



# Postos Pernambuco

Revista do Sindicombustíveis-PE | Ano 03 | Nº 22 | Janeiro | Fevereiro | Março de 2016

mercado | meio ambiente | gestão empresarial | qualidade | jurídico

## Seu Estado

Quando o combustível dominante era o carvão

### Segurança

Sindicombustíveis-PE se reúne com a SDS-PE cobrando medidas contra assaltos

### Institucional

Entidade promove encontro em três municípios no primeiro trimestre do ano

### Entrevista

Dislub-Ecuador e Ipiranga falam sobre mercado de combustíveis

## Novos Associados

### Janeiro

CJCM Petróleo LTDA - 005 - Jaboatão dos Guararapes | CJCM Petróleo LTDA. - 005 - Recife  
Monteiro & Santos Combustíveis LTDA - Pesqueira

### Fevereiro

Rancho do Vale Combustíveis LTDA - Escada | Bezerra Menezes Com. de Petróleo LTDA - São Lourenço  
Posto Fiji Com. de Combustíveis LTDA - Jaboatão | Posto São Cristovão LTDA - Cabo  
Posto Capri Com. de Petróleo - Olinda | Posto Cancun Ltda - Recife  
Posto Ibiza Ltda - Recife | FCJ - Combustíveis e Conveniência LTDA - Jaboatão  
Gileno Campos Gouveia Ltda - Ferreiros | M de Azevedo Vasconcelos Combustíveis - Correntes

### Março

Cosme Combustíveis (Posto Sta. Quitéria) - Jupi | Rego e Vasconcelos Ver. de Comb. Ltda - Limoeiro  
Bione Ver. Petróleo Ltda - Limoeiro | Bezerros Combustíveis Ltda - Bezerros  
Posto da Serra Comercial Ltda - Pombos  
Vila Jardim Com. de Combustível Ltda - Recife



Fotolegenda - Investindo de forma permanente nos carros da qualidade, o Sndicombustíveis-PE se faz presente em todo o estado - da Região Metropolitana do Recife ao Sertão.

## EXPEDIENTE

Alfredo Pinheiro Ramos  
Diretor Presidente

José Edmilson Farias Alves  
Diretor Vice Presidente

Felipe Monte da Carvalheira  
Diretor Secretário Geral

Felício Casale Filho  
Diretor Tesoureiro Geral

Winston de Souza  
Diretor de Relações Institucionais

Joaquim Jorge da Silva Sobrinho  
Diretor de Relações Econômicas

Públio César Ramalho dos Santos  
Diretor de Integração Social

### Conselho Fiscal

Américo Martins Barbosa  
Fernando Luiz Paranhos Gazineu  
Francisco Chagas Lins

### Suplentes

Fernando Francisco Domingues Cavalcanti  
Celso José Campos de Moraes  
José Afonso Nóbrega Waechter



### Redação, Edição e Diagramação:

Impresso Comunicação  
Empresarial

### Jornalista Responsável:

Gabriela Vasconcelos  
DRT/PE 2698 I

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

[www.sndicombustiveis-pe.org.br](http://www.sndicombustiveis-pe.org.br)



## Momento pede atenção do revendedor quanto aos reflexos da crise

Editorial

Passados os três primeiros meses de 2016, percebemos que o ano que se desenhava difícil, chegou muito mais complicado. No segmento da revenda de combustíveis de Pernambuco, as preocupações vão desde a cada vez mais acirrada disputa do mercado, inclusive com exemplos de concorrência desleal, a grande interferência do poder público, até o aumento do desemprego no estado, gerando mais violência, queda do poder aquisitivo da população e consequente redução das vendas.

Diante desse panorama, enquanto o volume de combustível comercializado cai e os assaltos se tornam cada vez mais ousados e comuns, os custos com a manutenção dos estabelecimento continuam subindo, muitas vezes «fermentados» por obrigações financeiras pouco ou nada perceptíveis para a população, que desconhece o volume de taxas com as quais o revendedor precisa arcar para manter o posto funcionando.

Um estudo feito pelo Sindicombustíveis-PE comprova que o somatório dessas taxas onera o estabelecimento em mais de 2%. Entre essas taxas está a do Ipem, que cobra anualmente R\$183,60 por bico e mais R\$28,27 pelo balde aferidor. Um posto de pequeno porte possui em média dez bicos, o que nos dá uma despesa de R\$1.864,27. Outras taxas anuais são a de Licenciamento Ambiental da Secretaria do Meio Ambiente da Prefeitura do Recife (R\$1.004,78), o Alvará de Funcionamento, também da PCR (R\$645,46), estes para quem tem base em Recife, as taxas cobradas pelo Corpo de Bombeiros - Preservação (R\$400,00) e Atestado de Regularidade (R\$180,00), e taxa de vigiância sanitária para quem tem loja de conveniência.

A taxa do Ibama, por sua vez, é trimestral e seu valor é definido pelo faturamento do posto revendedor: empresas

de pequeno porte (R\$579,67), de médio porte (R\$1.159,35) ou de grande porte (R\$5.796,73). Na área ambiental, também arcamos com o Teste de Estanqueidade, realizado a cada dois anos, a um custo de R\$400,00 por tanque, trabalho de Investigação ambiental (R\$3.500) e prontuário da NR20, pelo qual pagamos nada menos que R\$8.000,00. Fora a manutenção e o curso de NR20 para os funcionários.

