

## Artigo 3 - Como Montar um Posto de Combustível

## Como Montar um Posto de Gasolina?

Resumo Básico: Para quem quer montar um Posto de Gasolina você precisará ter uma boa localização para fazer a montagem de uma estrutura básica do posto com 900 m2 se for atender somente carros de passeio, se for um posto em beira de rodovia, terá que ter no mínimo, 5.000 m2, neste espaço tem que ser suficiente para instalar tanques subterrâneos para armazenar combustíveis, que são os principais e devem respeitar as normas locais, bombas e filtros de combustível, compressores de ar para alimentação de elevadores, balança de ar, equipamento de lubrificação e limpeza em geral. No caso de querer agregar mais serviços como uma borracharia e uma auto-elétrica, será preciso manqueiras e máquina de troca de óleo, equipamentos de lubrificação, com pneumáticas, pistolas de pulverização, graxarias. bracos giratórios, distribuidores de óleos de diferencial e caixa de engrenagens, elevadores hidráulicos, calibrador de pneus e lava-jato de veículos. Pelos itens descritos acima, deve-se perceber que o capital inicial não é dos mais baratos. Estimase que se gaste para montar um posto de gasolina cerca de R\$ 600 mil, não menos que isso contando com todo o equipamento necessário e a compra de combustível, item básico também. A boa notícia é que estima-se um retorno em 16 a 18 meses, um pouco menos dependendo da localização e do valor do combustível, que é altamente variável hoje em dia com alta e queda constante do valor do barril de petróleo. O valor investido em licenças necessárias neste ramo de negócio é alto, uma vez que movimentar combustível é de alta

O conteúdo deste material foi reproduzido através de pesquisa da Internet com a citação do auto e da fonte de coleta. Não nos responsabilizamos pelo teor dos conteúdos. Se o auto sentir-se prejudicado basta nos avisar que faremos a retirada do conteúdo.

periculosidade e por isso as taxas cobradas são altíssimas, mas vale a pena o investimento visando o longo prazo.

O investimento pode subir um pouco mais se os serviços agregados ao

empreendimento aumentarem com o tempo e for montada uma loja de conveniência, que é uma boa dica para quem quer lucrar mais com este modelo de negócio. Invista em serviços que irão fazer o seu posto crescer, como uma oficina mecânica e uma borracharia, mas com cautela.Para montar um posto de gasolina, você precisará conseguir um financiamento da distribuidora, que varia, e pode chegar a até 100% do investimento na construção da estrutura física, ele pode ser em forma de comodato, ou locação, ou sublocação.Conseguir uma área na cidade ou em uma rodovia, podendo ser próprio ou alugado ou da distribuidora, que também pode fazer uma análise do local desejado, e discutir o projeto. Atenção: para negociar e conseguir o financiamento da distribuidora, o volume de vendas estimado é o fator que predomina. Faça um bom plano de negócios, pois ele ajudará a convencer a distribuidora do potencial do negócio e ainda lhe dará segurança para montar o negócio. Montar sem financiamento da distribuidora, ai ele será considerado posto de bandeira branca, podendo esta ser uma vantagem, pois assim você tem mais flexibilidade para negociar preços com fornecedores. No seu planejamento dê uma atenção especial aos custos fixos mensais (funcionários, impostos, encargos sociais, energia elétrica, etc.) e calcule o ponto de equilíbrio do seu negócio, ou seja, quantos mil litros de combustíveis serão necessários vender para pagar todos os custos fixos do posto de gasolina. Existem regras específicas que devem ser seguidas ou o estabelecimento será fechado, todas estipuladas pela ANP - Agência Nacional do Petróleo, que dizem respeito à construção das instalações civis e de tancagem dos derivados do petróleo, que são elas: ter o registro de revendedor varejista expedido pela ANP, dispor de equipamentos medidores, bem como de tancagem para o armazenamento de combustíveis automotivos, além de adquirir a granel e revender os produtos no varejo e não em alta quantidade.Não é permitido ainda que seja entregue gasolina em casa, mas O conteúdo deste material foi reproduzido através de pesquisa da Internet com a citação do auto e da fonte de coleta. Não nos responsabilizamos pelo teor dos conteúdos. Se o auto sentir-se prejudicado basta nos avisar que

faremos a retirada do conteúdo.

pode-se vender em embalagens a granel para quem está com problemas no carro. O ponto deve ser avaliado antes da abertura ou estará sujeito à multa e fechamento em caso do descumprimento das normas. Há ainda uma licença especial emitida pelo Corpo de Bombeiros da cidade para este tipo de empreendimento. As normas acima são apenas para quem trabalha com gasolina e álcool, sendo diferenciadas e ainda mais rígidas para quem trabalha com GNV. Para quem vai trabalhar com a venda de gás é preciso ter em sua estrutura básica: um conjunto de reservatórios, denominados de cilindros, para acondicionar o GNV, uma rede de tubos de alta e baixa pressão, dispositivo regulador de pressão, válvula de abastecimento em boas condições e na validade do produto e dispositivo de troca de combustível. Caso nenhuma dessas normas seja respeitada, o local pode ser fechado e o dono multado.

A compra da gasolina e demais produtos também é um caso a ser analisado, pois não pode ser de qualquer local. É preciso ter nota fiscal de um estabelecimento licenciado e devidamente autorizado pela ANP e deve estar de acordo com as normas. O seu estabelecimento precisa também está regulamentado com abertura de firma e CNPJ específico para o seu segmento de atuação comercial, ou também não poderá fazer a compra, pois será considerado um estabelecimento clandestino, o que é proibido por lei. O número de funcionários de um **posto de gasolina ideal** pode ser calculado pela quantidade de serviços e o número de bombas de abastecimento, sendo um funcionário para cada bomba e dois para a loja de conveniência, caso vá investir neste ramo que é considerado um extra, agregando valor ao seu posto de gasolina.

Fonte: http://www.econtrol.com.br/.