

— Guia para iniciantes: —

Como montar um posto de gasolina

Um guia completo da Watt com as principais informações e dicas para montar um posto de gasolina.



Os benefícios de um posto de gasolina

O posto de gasolina faz parte da área que visa a venda de combustíveis para veículos automotores. Atualmente, são quase 70 milhões de veículos circulando nas estradas do Brasil. Com um número desse porte, a frequência a um posto de gasolina passou a ser uma atividade essencial na vida das pessoas — o abastecimento de um veículo automotor, por exemplo, se incorporou fortemente à rotina de grande parte da população.

Existe uma série de benefícios que podem ser obtidos com um posto de gasolina. Confira os **principais**:

Lucratividade: Como você já sabe, a gasolina é um produto essencial para grande parte dos meios de transporte — considerada, inclusive, um commodity. Dessa forma, a lucratividade e o retorno do valor gasto investido são os primeiros benefícios que chamam a atenção dos investidores.

Empreendimento seguro e perene: A necessidade do combustível para o funcionamento dos veículos transforma o negócio em seguro e, principalmente, perene. Independentemente de feriados ou outras eventualidades, os postos de gasolina estão sempre em funcionamento.

Diversidade do público alvo: O público consumidor é heterogêneo e abrange toda a sociedade. Não importa o tipo de veículo ou serviço: se você é um usuário de carros, motocicletas, ambulância, caminhões, ônibus, pessoa física ou jurídica, os postos de gasolina se transformam em uma visita frequente.

Se interessou pelo assunto? Então, continue a leitura para conferir as principais informações e dicas para montar um posto de gasolina.

Sumário

1. CONHEÇA O MERCADO
2. LOCALIZAÇÃO
3. EXIGÊNCIAS LEGAIS
4. ESTRUTURA NECESSÁRIA
5. COLABORADORES
6. EQUIPAMENTOS
7. MATÉRIA PRIMA/MERCADORIA
8. ORGANIZAR O PROCESSO PRODUTIVO
9. DIVULGAÇÃO
10. INVESTIMENTO, CAPITAL DE GIRO E CUSTOS
11. CONTE COM A WATT!
12. CONHEÇA NOSSAS REDES SOCIAIS

1. Conheça o mercado

Não só para a montagem de um posto de gasolina, como também para qualquer negócio, é essencial conhecer o mercado que essa empresa está envolvida.

O mercado de combustíveis no Brasil é regulamentado pela Lei Federal 9.478/97, responsável por flexibilizar o mercado do setor de petróleo e gás natural. De acordo com informações da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), foram consumidos 136,1 bilhões de litros de combustíveis apenas no ano de 2018.

Como a tendência do mercado é que a frota veicular continue crescendo, temos então, como consequência, o crescimento também dos segmentos de postos de combustíveis.

Ao abrir um posto de combustível, o empresário possui duas opções: adotar uma bandeira ou se tornar um posto bandeira branca. Para a primeira opção, o empresário e investidor deve levar em conta alguns aspectos, como a duração do contrato, a quantidade de subsídios que a distribuidora disponibilizará na construção do posto e a qualidade e o preço do combustível fornecido por essa distribuidora. Na segunda opção, por outro lado, o investidor não precisa lidar com contratos de outras empresas pré-estabelecidos e deverá arcar com todo o custo da construção do estabelecimento.

Além disso, o público consumidor desse setor é heterogêneo e está presente em todas as classes sociais, sexos e faixas etárias — em outras palavras, o público abrange toda a sociedade.

2. Localização

Assim como estudar o mercado, é essencial estudar a localização do seu posto de gasolina, levando sempre em conta algumas questões, como: tráfego, direção e volume de veículos. Podemos dizer que **a localização de um posto de combustível é um dos principais fatores para o sucesso do empreendimento.**

Confira alguns elementos essenciais da localização:

Acessibilidade e visualização do local

Em primeiro lugar, é preciso estar atento à localização do seu posto — o estabelecimento precisa ter fácil acesso e boa visibilidade para os veículos que estiverem passando nas vias.

