



TROFÉU JATOBÁ
PRÊMIO EXCELÊNCIA E INOVAÇÃO EM PR 2018
CAT: MÍDIA CORPORATIVA

**REVISTA MINASPETRO | UMA DÉCADA SENDO O PRINCIPAL
VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO PARA OS REVENDEDORES DE
COMBUSTÍVEIS DE MINAS GERAIS**

MINASPETRO
APRESENTAÇÃO DO CASE

A Instituição

O Minaspetro (Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo no Estado de Minas Gerais) representa os postos revendedores de combustíveis nos 853 municípios do Estado, desde 1959. É reconhecido como um dos sindicatos mais bem estruturados do Brasil – possui representações regionais em toda Minas Gerais.

Sua direção é composta por 32 membros, auxiliados por uma equipe que apoia os associados nas áreas comercial, jurídica (cível/comercial, metrológica, trabalhista, tributária e ambiental) e atua na capacitação de empresários e colaboradores, especialmente frentistas.



A Revista

Criada pela Prefácio Comunicação em outubro de 2008, a Revista do Minaspetro veio suprir a necessidade da instituição de manter-se próxima dos revendedores e levar a eles conteúdo informativo, opinativo e interpretativo, seguindo sua missão de defender seus direitos e orientá-los na gestão do negócio.

Com mais de 100 edições já veiculadas, a publicação completa 10 anos de circulação mensal ininterrupta para cumprir o objetivo de dar voz à revenda no Estado.

Público-alvo

Empresários da área de revenda de combustíveis de Minas Gerais, demais sindicatos do segmento no país, fornecedores, anunciantes, imprensa, assessorias de comunicação institucionais, governos e órgãos reguladores.

Periodicidade

Mensal

Tiragem

Nesses 10 anos já foram impressos cerca de 300 mil exemplares (sendo 2.200 na última edição) que são distribuídos pelos Correios, na sede, em eventos institucionais. Seu conteúdo também é disponibilizado no site e no aplicativo do Minaspetro.

Nas próximas páginas veremos os pontos de maior destaque da publicação.



Destaques da publicação

REFLEXOS DE UM SINDICATO COMBATIVO

Dada a sua natureza, o mercado de combustíveis é um dos mais vistoriados do país. Frente a isso, a Revista Minaspetro reflete o posicionamento combativo da instituição, que intercede constantemente junto aos órgãos fiscalizadores e o intuito de buscar um equilíbrio entre o cumprimento das determinações legais e a garantia de um mercado justo e competitivo. Nesse sentido, tem um posicionamento editorial transparente na abordagem de temas polêmicos e pleitos importantes para a revenda.

Como diversos órgãos fiscalizadores e governamentais são parte do público a que se destina, a publicação constitui uma ferramenta de luta pela revisão de decisões e normas que se contrapõem à realidade e, em diversas situações, chegam a ameaçar a sobrevivência do negócio. Devido à sua importância, a publicação já se consolidou como canal de referência para os órgãos federais de fiscalização e das distribuidoras.

Por meio de artigos e reportagens, a Revista também aborda temas de interesse da sociedade como o combate à adulteração de combustíveis, cartelização e sonegação de impostos.

CAPA 171 - Novembro 2016

Quatro bombas nas mãos

Vítimas recorrentes de erros dos outros e da cadeia produtiva do combustível, revendedores devem se manter alertas às más notícias. De positivo, o fato de o Sindicato agir rápido sempre que um problema acontece

TCFA

Ministério do Trabalho parece desconhecer dia a dia da rotina do setor e faz exigências inexequíveis aos revendedores mineiros

CAPA 171 - Novembro 2016

Realidade paralela

Ministério do Trabalho parece desconhecer dia a dia da rotina do setor e faz exigências inexequíveis aos revendedores mineiros

CAPA 171 - Novembro 2016

Vale a pena?

Taxas abusivas, longos prazos para reembolso, fraudes e negociações pouco transparentes levam revendedores a reavaliarem serviço oferecido por operadoras de cartões

3,5% 4%

CAPAS FORTES

Revendedores de combustíveis recebem alertas sobre fraude por adulteração de combustíveis (Dinam) e também sobre a recente regulamentação por parte das autoridades sobre a venda de combustíveis em locais não autorizados.

COMO FICAR

Em alguns estados, a validade de fones de ouvido para celular pode ser estendida para 18 meses, em vez dos atuais 12 meses. Isso pode ser feito desde que o consumidor informe ao fabricante o motivo da extensão da validade.

