis

- Contábil, fiscal e financeiro, tudo integrado no seu sistema**
- Gestão de filiais centralizadas**
- Controle de caixa em compliance com regras fiscais e contábeis**
- Integração com BI**
- Sistema 100% em nuvem, sem investimento adicional**
- Controle de múltiplas empresas e segmentos em uma única plataforma**
- Especialista em redes de postos**

Solicite uma demonstração

0800 777 9011

redesoft.com.br

redesoft®



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.



DISLUB

DURA MAIS+

GASOLINA **ECO**ADITIVADA

POWERED BY GREENPLUS®

A ÚNICA QUE RENDE

ATÉ 10% MAIS



ATÉ

10% MAIS
RENDIMENTO

MELHOR DESEMPENHO DO MOTOR

ATÉ

50% MENOS
POLUENTE

SISTEMA DE COMBUSTÃO + LIMPO

PRODUTO
RECONHECIDO
PELA ONU



O Duramaís possui uma tecnologia líquida já utilizada na Ásia, Europa e Oriente Médio que, adicionada ao combustível, permite uma combustão mais limpa e completa. Para obter a sua eficiência máxima, faça três abastecimentos completos e seguidos com a tecnologia Duramaís.

www.gasolinaduramaís.com.br



DISLUB
energia