



PARTE 2

Como Montar um Posto de Gasolina:

A **parte 2** do guia completo da Watt com as principais informações e dicas para montar um posto de gasolina

O investimento em um posto de gasolina

Como citamos na parte 1 desse eBook, o posto de gasolina faz parte da área que visa a venda de combustíveis para veículos automotores. Com quase 70 milhões de veículos circulando pelas estradas do Brasil, dá para entender a importância desse empreendimento, não é mesmo?

Postos de gasolina contam com uma série de benefícios, como lucratividade, empreendimento seguro e perene e diversidade do público-alvo. **Muito além de saber como construir a parte física desse investimento, é essencial entender também os conceitos por trás da prática.**

Neste guia, você vai entender como funciona a parte burocrática de um posto de gasolina, dicas essenciais para a logística, como transporte e controle de estoque, além de aspectos burocráticos que podem variar de acordo com a área de instalação

Continue a leitura e confira as principais informações!

Se você ainda não leu o
**ebook: Como Montar um
Posto de Gasolina,**
acesse aqui e

baixe gratuitamente

*Apesar de ser uma sequência independente, a leitura da parte 1 do eBook é fundamental para entender os conceitos iniciais para a abertura de um posto de gasolina, como: estrutura necessária, colaboradores, equipamentos, investimento total, dentre outros.



SUMÁRIO:

- 1.** Quanto é o custo e qual é o lucro?
- 2.** Logística e transporte: como funcionam?
- 3.** Armazenamento e controle de estoque
- 4.** Aspectos burocráticos e ambientais
- 5.** A instalação de postos de gasolina nos estados de Mato Grosso e Goiás
- 6.** Conte com a Watt!
- 7.** Conheça nossas redes sociais

1. Quanto é o custo e qual é o lucro?

A primeira coisa que você precisa entender é que o custo e o lucro de um posto de gasolina dependem de uma série de fatores, como o local onde o estabelecimento é instalado, número de colaboradores, maquinários e quais serão os diferenciais desse posto.

Em relação ao **custo**, os padrões para 2022 de um posto de gasolina sem terreno e que venda de 80 a 125 mil litros mensais são entre R\$800 mil a 1.2 milhões de reais. Reforçando, claro, que tais valores variam de acordo com a mão de obra, materiais de construção e local de instalação.

Em um modelo de franquia, como a Watt, tais valores podem ser ainda menores por seguirem os regimentos já estabelecidos pelo processo de bandeiramento. Além desse benefício, investir em uma bandeira/franquia também é uma excelente opção para ter uma boa lucratividade e a confiança do público.

E o lucro?

Na prática, o cálculo do lucro de um posto de gasolina deve ser obtido a partir da fórmula a seguir:

$\text{Despesa} / \text{volume de venda} = \text{custo}$

O lucro, então, deve ser sempre maior que o custo total.

Imagine que um posto de gasolina com venda de 80 mil litros gaste com funcionário, expediente, impostos e outras despesas por volta de R\$25 mil mensais. O custo operacional resultante dessa divisão é de 0,31 — portanto, o lucro do estabelecimento é todo valor acima desses 0,31.

Os tributos em cima de cada compra também devem ser considerados, como:

- **PIS (Programa de Integração Social);**
- **Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);**
- **ICMS (Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços);**
- **CIDE (Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico).**

Além da franquia, o lucro de um posto de gasolina também está relacionado com a venda de outros serviços, além dos combustíveis. Por isso, opte por outros itens para ofertar em seu estabelecimento, como lojas de conveniência, serviço de mecânico e lava-rápido, por exemplo.

2. Logística e transporte: como funcionam?

O primeiro passo para entender a logística e o transporte de combustível em um posto é saber a qual distância o estabelecimento se encontra do centro de distribuição.

Podemos aqui considerar duas hipóteses:

- **Distância de até 300 km da base;**
- **Distância acima de 300 km da base.**

O primeiro caso é o que chamamos de D+0, ou seja, o produto é entregue no mesmo dia que o pedido é realizado. No segundo caso, por outro lado, chamamos de D+1, necessitando de, pelo menos, um (01) dia como prazo para entrega.

Entender essa distância é fundamental para conhecer a necessidade do seu posto de gasolina. No modelo D+0, em que o combustível é entregue no mesmo dia, não é necessário contar com uma grande estocagem no posto de gasolina. Aqui, 60 mil litros armazenados já são o suficiente. No entanto, o modelo D+1 exige que o posto de gasolina tenha uma infraestrutura maior e, como consequência, um maior número de combustível armazenado

Em ambos os casos, o **transporte é realizado por caminhões tanque específicos regidos por lei** e com regulamentações específicas.

Nesse sentido, ainda existem dois modelos de frete:

- **CIF:** o valor total do combustível já é calculado com o frete. Aqui, a responsabilidade das condições de carga são todas ao encargo do fornecedor do serviço de transporte.
- **FOB:** a responsabilidade dos custos de transporte é com a empresa solicitante. Portanto, o valor do frete é pago ao motorista no momento da entrega do combustível.

Então, como me preparar para essa logística?

Entender conceitos como a distância do seu posto de gasolina até o centro de distribuição, o prazo para entrega e os modelos de frete é fundamental para estabelecer a logística do seu próprio posto de gasolina.

Portanto, faça as seguintes perguntas para o seu estabelecimento:

- Qual a distância que o meu posto de gasolina está da distribuidora?
- A entrega será D+0 ou D+1?
- Em caso de D+1, qual o estoque eu preciso ter no meu posto?
- Considerando que quanto maior o volume transportado, menor o valor do frete, quanto de combustível o meu posto de gasolina precisa pedir e qual valor será cobrado?