Destaques da publicação

O GUIA DO REVENDEDOR DE COMBUSTÍVEIS

Os postos de combustíveis são gerenciados majoritariamente por pequenos e médios empresários. Para auxiliar seus associados a lidarem com a complexidade que caracteriza a atividade, a Revista constitui uma espécie de "guia" para o bom andamento do negócio, por meio de seus artigos e reportagens e da veiculação de indicadores mensais que apresentam um panorama geral dos impactos da tributação na formação de preços no mercado mineiro.



Sobram dúvidas sobre a reforma trabalhista

Revista do Minaspost inicia série de reportagens para abordar temas que têm gerado maior polêmica entre revendedores; terceirização é o primeiro deles

A reforma trabalhista estava em vigor em setembro de 2017, mas os associados não sabem muito sobre ela. A série de reportagens da revista aborda os pontos mais polêmicos da reforma, como a terceirização, o fim do aviso prévio e o fim do FGTS. A primeira reportagem trata da terceirização, que é o assunto mais polêmico da reforma. A revista aborda os pontos mais polêmicos da reforma, como a terceirização, o fim do aviso prévio e o fim do FGTS. A primeira reportagem trata da terceirização, que é o assunto mais polêmico da reforma.

O QUE É

Lei 13.467/2017 - Altera a legislação sobre a contratação de trabalho temporário, impõe novas regras a contratação de empresa prestadora de serviços terceirizados.

O QUE MUDA

A contratação de uma empresa terceirizada para prestação de serviços em atividade não é mais considerada terceirização, o que muda a forma de contratação e a responsabilidade da empresa contratante. Também muda a forma de contratação e a responsabilidade da empresa contratante.

PECULIARIDADES

É importante entender que a contratação de terceirizados para a atividade não é mais considerada terceirização, o que muda a forma de contratação e a responsabilidade da empresa contratante.

LAUDOS – TREINAMENTOS – PROJETOS – CONSULTORIA

FAEL ENGENHARIA
LAUDOS – TREINAMENTOS – PROJETOS – CONSULTORIA
FAEL ENGENHARIA

GESTÃO DE PESSOAS

NP 78 - Outubro 2015

Aprendendo a lidar com os sindicatos de empregados

Revendedor deve conhecer as várias entidades que representam seus colaboradores

Formados, membros de uma entidade sindicalizada, os empregados de uma empresa têm direitos e deveres específicos. Para lidar com eles, o revendedor precisa conhecer as várias entidades que representam seus colaboradores.

Existem, atualmente, de acordo com a legislação, três tipos de sindicatos: o de classe, o de categoria e o de empresa. Cada um deles tem atribuições específicas e atua em diferentes níveis de negociação coletiva.

O sindicato de classe representa todos os empregados de uma determinada profissão ou atividade, independentemente de onde trabalham. O de categoria representa todos os empregados de uma determinada atividade econômica, independentemente de qual seja a profissão. O de empresa representa apenas os empregados de uma única empresa.

Para o revendedor, é importante entender a diferença entre esses tipos de sindicatos e como eles atuam na defesa dos interesses dos empregados. Isso ajuda a evitar conflitos e a manter um bom relacionamento com a equipe.

GESTÃO

NP 76 - Junho 2017

Chegou a hora

Temas comuns aos revendedores de combustíveis, a sucessão familiar empresarial guarda uma série de peculiaridades e deve ser feita com zelo para garantir o futuro do negócio

Nos dias 15 de junho de 2017, ocorreu a sucessão familiar da empresa de combustíveis de João Roberto de Almeida. O filho, João Roberto de Almeida Júnior, assumiu a gestão da empresa, sucedendo o pai. A sucessão foi planejada e executada com sucesso, garantindo a continuidade do negócio.

A sucessão familiar é um processo complexo que envolve aspectos legais, financeiros e pessoais. É importante planejar a sucessão com antecedência para evitar conflitos e garantir a estabilidade da empresa.

Alguns pontos importantes a serem considerados na sucessão familiar incluem: a escolha do sucessor, a avaliação dos ativos da empresa, a estruturação de instrumentos legais e a comunicação com os stakeholders.

Características de uma sucessão bem-planejada/bem-administrada

1. Planejamento antecipado
2. Comunicação clara
3. Avaliação precisa dos ativos
4. Estruturação legal adequada
5. Suporte emocional
6. Continuidade do negócio

OUTRAS FUNÇÕES

Além de representar os empregados, o sindicato também atua na defesa dos interesses dos empregados em relação a questões como salários, benefícios e condições de trabalho.