Além disso, um posto de gasolina precisa estar próximo a vias movimentadas, visando sempre o fluxo de veículos. Lembrando, inclusive, que a acessibilidade do posto é fundamental. Por isso, opte por locais próximos a retornos e rotas de fácil acesso.

Infraestrutura

É essencial que o local onde o posto for instalado possua energia elétrica, telefonia, internet e sistema de água e esgoto — além de uma via, preferencialmente, asfaltada.

Para a segurança dos clientes e também dos colaboradores do estabelecimento, o posto deve possuir um acesso seguro, bem iluminado e sinalizado. Além disso, tenha atenção ao espaço necessário para a circulação de veículos e pessoas dentro do mesmo.

3. Tenha cuidado com as zonas de risco

Evite locais propensos a desastres naturais. Em algumas cidades, por exemplo, há locais com grandes chances de enchentes e deslizamentos. Por isso, consulte a vizinhança e os jornais locais para saber mais sobre a localização.

4. Consulte as exigências da prefeitura

Confira as exigências da prefeitura sobre a localização desejada. Há lugares onde a construção de um posto de gasolina não é autorizada pela prefeitura em virtude de algumas limitações.

5. Custos

Fique atento para a relação entre receitas e despesas, como aluguel, prazo de contrato, reajustes e reformas, se necessário. Afinal, esses cursos precisam ser compatíveis com os objetivos definidos pelo empreendedor.

Na maioria dos municípios, as atividades econômicas são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. O PDU leva em conta alguns fatores, como a regularização do imóvel, exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros etc.

3. Exigências legais

Como em qualquer outro estabelecimento, leis e normas técnicas fazem parte da rotina de qualquer posto de gasolina. Afinal, é imprescindível que o local e os produtos oferecidos sejam seguros e confiáveis.

Cada estado do país possui sua regulamentação própria, mas as principais exigências legais que regulam o ramo de combustíveis são:

1. Consulta prévia

Inicialmente, é preciso fazer uma consulta prévia com a prefeitura para a liberação quanto ao local para instalação de um posto de combustível.

Como você já viu neste guia, existem algumas exigências que o órgão exige para a instalação de um posto de gasolina na cidade.

3. Exigências legais

2. Etapas do licenciamento ambiental

É preciso que o estabelecimento cumpra as etapas do licenciamento ambiental. Dentre as terminologias mais adotadas, as de maior ocorrência nos estados são a Licença Prévia (LP), Licença de Instalação (LI) e Licença de Operação (LO). Essas licenças estabelecem as condições e restrições necessárias para o controle ambiental que deverão ser obedecidas pelo empreendedor.

Licença Prévia (LP): aprova a localização e concepção do posto de combustível que se encontra na fase preliminar do planejamento atestando a sua viabilidade ambiental, além de exigir a apresentação de propostas de medidas de controle ambiental em função dos possíveis impactos ambientais a serem gerados.

Licença de Instalação (LI): autoriza a instalação do empreendimento com as especificações constantes dos planos, programas e projetos aprovados.

Licença de Operação (LO): autoriza a operação da atividade, após a verificação do cumprimento de todas as exigências de controle ambiental determinadas nas licenças anteriores.

3. Exigências legais

3. Alvará do Corpo de Bombeiros

O Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros é conhecido popularmente como “Alvará dos Bombeiros”. Esse documento é o certificado oficial que o estabelecimento (no caso, o posto de combustível) possui as condições de segurança contra incêndio e pânico previstas na legislação, estabelecendo um período de revalidação.

4. Alvará de Funcionamento da prefeitura

O Alvará/Licença de Funcionamento é emitido pela Prefeitura Municipal, permitindo a instalação do posto de combustível e informando suas condições de funcionamento.

