O ANTES E O .....

....DEPOIS

Tire proveito da reforma exigida pelo licenciamento ambiental. Na região, postos dobraram faturamento depois das melhorias

Não há como escapar do licenciamento ambiental. Então, porque não aproveitar para tirar vantagens da inadiável reforma do posto? É isso o que fizeram vários revendedores que apostaram num novo lay-out para alavancar vendas e até para aumentar o leque de serviços oferecidos. Há casos de associados do Resan que depois da reforma as vendas dobraram.

O lado ruim da história é a alteração na rotina do posto durante a obra que varia de acordo, principalmente, com a capacidade do estabelecimento de compatibilizar o seu funcionamento normal com a intervenção necessária.

No Auto Posto Veraneio, na Ponta da Praia, em Santos, foram necessários nove meses para substituir tanques e bombas, além de uma nova estrutura para a parte administrativa. O gerente Edmilson Pereira confirma o aumento das vendas em 100%, o que foi viabilizado com a instalação de novas bombas com mais bicos. “Antes tínhamos seis ou sete funcionários; hoje são 14”, completa.

A dica do Veraneio para quem vai ingressar nessa maratona é ter definido desde o início o projeto da obra. “Muda-lo no meio do caminho só provoca atrasos”. Para isso, um arquiteto foi contratado para fazer o projeto ambiental e a obra foi terceirizada para uma empresa especializada em reformas. Neste caso, a participação da distribuidora se limitou à cessão de um pré-projeto, que engloba todas as exigências feitas pela Cetesb.

Depois de dois meses de obras, o Auto Posto Romano está mais iluminado, tem novos letreiros e testada e serviços. Luiz Matte conta que investiu R$ 400 mil na modernização dos equipamentos. Lá, as vendas também cresceram e houve a necessidade de contratar mais um frentista.

Depois da experiência, Matte enumera alguns cuidados básicos que devem ser pensados. O primeiro deles é o planejamento inicial para que os serviços sejam interligados, possam ser feitos de forma casada. Uma outra sugestão é garantir a chegada do tanque de combustível com antecedência de dois dias. “Ele pode vir despressurizado”.

No Auto Posto Fórmula 3, Giuliano Gómez contabilizou aumento de vendas de 30% a 40% depois da obra concluída. Num prazo de três meses, ele substituiu o piso, mudou bomba de lugar e modernizou os equipamentos. Esse é mais um exemplo em que foi preciso contratar mais três funcionários para atender à demanda maior de serviços.

Por ser bandeira branca e não ter apoio de nenhuma distribuidora durante a execução do projeto, ele cuidou pessoalmente das cotações de preços e da contratação dos profissionais, entre eles o responsável pela adequação ambiental do posto.

PARCERIA

Em alguns casos a distribuidora participa da reforma. No Posto Conselheiro Nébias, em Santos, a Texaco foi a responsável por toda a obra. O proprietário Wilson Roberto Calpena disse que a companhia aproveitou o fato de ter que se adequar às exigências ambientais para empregar tecnologia de ponta e "revolucionar" o atendimento ao cliente. Os gastos chegaram a R$ 480 mil durante os cerca de sete meses de obras.