O revendedor deve estar atento às demandas dos sindicatos e buscar soluções negociadas para resolver os conflitos. Isso ajuda a manter a produtividade e a estabilidade da empresa.

Destques da publicação

VISÃO DE FUTURO

O mercado de combustíveis é sujeito a inúmeras variáveis, como precificação, transporte, leis trabalhistas, tecnologia aplicada ao mercado automotivo, entre outras. Com a preocupação de formar e informar a categoria, a Revista cumpre ainda o papel de apontar tendências do mercado, por meio da análise crítica dos fatos, entrevistas com fontes ligadas a órgãos importantes como ANP, INMETRO, Procon e Ministério do Trabalho, além de representantes das empresas distribuidoras e especialistas nos segmentos de óleo e gás, que sinalizam possíveis impactos e reflexos sobre a revenda.

MINASPETRO 19/12 - Dezembro 2012

Quem é a Revenda Mineira?

Sindicato realiza pela primeira vez pesquisa que traça o perfil do empresário de posto do Estado, resultado servirá para que o Minaspetro possa adequar suas ações à realidade dos revendedores

QUEM É O REVENDEADOR MINEIRO? TÍTULO DE INTERVIEWEADO: 1.958

- POSSO MAIS DE UM POSTO OU E CONDIÇÃO DE LÍMIA RUA?** Sim: 1.087 Não: 866 Não respondem: 4
- POSSO OUTRO NEGÓCIO ALÉM DE POSTO?** Sim: 1.070 Não respondem: 25
- POSSO CAMIÃO/TANQUE?** Sim: 667 Não: 1.157 Não responde: 1
- VOCE É LIVRE PARA ESCOLHER OS CORES POCS QUE NASCERAM DENTRO DO PLANO DE NEGÓCIO EM SUA DISTRIBUIDORA?** Sim: 605 Não: 296 Não responde: 19
- COMO VOCE DEFINE O GRAU DE SATISFAÇÃO SOBRE A RELAÇÃO COM A SUA DISTRIBUIDORA?** Excelente: 254 Muito Bom: 495 Bom: 1.410 Regular: 110 Não responde: 193

SAQUE
 10-31 até -56
 11-21 até -38
 12-11 até -30
 13-11 até -22
 14-11 até -14
 15-11 até -06
 16-11 até 02
 Não responde: 14

DESCRIÇÃO
 Não responde: 27
 Não responde: 34
 Não responde: 41
 Não responde: 48
 Não responde: 55
 Não responde: 62
 Não responde: 69
 Não responde: 76
 Não responde: 83
 Não responde: 90
 Não responde: 97

QUEM É O SEU MELHOR CLIENTE?
 1-6000 - 18%
 2-6000 - 18%
 3-6000 - 18%
 4-6000 - 18%
 5-6000 - 18%
 Não responde: 14

VOCÊ TRABALHA A BATERIA?
 Não: 1324
 Sim: 556
 Não responde: 47

SEU PRÓXIMO GRANDE INVESTIMENTO
 1-10 mil - 48%
 2-11 mil - 30%
 3-12 mil - 13%
 4-13 mil - 6%
 5-14 mil - 2%
 Não responde: 11

QUEM ACREDITA EM INVESTIR EM NEGÓCIOS ALÉM DE SEU POSTO?
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100
 Não responde: 100



Impactos da crise

Sector de combustíveis não escapa aos efeitos provocados pelas incertezas na economia

A combustão entre inflação em alta, depreciação cambial e custos mais altos de aquisição de insumos não ajuda a melhorar o cenário econômico brasileiro. Muitas são as incertezas que afetam o setor de combustíveis e energia, gerando preocupação e insegurança para os operadores. A situação não é diferente no Brasil, onde a inflação em alta, a depreciação cambial e o aumento dos custos de aquisição de insumos não ajudam a melhorar o cenário econômico brasileiro.

Minaspetro, a situação não poderia ser diferente. Desde que a questão da inflação aumentou a importância do setor de combustíveis, as negociações de compra e venda de combustível se tornaram mais complexas. Além disso, há o fator da precificação, que também gera preocupação para os operadores. A situação não é diferente no Brasil, onde a inflação em alta, a depreciação cambial e o aumento dos custos de aquisição de insumos não ajudam a melhorar o cenário econômico brasileiro.