É preciso ficar atento às exigências legais e ao prazo deste documento. Além disso, cada Prefeitura possui suas condições específicas para liberação do documento — em alguns casos, o pedido pode ser realizado pela internet; em outros, o órgão exige o comparecimento do responsável pelo empreendimento até a prefeitura.

3. Exigências legais

5. Cadastro na Agência Nacional de Petróleo

Para finalizar, é obrigatório que o posto realize o seu cadastro na Agência Nacional de Petróleo (ANP) que deve atestar que está tudo correto no posto.

A autorização da ANP é concedida depois da comprovação do cumprimento dos requisitos que deverão ser permanentemente observados após a publicação desta autorização. Nesse sentido, a ANP atua por meio da fiscalização direta ou com o auxílio de convênios estabelecidos junto aos governos estaduais, municipais e do DF.

4. Estrutura necessária

No geral, a estrutura de um posto de combustíveis é composta por uma área coberta para o atendimento dos clientes, conhecida como pista. **A pista** é o local onde os frentistas e os clientes circulam.

Em baixo desta instalação, são instalados alguns equipamentos necessários para o funcionamento do posto, como **bombas de combustível, balcão para o caixa** e área utilizada para o **armazenamento de produtos complementares**, como óleo e lubrificantes. No subterrâneo, são instalados os tanques onde os combustíveis são armazenados.

Um posto de combustível médio conta, aproximadamente, com 900m² de área urbana ou 5000m² em áreas de rodovias.

Veja uma organização simplificada da estruturação de um posto de combustível:

Abastecimento

Chegada e descarga dos caminhões-tanque. No geral, esses veículos podem ter até três compartimentos — para gasolina, álcool e diesel.

Aterramento

Essa descarga feita pelos caminhões-tanque precisam do aterramento, atividade necessária para descarregar a eletricidade acumulada na carroceria por causa do atrito do ar com a superfície metálica do caminhão.

Linhas de abastecimento

As linhas de abastecimento são essenciais para interligar as bombas de combustíveis aos tanques.

Tanque

Os tanques subterrâneos nos postos de combustíveis são os reservatórios utilizados para armazenar gasolina, álcool e diesel. Geralmente, os tanques têm capacidade para até 30 mil litros.

Sensores

Alguns postos possuem sensores que revelam o volume e a altura do combustível no tanque, a temperatura e o quanto foi vendido, permitindo, então, o controle de estoque.

Bombas e filtros de combustível;

As bombas ficam no nível do solo e utilizam um motor para sugar a gasolina direto dos tanques subterrâneos. Na parte superior (na pista), um sensor medidor de vazão transmite a um microprocessador a quantidade de combustível e o valor total que o cliente deve pagar.

O óleo diesel, por exemplo, é o combustível que possui o menor grau de pureza. Por isso, antes de ir para o motor dos caminhões, é necessário que os postos de combustível possuam filtros de papel prensado, que retêm do lado de fora as impurezas.

Compressores de ar para alimentação de elevadores

O compressor de GNV serve para comprimir as moléculas de gás que vêm da tubulação subterrânea para elas alojarem-se nos cilindros dos carros.

Equipamentos de lubrificação e limpeza no geral

Os postos são rodeados por uma canaleta que leva os óleos e água para uma caixa de separação.

Ao definir a estrutura de um posto de combustível, é importante se preparar financeiramente para a manutenção da mesma. Afinal, são dezenas de veículos por dia que circulam o local, causando naturalmente o desgaste em sua estrutura.

Além disso, muitos empreendedores aproveitam o espaço físico do posto de gasolina para ampliar os lucros do investimento. Para isso, são oferecidos diversos serviços na área que complementam o atendimento ao cliente, como a instalação de lanchonetes, farmácias, oficinas mecânicas, borracharias etc.

5. Colaboradores

A quantidade de colaboradores para um posto de combustível depende diretamente do tamanho e horário de funcionamento do mesmo. Em um posto de pequeno porte, por exemplo, que funciona de 7h às 21h, pode-se começar com sete frentistas e um gerente. Caso o posto funcione em horários diferenciados ou tenha um tamanho maior, serão necessários mais funcionários.