São custos específicos da atividade comercial que, juntos com outros fixos como folha de pagamento dos funcionários, obrigações sociais, energia, água, sistema de informação e etc, faz com que o custo para manter um posto dentro da legalidade seja bem elevado. E como se esse conjunto ainda não fosse problema suficientes, enfrentamos agora também a falta de pagamento por parte dos cartões corporativos, com destaque para a Ticket Car, que em condições normais, já ocorre com um espaço de 45 dias após a venda, além do aumento das taxas de administração, que hoje gira em torno de 4,5%.

Acredito que para fazermos o enfrentamento desse cenário, precisamos rever nossas metas empresariais e ponderar mais sobre esses aspectos. Só na capital pernambucana já são seis postos fechados com cerca de 120 funcionários demitidos. Inúmeros postos do Recife e também do interior também passam por dificuldades financeiras. Alguns revendedores tradicionais estão deixando a atividade diante da falta de perspectiva de melhora. Cabe ao revendedor rever suas contas de forma sistemática para poder sobreviver a esse momento difícil da economia, uma vez que nem sabemos ao certo se estamos no meio desse ciclo ou se é apenas o início.

**Alfredo Pinheiro Ramos**  
presidente

### sumário

03 - EDITORIAL

04 - JURÍDICO

06 E 07 - INSTITUCIONAL

Sindicato promove três encontros no primeiro semestre do ano

08 E 09 - ENTREVISTA

Dislub e Ipiranga conversam com a Postos Pernambuco

12 e 13 - SUSTENTABILIDADE

Combustíveis alternativos

14 e 15 - SEGURANÇA

Setor se reúne com Secretário de Defesa Social

15 - ECONOMIA

Cartões de frota atrasam pagamentos

16 - COMBUSTÍVEIS

Confira evolução do volume de combustíveis comercializado no primeiro trimestre de 2016

17 - ATO COTEPE | TELEFONES E LINKS ÚTEIS

18 e 19- SEU ESTADO

Museu do Trem - Quando o combustível dominante era o carvão

## Informações Jurídicas

### STJ MANTÉM REDUÇÃO DE MULTA PARA POSTO

A Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) negou recurso à Petrobrás Distribuidora que buscava restabelecer a multa imposta a um posto revendedor que deixou de adquirir as quantidades estabelecidas e por isso teve o contrato rescindido. A multa no valor superior a R\$ 650.000,00, cobrada pela distribuidora foi reduzida inicialmente para 20%. Em seguida o Tribunal de Justiça de São Paulo reduziu o valor da cobrança e determinou que a multa fosse calculada em 5%. Inconformada a Petrobrás recorreu ao Superior Tribunal de Justiça, mas a decisão que determinou a redução foi mantida. Segundo o Ministro Relator, Dr. João Otávio de Noronha, "é lícito ao julgador reduzir a multa convencional se evidenciada sua excessividade, ainda que se trate de contrato firmado sob a égide do Código Civil de 1916, desde que cumprida, de modo parcial, a obrigação acordada."

### IBAMA NOTIFICA PARA CONFIRMAÇÃO DE PORTE

Postos revendedores estão sendo notificados pelo IBAMA para comprovar a receita bruta operacional dos últimos 05 (cinco) anos. A notificação visa confrontar as informações cadastrais referentes ao porte informado. Eventuais divergências implicarão na revisão automática do porte e na consequente cobrança da diferença do valor correspondente à taxa de controle e fiscalização ambiental (TCFA). Para efeito de enquadramento do porte são considerados os seguintes parâmetros:

"Receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (pequeno porte);

"Receita bruta anual superior a R\$ 3.600.000,00 e inferior a R\$ 12.000.000,00 (médio porte);

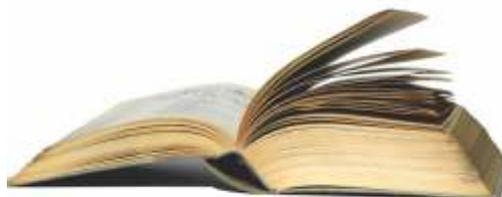
"Receita bruta anual superior a R\$ 12.000.000,00 (grande porte).

A recomendação da assessoria jurídica é cumprir a notificação apresentando os documentos no prazo estabelecido, 20 (vinte) dias. Caso ocorra o reenquadramento do porte, a orientação é no sentido de regularizar os débitos que poderão ser parcelados em até 60 (sessenta) parcelas.



### FISCALIZAÇÕES IPEM - ATENÇÃO REDOBRADA DO REVENDEDOR

Recentes fiscalizações do IPEM têm chamado à atenção dos empresários do setor pelo excesso de rigor na avaliação de supostas irregularidades. A principal delas, sem dúvida, é quanto ao tamanho e estado de conservação da mangueira. Partindo da premissa que a mangueira deve medir até 5,00 metros, qualquer diferença, 20, 15, 10 centímetros, tem levado à autuação. Além disso, o estado de conservação, cuja análise apresenta certo grau de subjetivismo do agente de fiscalização, passou a figurar como novo elemento para caracterização do exercício irregular da atividade e, portanto, sujeito à lavratura de autos de infração. As contestações feitas ao IPEM não estão apresentando resultados satisfatórios, porque, em princípio, os fiscais vêm agindo conforme previsto na norma. As alegações de inexistência de prejuízo ao consumidor, por uma diferença de 15 centímetros no tamanho da mangueira, por exemplo, não descaracterizam a irregularidade no equipamento, segundo os julgadores do órgão metrológico, sendo, por conseguinte, reconhecida a procedência do auto de infração e determinada a condenação do posto revendedor ao pagamento de multa. Por estas razões, a recomendação é no sentido de redobrar a atenção na execução das rotinas diárias, incluído também a verificação do tamanho exato da mangueira e seu estado de conservação.