GAPA 19/11 - Agosto 2012

Obrigações diárias

Novo pública de preços da Petróleo obriga empresários a verificar as variações a cada 24 horas; previsibilidade favorece tanto a Revenda quanto o consumidor

Novo pública de preços da Petróleo obriga empresários a verificar as variações a cada 24 horas; previsibilidade favorece tanto a Revenda quanto o consumidor

Dende o dia 1 de julho, está em vigor a nova política de preços para o consumidor de óleo diesel comercializado pela Petrobras. Com esse mecanismo em vigor, o preço das bombas de postos poderá variar em menor escala do tempo, o que possibilita a compreensão dos dados de vendas de óleo diesel de uma maneira mais clara e transparente. O objetivo principal é evitar a especulação e garantir a estabilidade.

A Petrobras, por sua vez, deve se manter alerta quanto ao aumento de preços em razão da especulação com os distribuidores.

“A nova política de preços tem pontos positivos, pois evita a especulação, mas também traz desafios para os distribuidores”, afirma o presidente da Associação Brasileira de Distribuidores de Combustíveis (Abdico), José Roberto de Faria. Segundo ele, os postos de gasolina de menor porte terão mais dificuldades para cumprir as regras da nova política. Para isso, ele acredita que os postos deverão melhorar seus processos de gestão de custos e manter suas operações em nível de eficiência operacional, evitando custos excessivos.

Para o presidente da Abdico, o novo mecanismo de preços não é uma revolução, mas sim uma evolução. “A ideia de ter preços que se atualizam a cada 24 horas é uma mudança de paradigma, mas não significa que os preços vão cair drasticamente. O que acontece é que os preços vão ficar mais próximos do valor real de mercado”, afirma José Roberto de Faria.

“Isso significa que os preços vão ficar mais próximos do valor real de mercado, o que é uma boa notícia para o consumidor”, afirma o presidente da Associação Brasileira de Distribuidores de Combustíveis (Abdico), José Roberto de Faria.

Destaques da publicação

UM CANAL DE RELACIONAMENTO COM OS ASSOCIADOS

O Minaspetro utiliza diversos canais de relacionamento, como site, aplicativo e comunicados eletrônicos. Único meio impresso utilizado para dialogar com seu público-alvo, a Revista Minaspetro cumpre o importante papel de prestar contas aos associados e à sociedade do trabalho realizado pela instituição. Nesse sentido, registra atividades como o Congresso Minaspetro, que é realizado a cada dois anos, com a participação de personalidades de diversos segmentos, além de informar as decisões institucionais tomadas.

CAPA 19 de Abril 2015



As atrações



Para movimentar o interior!

12º Ciclo de Congressos começa por Pouso Alegre e termina caravana em setembro, na cidade de Montes Claros

12º CICLO DE CONGRESSOS REDECOMBUSTÍVEIS

RICARDO BOECIAT

O representante e exato representante de um dos profissionais do comércio de combustíveis, dentro e fora do país. Quem, em qualquer situação, não hesita em viajar para atuar em qualquer parte do Brasil, como o Sul, o Sudeste ou o Nordeste. Ricardo Boeciat é o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga (SETC), o maior sindicato de transportadoras do Brasil, com mais de 100 mil associados.

Minas Gerais é um dos territórios mais desenvolvidos do Brasil. Aqui, no Estado, encontra-se de tudo um pouco: variadas ligas de minério, polígonos de desenvolvimento econômico, grandes cidades no interior, regiões em que a economia é baseada em serviços de atenção, cultura diversificada, etc. Todos por isso o 12º Ciclo de Congressos Rede Combustíveis chegou à sua 12ª edição e está sendo comemorado de que maneira? Trabalha com uma exposição das melhores práticas de negócios, com o melhor momento de se fazer a abertura do evento, fora da capital, em um local com particularidades próprias de quem vive e trabalha na região. O evento é realizado em um local que tem um melhor custo-benefício. A estrutura tem capacidade para 120 pessoas e é totalmente gratuita. Há também espaço para reuniões de trabalho com o objetivo de promover o projeto do país.

Novo produto com o Minaspetro Seguros

Seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga é nova exigência da ANTT. Sindicato já oferece boas condições aos revendedores

J

á está em vigor a nova versão do Manual Técnico de Exame de Licença - o Manual MEL T-1, que trata dos valores importantes que impactam as operações de transporte e os revendedores que optam por contratar o Seguro Contratual.