Para preencher a demanda com o funcionário mais adequado para a vaga, é preciso entender os requisitos necessários para cada função. Veja alguns exemplos:

Frentistas

O frentista é responsável pelo abastecimento dos tanques de combustível e, geralmente, o primeiro contato

do cliente com a empresa. Esse funcionário precisa ter qualificações que o permitam, além do abastecimento dos tanques, verificar os fluidos dos veículos, realização da cobrança dos serviços e a comercialização de produtos de interesse do consumidor.

Antes de mais nada, esse colaborador deve ter aptidão para o atendimento ao público.

Gerente

O gerente é o profissional responsável pela administração do negócio, sendo peça-chave para estabelecer relações com os colaboradores, clientes e fornecedores.

Para ocupar a vaga é preciso ter qualidade técnica para prestar suporte ao proprietário, supervisionar o posto, realizar o fechamento dos caixas e o controle das finanças.

Atendente de lojas de conveniência

Caso o seu posto de combustível conte com lojas de conveniência, é preciso contratar profissionais qualificados com um bom atendimento e comunicação com o público, uma vez que essas características são fundamentais para facilitar a fidelização e a satisfação do cliente com a empresa.

Caso o profissional contratado não atenda todas as qualificações necessárias, é possível realizar cursos e treinamentos intensivos para a qualificação desse colaborador com as seguintes competências:

- **Conhecimento sobre a atividade;**
- **Qualidade de atendimento;**
- **Agilidade e atenção;**
- **Percepção das expectativas dos clientes.**

O Sindicato dos Empregados em Postos de Serviços de Combustíveis (SinPosPetro) contém as informações atualizadas do piso salarial dos funcionários. Todas as informações estão disponíveis no site do sindicato.

6. Equipamentos

Assim como o número de colaboradores em um posto de combustível, os equipamentos necessários também vão variar de acordo com a estrutura do estabelecimento.

No geral, os equipamentos necessários são:

Para o espaço administrativo: computador, impressora, telefone sem fio, mesa, cadeira e armário.

Para as dependências do posto: impressoras fiscais e câmeras de segurança.

Para o espaço técnico: kit de ferramentas, armário para guardar óleos e lubrificantes, balcão de serviços, calibrador de pneus, elevador hidráulico automotivo e compressor de ar.

Para a estrutura externa do posto de combustível, é preciso que o estabelecimento faça um acordo com a distribuidora em relação aos custos e distribuição de equipamentos como bombas, tanques, placas luminosas e demais materiais ligados à atividade.

7. Matéria prima/mercadoria

Para montar um posto de combustível, é preciso estar atento para a **gestão de estoques**. A matéria prima utilizada para os postos de combustíveis é representada pelos diversos itens colocados à venda no negócio, como os próprios combustíveis, lubrificantes, aditivos etc.

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Por isso, fique atento em relação a compra e venda de combustíveis.

Para garantir a segurança e fidelidade com os clientes, é preciso de um distribuidor de confiança, **como a Watt**. Desde o início, a nossa missão foi ter uma distribuidora que atendesse os postos com produtos de qualidade, preços justos, comprometimento e atendimento diferenciado.

8. Organizar o processo produtivo

Depois de todas as etapas anteriores finalizadas e bem definidas, é a hora de organizar o processo produtivo do seu posto. Esse processo pode ser dividido em quatro etapas:

1. Compra de produtos

O primeiro passo é pesquisar os fornecedores que comercializam, por atacado, todos os equipamentos que serão utilizados no seu posto de combustível. Nessa etapa, é essencial que o responsável esteja atualizado em relação às tendências do mercado e nos lançamentos de novos produtos.

2. Atendimento ao cliente

Para garantir o melhor atendimento ao cliente e a sua fidelização, é feito o treinamento do frentista e os demais funcionários que tenham esse contato direto com o público.