Tubos condutivos KPS



Bicos e acessórios



Sistemas de captura e recuperação de vapores

# OPW

A DOVER COMPANY



Sistemas de Medição e Monitoramento ambiental



Sistema de contenção



Câmaras de calçada

## Uma empresa. Um mundo. Uma fonte.™

### Bicos e acessórios

- ◆ Economia de dinheiro
- ◆ Longa durabilidade

### Tubos condutivos KPS

- ◆ Eletrostaticamente seguros
- ◆ Tecnologia pioneira e única

### Câmaras de calçada

- ◆ Em material composite com sistema 100% estanque
- ◆ Benefício exclusivo com capacidades para até 90 toneladas

### Sistemas de Medição e Monitoramento ambiental

- ◆ Acesso ao inventário de forma remota
- ◆ Precisão assegurada e confiabilidade nas informações

### Sistema de contenção

- ◆ Linha completa com qualidade assegurada
- ◆ Maior segurança para o seu negócio

### Sistemas de captura e recuperação de vapores

- ◆ Proteção ao meio ambiente alinhada à economia de dinheiro



Para obter mais informações, fale conosco

Giovani Lima - Representante comercial

81- 999250212 / 994939629 / 985312541

AL/PE/PB/RN

# OPW

A DOVER COMPANY

[www.opwbrasil.com.br](http://www.opwbrasil.com.br)

## Sindicato promove encontros com revendedores



**Em Limoeiro, cerca de 30 revendedores participaram do encontro ocorrido na Associação Comercial e Industrial do município**

Em continuação ao projeto de Sindicato Itinerante foram realizados, nas cidades de Vitória de Santo Antão, Garanhuns e Limoeiro, os três primeiros encontros de um total de oito programados para este ano.

Além das questões relacionadas à revenda de combustíveis, tais como: aumento dos custos operacionais, inadimplência, assaltos etc., bem como a redução de aproximadamente 20% nas vendas, foi também debatido o agravamento das questões: econômica, política e social e seus reflexos.

O presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, reconheceu a gravidade do momento, ressaltou o comprometimento financeiro de muitos empresários, independentemente do setor de atuação e ponderou que não há alternativa, senão continuar trabalhando na esperança de dias melhores.

Infelizmente, o setor de combustíveis não é exceção a esta realidade. Sufocados pela conhecida e elevada carga tributária, somada à gestão desastrosa da Petrobrás que culminou com a queda acachapante da mais importante empresa do País, os revendedores vêm seus negócios cada dia mais comprometidos e,

diante de poucas perspectivas de melhoras, o número de postos revendedores fechados tende a aumentar de modo acentuado nos próximos meses.

Segundo o presidente, o empresário deve priorizar o que chamou de "gestão profissional de negócios", visando atender as expectativas de resultados satisfatórios e as exigências de um mercado de alta competitividade e extremamente regulado, como se apresenta o da revenda de combustíveis.

Em todos os encontros integraram o grupo do Sindicombustíveis, o secretário executivo, Gilson



Moraes, o assessor jurídico, Luiz Ricardo Guerra, e os instrutores do carro de qualidade, Cleobiano Sales, Ricardo Barros e Daniel Seabra.

Sobre as questões do dia-a-dia da revenda, foram lembrados os temas recorrentes envolvendo a ANP, Sefaz, Ipem, Procon, Ibama e outros órgãos de regulação. A seguir, confira os principais assuntos, resumidamente, expostos nos debates.

### ANP

**Leitura atenta da Resolução ANP 41/2013;**  
Recebimento e controle da amostra testemunha;  
**Periodicidade das aferições de bombas;**  
Calibração da medida padrão e plano de selagem;  
**Informações cadastrais;**  
Registro dos LMC's;  
**Painel de preços e placas informativas;**

### Sefaz

**Escrituração dos livros;**  
Selagem das bombas;  
**Cumprimento de obrigações tributárias acessórias;**  
Intervenção para manutenção de equipamentos;

### Ipem

**Plano de selagem das bombas;**  
Plano de selagem da medida padrão (balde aferidor);  
**Estado de conservação da mangueira;**  
Cumprimento da mangueira;  
**Inspeção interna das bombas (vazamento interno);**  
Aferições periódicas (controle de vazão);  
Estado de conservação do mostrador;

### Procon

**Exemplar do Código de Defesa do Consumidor (local visível);**  
Precificação de todos os produtos (na embalagem ou em outro local de fácil visualização);  
**Não fazer distinção de preços (cartão = a dinheiro);**  
Inspeção periódica para validade dos produtos;

### Ibama

**Cadastro Técnico Federal;**  
Emissão do certificado de regularidade (validade trimestral);  
**Pagamento da TCFA;**  
Enquadramento de porte;  
**Envio de relatórios;**