Uma das principais alterações é que, para atender as exigências da Resolução 4.799/2014, da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), passou a ser obrigatória a contratação de seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCCV). De acordo com o representante do Sindicato das Empresas de Transporte de Minas Gerais (SETMG), Rinaldo Lage, há registro de milhares de transportadoras que não estão cientes da conformidade.

A fiscalização pode ocorrer em dois momentos: na preparação do documento pelo sistema e nos estradas. Além disso, conta que, para ser mais eficiente nos licenciamentos, a ANTT tem solicitado as informações todas de uma vez. Por exemplo, vamos supor que ela precise fazer uma fiscalização em Congragem. Ela vai de lá todas as empresas transportadoras da região, ela envia uma notificação para todas de uma vez, solicitando a apresentação dos documentos em determinado período. Ou seja, além do seguro obrigatório, a Agência pode verificar outros pontos. A multa para a não apresentação do RCCV é de R\$ 500.

COMO FUNCIONA A EMISSÃO

Após fechar a apólice, o proprietário insere a documentação e o sistema do aplicativo gera o seguro online no MEL. A emissão é instantânea e o seguro é emitido em nome do usuário. Após isso, alguns proprietários de veículos já estão utilizando o aplicativo "Emissor de Certificado" para solicitar o dado, o que o Minaspetro não recomenda e alerta que pode gerar dor de cabeça para o empresário.

Para atender a exigência, o Sindicato, por meio do Minaspetro Seguros, já elaborou um produto específico, com preço atrativo para a atividade. Lorenza Ortúzar, consultora de Negócios do Minaspetro, lembra, no entanto, que esse tipo de seguro não é o mesmo do aplicativo que cobra taxas e inclui o veículo. A exigência da ANTT diz respeito somente à carga e à responsabilidade que está na mão fiscal.

Como o preço do seguro varia de acordo com o volume transportado e o valor total da carga, o preço que o revendedor pode ter mais detalhes no (31) 7108-6126.



COMO FUNCIONA O SEGURO EXIGIDO PELA ANTT

- 1 Transportador fecha o seguro no MEL
- 2 Transportador emite o CCV
- 3 Seguradora emite notificação e mantém o seguro
- 4 Transportador gera minuta de pedido e preenche o MEL

CAPA 19 de Abril 2015



Programação de destaque no Congresso Minaspetro

14º CONGRESSO DOS REVENDEDORES DE COMBUSTÍVEIS DE MINAS GERAIS

Muitos é um nome conhecido, conhecido em todo o território brasileiro, em todas as regiões, em todas as cidades brasileiras. De que se trata? O 14º Ciclo de Congressos Rede Combustíveis chegou à sua 14ª edição e está sendo comemorado de que maneira? Trabalha com uma exposição das melhores práticas de negócios, com o melhor momento de se fazer a abertura do evento, fora da capital, em um local com particularidades próprias de quem vive e trabalha na região. O evento é realizado em um local que tem um melhor custo-benefício. A estrutura tem capacidade para 120 pessoas e é totalmente gratuita. Há também espaço para reuniões de trabalho com o objetivo de promover o projeto do país.

14º CICLO DE CONGRESSOS REDECOMBUSTÍVEIS

RICARDO BOECIAT

O representante e exato representante de um dos profissionais do comércio de combustíveis, dentro e fora do país. Quem, em qualquer situação, não hesita em viajar para atuar em qualquer parte do Brasil, como o Sul, o Sudeste ou o Nordeste. Ricardo Boeciat é o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga (SETC), o maior sindicato de transportadoras do Brasil, com mais de 100 mil associados.



Destaques da publicação

UM PROJETO FLUIDO E ADEQUADO AO PÚBLICO

Em seus 10 anos de existência, a Revista do Minaspetro consolidou um projeto editorial e gráfico que já é referência para o seu público. A periodicidade mensal possibilita que os temas sejam abordados ainda durante o "calor" dos acontecimentos, a partir de análises criteriosas feitas por entrevistados relevantes e de credibilidade, especialmente na área econômica.

O projeto editorial possibilita ainda que um mesmo tema seja abordado a partir de diferentes visões e perspectivas. O projeto gráfico, por sua vez, confere o didatismo necessário a temas por vezes demasiadamente técnicos, de modo a facilitar a compreensão dos assuntos tratados.