3. Administração

A administração geralmente é exercida pelo dono do estabelecimento ou o gerente. Aqui, é preciso organizar o contato com os fornecedores, pagamentos de contas e salários, atividades de recursos humanos e acompanhamento do desempenho do negócio.

4. Reposição de estoque

É essencial que o estoque seja controlado de forma a garantir o funcionamento do posto em qualquer dia e horário da semana. Organizar esse processo produtivo é fundamental para o andamento do negócio.

9. Divulgação

A divulgação do estabelecimento é fundamental e a internet é uma peça-chave para o contato com os clientes e um canal de vendas. A amplitude dessa divulgação pode variar de acordo com a dimensão do estabelecimento.

Veja um exemplo: para postos de combustíveis de pequeno porte, a distribuição de flyers e folhetos, assim como a divulgação em rádios e outdoors locais já são o suficiente. Para postos localizados em rodovias, geralmente são utilizadas placas alertando sobre o estabelecimento alguns quilômetros antes da chegada do mesmo.

Para conseguir um maior alcance, é possível vincular a divulgação do posto nas redes sociais, com a criação de um site próprio e até mesmo propagandas de TV.

10. Investimento, capital de giro e custos

Por fim, o investimento para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua auto-sustentação. É importante ressaltar que cada posto requer um valor específico, considerando sua área e município de instalação.

Por isso, recomendamos pesquisar os valores de outros estabelecimentos na mesma área que você pretende instalar o seu posto e, além disso, estudar também o mercado do município.

Estão incluídos nos custos:

- **Mobiliário para área administrativa;**
- **Equipamentos;**
- **Construção e reformas;**
- **Despesas de registro da empresa e taxas;**
- **Capital de giro para sustentar o negócio em seus primeiros meses de atividade.**

Para realizar o cálculo do dinheiro investido em relação aos valores do mercado e da área selecionada, considere também o tamanho do seu posto, número de funcionários e equipamentos necessários.

Conte com a Watt!

Se você se interessou pelo mercado e procura um parceiro certo para fazer o seu negócio crescer, a Watt é a opção ideal!

Há mais de 20 anos no mercado, temos como meta principal ser parte do sucesso dos nossos clientes. Para isso, priorizamos a qualidade não só nos produtos oferecidos, como também em todos os postos da bandeira Watt. As luminárias do estabelecimento são de LED (com baixo consumo de energia e menor impacto ao meio ambiente), as bombas de combustíveis possuem alta tecnologia, as sinalizações e revestimento dos postos são de alta duração e o sistema de medição e acompanhamento de vendas possui tecnologia Hi Tech.

Entre em contato com a nossa equipe e conheça os nossos diferenciais.

FALE COM A EQUIPE WATT

Entre em contato também com as nossas empresas filiais:

SINOP - MT

Rodovia BR 163 KM 818

CEP: 78.550-970

Bairro: Alto da Gloria

Email: wattsinop@wattbras.com.br

Telefone: (66) 99651-9667

SENADOR CANEDO - GO

Avenida Tropical

CEP: 75.251-722

Bairro: Distrito Industrial Brasil Central

Email: vendas.go@wattbras.com.br

Telefone: (62) 99623-5205

PAULÍNIA - SP

Avenida Estocolmo - Sala 18

CEP: 13146-067

Bairro: Bairro Cascata

Email: wattpaulinia@wattbras.com.br

Telefone: (19) 3933-1703

GUARANTÃ DO NORTE - MT

Avenida Industrial, km16

CEP: 78.520-000

Bairro: Distrito Industrial

Email: vendas.go@wattbras.com.br

Telefone: (65) 3667-7038

Conheça nossas redes sociais

Siga a Watt nas redes sociais! Fique por dentro do dia a dia da empresa e conheça os diferenciais que transformam os produtos Watt em uma energia que #rendeMAIS