Revendedores de Garanhuns e arredores prestigiaram evento ocorrido no início de março



## Distribuidoras falam sobre mercado e expectativas

Com o objetivo de ampliar os canais de comunicação entre os revendedores de combustíveis de Pernambuco e as distribuidoras que atuam no estado, o Sindicombustíveis-PE está buscando a opinião dos seus representantes sobre o mercado de combustíveis e suas expectativas para 2016. Nesta primeira incursão, foram convidados para responder às questões da Postos Pernambuco o diretor da Dislub Equador, Humberto Carrilho, e o gerente comercial Norte e Nordeste da Ipiranga, Paulo Edilson Dutra. Perguntas semelhantes foram dirigidas para ambas distribuidoras, com pequenas diferenças. O espaço ocupado por cada uma foi relativo à complexidade de suas respostas.

### Com a palavra, Humberto Carrilho.

**Postos Pernambuco - Quais são as suas expectativas para o mercado de combustíveis este ano?**

**Humberto Carrilho** - Olhando com foco no crédito e consumo, tememos por uma redução nas vendas globais e um aumento da inadimplência. Já com relação a novas oportunidades de negócios para as distribuidoras, enxergamos o cenário de uma forma muito positiva. Considerando a decisão da Petrobras de manter seu foco na exploração, produção e refino, abre-se um leque de novas áreas de trabalho para as distribuidoras. Exemplo: Importação de derivados, construção e exploração de infraestrutura, abastecimento de setores especiais (naval, elétrico, outros), Etc.

**Postos Pernambuco - Que conceitos a Dislub Equador trabalhar junto aos postos revendedores de modo a produzir uma imagem positiva tanto para esse público quanto para o consumidor final, diante do atual cenário econômico?**

**Humberto Carrilho** - Manter o trabalho exercido há anos de manutenção e ampliação de sua rede de postos.

**Postos Pernambuco - Existe alguma meta para ampliar o marketshare da empresa este ano? Atualmente a Dislub atua em que estados?**

**Humberto Carrilho** - Apesar dos decepcionantes números do consumo nacional, trabalhamos com meta de crescimento em relação ao ano anterior.

**Postos Pernambuco - A Dislub Equador terá recursos para investir este ano em ações de marketing ou promocionais junto aos seus bandeirados? Que tipo de ações já estão planejadas?**

**Humberto Carrilho** - O ambiente concorrencial não nos permite antecipar nossas estratégias. Porém, tão breve o ambiente de turbulência nacional venha a desfrutar de um pouco de calma, teremos ações junto aos postos de nossa bandeira.

**Postos Pernambuco - Qual a sua perspectiva quanto a importação de combustível este ano?**

**Humberto Carrilho** - Entendemos como uma ação estratégica e que já estamos participando.

**Postos Pernambuco - Como anda o relacionamento com a Petrobras na atual fase da economia?**

**Humberto Carrilho** - Como sempre bem. Seguindo os padrões normais de bom relacionamento entre cliente e fornecedor.



## Com a palavra, Paulo Edilson Dutra

### **Postos Pernambuco - Quais são as suas expectativas para o mercado de combustíveis este ano?**

**Paulo Edilson** - O ambiente de negócios, em qualquer setor, segue desafiador para o ano de 2016, com a combinação de inflação acima da meta, desaceleração econômica, juros ascendentes, redução do nível de emprego e desvalorização do Real. Independente deste cenário no mercado brasileiro, este ano, a Ipiranga manterá sua estratégia de investimento na expansão e fortalecimento da rede de postos, bem como em sua infraestrutura de distribuição. A cada ano, a Ipiranga lança e implementa iniciativas que materializam o “Lugar Completo”, conceito que orienta todas as ações da companhia.

A Ipiranga faz parte do Ultra, companhia multinegócios de capital aberto, que aprovou um plano de investimentos em que R\$ 887 milhões serão destinados à Ipiranga, principalmente, na expansão da rede de distribuição, por meio do embandeiramento de postos bandeira branca e abertura de novos postos, assim como das franquias am/pm e Jet Oil, com foco nas regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte e, de novos centros de distribuição para atender às lojas am/pm. Além disso, estes investimentos também serão direcionados à ampliação de infraestrutura logística e à modernização de atividades na Ipiranga para manter o crescimento no mercado.

**Postos Pernambuco - Que conceitos a Ipiranga procura trabalhar junto aos postos revendedores de modo a produzir uma imagem positiva tanto para esse público quanto para o consumidor final, diante do atual cenário econômico?**

**Paulo Edilson** - Ao longo dos últimos anos, a Ipiranga tem se pautado na estratégia da diferenciação pela diversificação da oferta de produtos e serviços nos postos que ostentam a sua bandeira. A consistência na



entrega do conceito de “Lugar Completo” diferencia a rede em relação ao mercado em que atua, pois reforça na mente do consumidor uma marca capaz de suprir as suas demandas diárias em um só lugar, de maneira próxima e recompensadora.

A materialização desta estratégia, junto aos nossos consumidores e revendedores, tem se viabilizado através da busca contínua pela inovação, pela enorme capacidade de realização da rede e relação transparente e próxima, reforçando a crença da Ipiranga de que o resultado sempre é construído de forma conjunta entre a companhia e os postos revendedores.