Algumas dessas respostas podem ser mais fáceis de serem encontradas a partir do conhecimento da sazonalidade do estabelecimento, quais são os produtos que mais vendem e qual a armazenagem necessária para cada combustível — **e todas essas informações você encontra na parte 1 do nosso eBook.**

3. Armazenamento e controle de estoque

Reforçamos que as questões de armazenamento em um posto de gasolina se baseiam nos conceitos citados anteriormente, como infraestrutura, logística e a distância do centro de distribuição. Portanto, quanto maior essa distância, maior deve ser o estoque e, como consequência, maior a estrutura necessária. No eBook 1, informamos com todos os detalhes sobre o que compõe essa estrutura.

Para o **controle de estoque**, a tecnologia já está presente e, inclusive, são estratégias utilizadas pelas franquias oferecidas pela Watt. Sondas eletrônicas e aparelhos geram relatórios diários para o acompanhamento da quantidade de combustível nos tanques. Os postos utilizam sensores para monitorar a temperatura, o volume e a altura do combustível no tanque, além de verificar quanto foi vendido e manter o controle constante do estoque.

Aqui, citamos a **importância de um bom planejamento** para o estabelecimento, evitando faltas ou até mesmo excesso de combustível.

4. Aspectos burocráticos e ambientais

Quando o assunto é a instalação de um posto de gasolina, **existe uma série de aspectos burocráticos que precisam ser seguidos**. Conheça as principais etapas:

1. Controle de fluxo

Apesar de parecer simples, o controle de fluxo é o primeiro passo do aspecto burocrático para a instalação de um posto de gasolina. Como o próprio nome sugere, a prática está no acompanhamento do fluxo — isto é, quantos veículos passam na frente do terreno onde deseja ser construído o posto para saber a quantidade de trânsito.

O controle de fluxo deve ser realizado em **três turnos**:

- Manhã (entre 6h a 8h da manhã);
- Almoço (entre 11h da manhã às 13h);
- Tarde (entre 17h às 19h).

Encontrou um local com um bom fluxo? Então, passamos para a etapa 2.

2. Consulta prévia na prefeitura

Conhecida como a etapa mais burocrática de todas, a consulta prévia na prefeitura local funciona como um requerimento dizendo se o terreno é apto, ou não, para a construção de um posto de gasolina.

A partir da liberação da prefeitura, podemos iniciar o requerimento das licenças.

3. Requerimento para a Licença de Instalação (LI) e demais necessidades

O engenheiro contratado para a instalação do posto de gasolina será responsável por realizar um projeto tanto ambiental quanto estrutural para construir o estabelecimento.

Aqui, são necessárias as seguintes **exigências legais**:

- **LI: Licença de Instalação;**
- **LP: Licença de Previsão;**
- **LO: Licença de Operação.**

É importante reforçar que todos os aspectos burocráticos e ambientais podem variar de acordo com o local de instalação, uma vez que cada estado possui Secretarias próprias.

*No eBook 1, você encontra todos os detalhes sobre as etapas do licenciamento ambiental.

5. A instalação de postos de gasolina nos estados de Mato Grosso e Goiás

Sabemos que o processo de instalação de um posto de combustível não é tão simples, mas a tarefa pode se tornar mais fácil com a ajuda do bandeiramento.

Um posto com bandeira possui vínculo comercial com grandes marcas do mercado e essa parceria faz toda a diferença na hora de investir no negócio. Entre as vantagens do bandeiramento, podemos citar:

- **Orientações e suporte financeiro;**
- **Confiança do consumidor;**
- **Marketing efetivo;**
- **Inteligência de mercado;**
- **Questões burocráticas pré-estabelecidas.**

Nos estados de Mato Grosso e Goiás, você conta com a ajuda da Watt: uma distribuidora de postos de gasolina localizada nos dois estados que atendem produtos de qualidade, preços justos, comprometimento e atendimento diferenciado.

Por aqui, levamos muito a sério os serviços de bandeiramento. Portanto, funcionamos como suporte estratégico para questões burocráticas, logística e lucros das nossas parcerias.

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.**

A marca Watt já está hoje representada em mais de 70 postos espalhados pelos estados de Mato Grosso e Goiás e mais de 100 funcionários. Para realizar o cálculo total do dinheiro investido no processo de bandeiramento, considere o tamanho do seu posto, número de funcionários e equipamentos necessários.

6. Conte com a Watt!

A Watt está **há mais de 20 anos no mercado** e, para isso, priorizamos a qualidade não só nos produtos oferecidos, como também em todos os postos da bandeira Watt.

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

Entre em contato com a nossa equipe e conheça os 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

GUARANTÃ DO NORTE - MT

Avenida Industrial, km16
CEP: 78.520-000
Bairro: Distrito Industrial
Email: vendas.go@wattbras.com.br
Telefone: (65) 3667-7038

PAULÍNIA - MT

Avenida Estocolmo - Sala 18
CEP: 13146-067
Bairro: Bairro Cascata
Email:wattpaulinia@wattbras.com.br
Telefone: (19) 3933-1703

SENADOR CANEDO - GO

Avenida Tropical
CEP: 75.251-722
Bairro: Distrito Industrial Brasil Central
Email: vendas.go@wattbras.com.br
Telefone: (62) 99623-5205

Conheça nossas redes sociais

Siga a Watt nas redes sociais e fique por dentro do dia a dia da **empresa que rende MAIS.**