Diante do cenário econômico atual, acreditamos que o Posto Ipiranga Completo proporciona uma experiência diferenciada no momento da compra, amplia ainda mais a capacidade competitiva dos postos da rede, se transformando no principal diferenciador e motivador de escolha dos postos pelo consumidor.

**Postos Pernambuco - Com a sua ida para a gerência comercial Norte e Nordeste, que novas funções passarão para a sua responsabilidade e de que forma isso poderá impactar no contato com os revendedores pernambucanos?**

**Paulo Edilson** - A nova função visa dar suporte e apoio às operações específicas da região, necessárias devido as especificidades que estes mercados do Norte e do Nordeste requerem, perfazendo 16 estados.



No novo formato, cinco Gerências de Varejo reportam à Gerência Executiva Urbano Norte. Com sedes em Salvador, Recife, Fortaleza, Belém e Manaus, estas gerências são responsáveis pelos negócios de varejo nos postos, que vão além de combustíveis, mas incluem também as franquias am/pm, Jet Oil, entre outras atividades.

Como principais atividades que a Gerência Executiva Urbano Norte deverá desempenhar, destacamos o desenvolvimento de profissionais através dos negócios, implantação das estratégias da Ipiranga, sinergia com demais empresas do Ultra, como Ultragaz, Ultracargo, Extrafarma e Oxiteno e suporte junto à rede de revendedores. O objetivo central é a manutenção das relações comerciais e as novas possibilidades de crescimento dos negócios da Ipiranga. Porém, é, fundamentalmente, a solidificação dos resultados dos postos parceiros, por meio da diversificação, tornando os postos Ipiranga cada vez mais completos para os nossos consumidores.

**Postos Pernambuco - A Ipiranga terá recursos para investir este ano em ações de marketing ou promocionais junto aos seus bandeirados?**

**Paulo Edilson** - Em 2016, temos planejado investimentos para materializar o conceito de Lugar Completo. Acreditamos que a entrega deste conceito nos destaca em relação ao mercado, imprimindo na mente do cliente uma marca capaz de suprir as suas demandas diárias em um só lugar, de maneira próxima e recompensadora.

Nosso plano de marketing é sólido, consistente, existe

há mais de 10 anos, e tem como objetivo fortalecer os postos da rede durante o ano todo por meio de ações promocionais, motivacionais, treinamentos, novos negócios e instrumentos operacionais. São ferramentas que diferenciam a rede de postos Ipiranga no mercado competitivo em que atuamos, transformando oportunidades em geração de negócios dos nossos revendedores.

Na rede física ou no ambiente online, a Ipiranga tem sempre uma novidade que surpreende o cliente, seja nas lojas am/pm, no Jet Oil ou outras iniciativas voltadas para o varejo, o intuito é oferecer cada vez mais produtos inovadores e conveniência. Aos 21 milhões de participantes do programa de fidelidade Km de Vantagens Ipiranga, há sempre uma parceira nova a fim de levar mais benefícios e mais motivos para se relacionar com a rede.

**Postos Pernambuco - Qual a sua perspectiva quanto a importação de combustível este ano?**

**Paulo Edilson** - A Ipiranga é uma empresa do Ultra, companhia multinegócios que possui capital aberto na Bolsa de Valores e, portanto, não divulga perspectivas ao mercado.

**Postos Pernambuco - Como anda o relacionamento com a Petrobras na atual fase da economia?**

**Paulo Edilson** - A Ipiranga não comenta sobre outras empresas. A atuação da Ipiranga é focada na identificação diária de novas oportunidades que tornem a rede cada vez mais desejada pelo consumidor, independentemente do mercado.





© 2019 Chevron Brasil Lubrificantes Ltda. Todos os direitos reservados. Todas as marcas são de propriedade da Chevron Intellectual Property LLC.



**AS MELHORES SOLUÇÕES  
PARA TODOS OS VEÍCULOS.**

TEXACO.COM.BR



**LUBRIFICANTES**

**(81) 3265.8585**

## Sindicombustíveis-PE discute combustíveis alternativos



O uso dos chamados combustíveis alternativos ainda está longe de ocupar uma posição de destaque entre a frota veicular disponível na atualidade, mesmo quando se trata de uma dimensão global. No entanto, isso não quer dizer que a população não esteja atenta ao que vem sendo desenvolvido e pesquisado ao longo da última década. Pelo contrário. Cada vez mais as pessoas se interessam pelas opções que são divulgadas pela mídia, a cada nova descoberta, das mais verossímeis, como a energia elétrica, até as mais curiosas, como detritos de galinhas.

No início de março, o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, participou de um debate sobre combustíveis alternativos em estúdio, no programa de rádio Supermanhã, comandado pelo radialista Geraldo Freire, dono de uma das maiores audiências no estado. Também participaram do debate o ex-presidente da Chesf, Mozart Siqueira, e o professor de Engenharia Elétrica da UFPE, Heitor Schalambrini. A tese levantada girou em torno do menor índice poluidor desses combustíveis e de usarem como fonte insumos renováveis.

De acordo com a Bloomberg New Energy Finance, até 2040, ou seja, dentro de 24 anos, veículos elétricos de passeio responderão por 35% das vendas mundiais. Segundo a agência, serão comercializados 41 milhões de unidades até essa data.

Atualmente no Brasil, segundo os dados da Associação

Este é o modelo do primeiro ônibus híbrido produzido pela Volvo no Brasil, por encomenda da prefeitura de Curitiba. O Híbribus foi lançado durante a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, a Rio+20, em junho de 2012.

Brasileira do Veículo Elétrico, circulam apenas três mil veículos elétricos e híbridos, dentro de um universo de 89,7 milhões de veículos registrados pelo Departamento Nacional de Trânsito - Denatran.

Um dos principais entraves para a entrada no país de novas tecnologias sustentáveis automobilísticas, como as adotadas pelos automóveis elétricos e híbridos, eram os altos impostos. O que vem mudando de dois anos para cá. Em setembro de 2014, a Câmara de Comércio



Até 2040, ou seja, dentro de 24 anos, veículos elétricos de passeio responderão por 35% das vendas mundiais



Exterior - Camex havia reduzido o tributo dos veículos híbridos sem tecnologia de recarga externa (com motor a combustão). Em outubro de 2015, o governo federal zerou o Imposto de Importação para automóveis movidos unicamente a eletricidade ou hidrogênio. A alíquota que era de 35% passou para 7% para os híbridos com recarga na tomada. A medida exige autonomia de pelo menos 80 quilômetros com uma carga. De acordo com a medida publicada no Diário Oficial da União de 27 de outubro de 2015, os modelos híbridos com incentivo fiscal podem levar até 6 pessoas e não podem ultrapassar 3.0 litros do motor a combustão.

**Combustíveis** - Outras tecnologias de combustíveis alternativos que estão em uso são o biodiesel extraído de vegetais como a soja, a mamona, o girassol e o dendê, a célula de hidrogênio e o etanol de segunda geração. São alvos de pesquisas já com exemplo de aplicação a adoção do óleo comestível, esta pela Universidade Federal de Minas Gerais, e até fontes menos ortodoxas, como fezes de galinhas poedeiras, responsáveis pela locomoção de uma frota de 37

veículos da Usina Hidrelétrica de Itaipu. De acordo com os pesquisadores, o rendimento é igual ao do GNV. Para Alfredo Pinheiro Ramos, embora realidade esteja se aproximando, não é o caso de acreditar que os postos revendedores de combustíveis sejam um negócio com data marcada para chegar ao fim. «Isso porque os postos sempre buscaram se adequar às novas realidades, incrementando o seu pool de serviços. Trata-se de um setor que sempre soube se reinventar seja diante de novas demandas, seja diante das adversidades que se mostraram no seu trajeto», considera Alfredo Pinheiro Ramos.



## Revendedores buscam mais atuação da SDS-PE



**Revendedores se reúnem com o secretário da SDS-PE, Alessandro Carvalho**

O aumento no número de assaltos nos postos de combustíveis no feriadão da Semana Santa motivou o encontro de diretores e associados do Sindicombustíveis-PE com o secretário de Defesa Social de Pernambuco, Alessandro Carvalho, em seu gabinete, no dia 31 de março. O encontro teve ainda a participação do Deputado Estadual Aluísio Lessa e de representante do Sindicato dos Empregados em Postos de Serviços de Combustíveis e Derivados de Petróleo - Sinpospetro.

De acordo com a revenda, foram mais de 18 assaltos na Região Metropolitana do Recife - RMR, computando-se apenas os de maior porte, ou seja, os que foram arrombados cofres dos estabelecimentos e levadas somas mais significativas, muitas vezes o apurado de todo o dia, causando ainda prejuízos à estrutura do local. «Se contarmos com os assaltos de pista, nos quais é levado apenas a soma em poder do frentista, esse número sobe muito mais», relata o presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos. Durante a visita, foi entregue ao secretário da SDS-PE uma carta com algumas propostas e reivindicações do setor com vistas na ampliação da segurança nos

postos.

Vale destacar que essa segurança não se destina apenas a proteger os valores arrecadados, mas sobretudo para os funcionários e população que circula diariamente pelos postos, seja nas pistas de abastecimento, seja nas lojas de conveniência. «Além disso, os assaltos constantes estão gerando um outro problema para a categoria, com relação aos seus trabalhadores, pois muitos não querem permanecer no turno da noite por temerem esse tipo de violência», destaca Alfredo Pinheiro Ramos.

---

**Apenas no feriado da Páscoa,  
mais de 18 assaltos com  
arrombamento foram registrados  
pelos postos de combustíveis da  
Região Metropolitana do Recife**

Durante a reunião, o secretário ouviu as dificuldades dos revendedores e discutiu algumas das reivindicações.

Alessandro de Carvalho solicitou ao sindicato que reunisse imagens dos assaltos dos postos com sistema de filmagem e gravação a fim de repassar para o setor de inteligência. Pediu ainda uma lista com os boletins de ocorrência registrados e o nome dos postos assaltados, independente de terem registrado BO. A ideia é que identificado o modus operandi, o caso poderá ser encaminhado para a Delegacia Especializada de Investigação de Crimes contra o Patrimônio ou permanecer na delegacia do bairro onde o crime ocorreu.

Outra iniciativa visando prevenir a onda de assaltos foi a retomada de um canal de vídeo direto com a Central de Monitoramento do Centro Integrado de Operações de Defesa Social - Ciods. As imagens das câmeras



Foi entregue ao secretário um documento com reivindicações da categoria

instaladas nos postos não estarão aparecendo de forma permanente, mas serão visualizadas sempre que um responsável pelo posto acionar o botão de pânico que deverá ser instalado.

Para que seja estabelecida essa conexão, o secretário colocou o Sindicombustíveis-PE em contato com o seu Departamento de Tecnologia da Informação - TI, a fim de ajustarem os procedimentos necessários.

## Sindicato publica nos jornais situação da Ticket Car

No início de abril, o Sindicombustíveis-PE informou à sociedade, em publicação nos principais jornais de grande circulação, a decisão dos postos revendedores do Estado de não mais aceitar o cartão Ticket Car. De acordo com o documento redigido pela assessoria jurídica da entidade, os revendedores decidiram suspender o recebimento do cartão de frota Ticket Car e acionar a empresa judicialmente. Isso porque, segundo informações dos revendedores, a Ticket, sem qualquer justificativa, deixou de cumprir as programações de pagamento, comprometendo o capital de giro de muitos postos.

Na nota foi destacado que, à exemplo de outros setores

da economia, os revendedores de combustíveis estão amargando prejuízos sucessivos, ora em razão da queda acentuada das vendas, ora em razão da inadimplência crescente. Reforçou ainda que as operações com cartões, embora com altíssimo custo para os empresários, eram consideradas indispensáveis ao sucesso da atividade, tanto como fator atrativo de clientes, como em relação ao recebimento pelas vendas. «No entanto, condutas abusivas com a da Ticket vêm se repetindo e obrigando toda classe empresarial a rever essa modalidade de pagamento, sendo, por alguns postos já recusada», deixou claro o presidente do Sindicombustíveis/PE, Alfredo Pinheiro Ramos.

## Queda no volume comercializado reflete crise econômica

**C**astigada por uma inflação com dois dígitos, a crise econômica brasileira intensificou-se nos primeiros dois meses do ano deixando sua marca também no mercado da revenda de combustíveis. Com a perda do poder aquisitivo, a população tem optado por deixar seus veículos particulares de lado, reduzindo o consumo de combustíveis optando por outros meios de transporte mais baratos.

Segundo a pesquisa Vendas pelas Distribuidoras dos Derivados Combustíveis de Petróleo por Unidade da Federação e Produto, realizada mensalmente pela Agência Nacional do Petróleo - ANP, a variação acumulada do ano registrou queda no volume comercializado da gasolina (-6,1) e do óleo diesel (-31,9%). O etanol, no entanto, seguiu o movimento de

alta, com um acréscimo de 13,1%. O mesmo cenário foi constatado quando considerados os números totais do Nordeste: queda de -2,9% para a gasolina e de -15% para o diesel e aumento no volume de etanol de 0,8%. Mas quando o universo pesquisado passou a ser o Brasil, a crise não poupou nenhum dos combustíveis pesquisados, registrando que da no volume comercializado de todos eles: queda de -6,6% para o diesel, de -6,8% para o etanol e de -2,6% para a gasolina.

**Diesel** - Entre os combustíveis integrantes da pesquisa, o óleo diesel é o que mais recebe o impacto da estagnação da economia e da queda da produtividade industrial, por ser utilizado tanto nas indústrias, quanto em obras infraestruturadoras de grande porte - praticamente paralisadas no país - até no transporte interestadual de produtos e insumos.

### Evolução da venda de combustíveis em Pernambuco pela distribuidoras, conforme site da ANP

#### etanol hidratado

Janeiro 2016	22.368 m <sup>3</sup>		
Fevereiro 2016	16.855 m <sup>3</sup>	Varição Acumulada anual:	13,1%
Março 2016		Total em 2016:	39.223 m <sup>3</sup>

#### gasolina c

Janeiro 2016	113.352 m <sup>3</sup>		
Fevereiro 2016	111.948 m <sup>3</sup>	Varição Acumulada anual:	-6,1%
Março 2016		Total em 2016:	225.301 m <sup>3</sup>

#### diesel

Janeiro 2016	108.299 m <sup>3</sup>		
Fevereiro 2016	99.799 m <sup>3</sup>	Varição Acumulada anual:	-15%
Março 2016		Total em 2016:	208.098 m <sup>3</sup>

## ATO COTEPE

## ATO COTEPE/PMPF Nº06 , DE 23 DE MARÇO DE 2016.

Recorte Nordeste

Preço médio poderado a consumidor final								
UF	Gasolina C R\$/l	Diesel S10 R\$/l	Diesel R\$/l	QAV R\$/l	AEHC R\$/l	GNV R\$/m <sup>3</sup>	Óleo Comb. R\$/l	
AL	3,8140	3,1310	3,0170	2,3200	3,3740	2,3200	-	
BA	3,8000	3,3600	3,1600	-	2,8500	2,4400	-	
CE	3,5500	3,0500	3,0000	-	2,5793	-	-	
MA	3,6070	3,1750	3,0580	-	3,2700	-	-	
PB	3,8305	3,1520	3,0458	1,8688	3,0401	2,4915	0,8931	
PE	3,7340	3,0450	3,0140	-	2,9160	-	-	
PI	3,7802	3,3050	3,2320	2,5985	3,3586	-	-	
RN	3,9220	3,2840	3,1340	-	3,1090	2,5780	1,6900	
SE	3,7070	3,1620	2,9640	2,3205	2,9950	2,2870	-	

17 | Postos Pernambuco



## Últimas

O presidente do Sindicombustíveis-PE, Alfredo Pinheiro Ramos, esteve presente na cerimônia de posse do novo diretor da Agência Nacional do Petróleo, Aurélio Amaral, ocorrida no dia 14 de abril, no Rio de Janeiro. Com mandato atual de quatro anos, Amaral faz parte da equipe da ANP desde 2009. Em novembro de 2015, o diretor participou do X Encontro de Revendedores de Combustíveis do Nordeste, promovido pelo Sindicombustíveis-PE.

## Telefones e sites úteis

**ANP** - [www.anp.gov.br](http://www.anp.gov.br) - Fone: 0800 2851244

**COPERGÁS** - [www.copergas.com.br](http://www.copergas.com.br)  
Fone: 0800 281 2002 / 81 3184 2000  
Gerência de Comercialização Veicular - Fone: 81 3184 2016

**IBAMA** - [www.ibama.gov.br](http://www.ibama.gov.br) - Superintendência do Ibama em Pernambuco - Fone: 81 3201 3800 / 3802 / 3803. Escritório Regional Salgueiro: 81 3871 0006.

**IPEM** - [www.ipem.pe.gov.br](http://www.ipem.pe.gov.br) - Fone: 81 3184 4700

**SEMAM - PCR** - Fone: 81 3355 58 17 08007204444 ( Atendimento ao cidadão)

**SECRETARIA DE MOBILIDADE E CONTROLE URBANO** - Fone: 81 3355 8123

**SEFAZ-PE** - [www.sefaz.pe.gov.br](http://www.sefaz.pe.gov.br).  
Fone: 08002851244

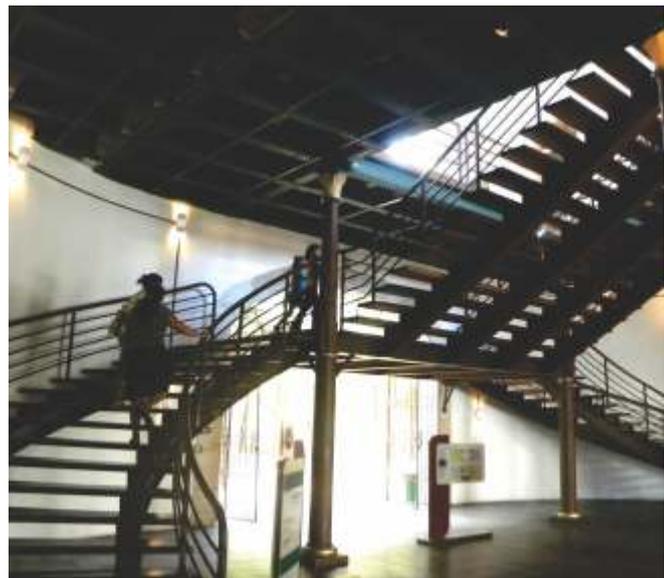
**CPRH** - [ww.cprh.pe.gov.br](http://ww.cprh.pe.gov.br)  
Fone: 81 3182-8800

**Polícia Militar de Pernambuco | Bombeiros** - 190

**SAMU** - 192







Os trilhos da Estrada de Ferro de Pernambuco também seguiram para o interior do estado, chegando em Caruaru, cidade agrestina, ao mesmo tempo que a energia elétrica. A linha alcançou mais tarde Arco Verde, Afogados da Ingazeira e Serra Talhada, já em solo sertanejo.

Entre 1901 e 1912, a ferrovia pernambucana encarou sua primeira grande mudança político-administrativa, com as concessões do poder público para a Great Western of Brasil Railway Company, cujo domínio perdurou até 1950, com a extinção da companhia inglesa, que vinha há alguns anos fragilizada pela Segunda Guerra Mundial. Nessa época, o controle passou para a recém criada Rede Ferroviária do Nordeste e, posteriormente, para a Rede Ferroviária Federal SA - a RFFSA, criada em 1957. Um pouco antes disso, em 1954, o carvão - principal combustível utilizado até então, começou a dar lugar para o óleo diesel, com a chegada das primeiras locomotivas com essa tecnologia no Nordeste.

Com o tempo e o aporte de outros modais de transporte, a Era de Ouro das ferrovias chegou ao fim. Em 1982, a Estação Central do Recife foi desativada em consequência do início das obras do Metrorec. A memória, no entanto, está guardada não apenas dentro do belo casarão da Rua Floriano Peixoto, na forma de informações e mais de 500 peças originais em exposição, como também em sua própria arquitetura, onde o ferro utilizado era o mesmo importado para as locomotivas.

Mesmo com pouca divulgação, o bem conservado Museu do Trem é uma ótima opção de cultura e lazer da cidade, e está aberto para visitação de terça-feira   sexta-feira, das 9h às 17h, e das 10h às 17h, nos finais de semana.

O Sindicombustíveis-PE não perde a  
esperança **por um Brasil melhor.**  
Lutemos por ele. **Diga não à corrupção**



Sindicombustíveis-PE  
Rua Des. Adolfo Ciriaco, 15 Prado, Recife - PE. CEP.:50720-280  
Tel. (81) 3227-1035 | Fax: (81) 3445-2328 | [recepcao@sindicombustiveis-pe.org.br](mailto:recepcao@sindicombustiveis-pe.org.br)

