

REVENDEDORA DE GÁS

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: comércio

Tipo de Negócio: revendedora de gás

Produtos Ofertados/Produzidos: botijas e gás GLP (gás liquefeito de petróleo)

Investimento Inicial: R\$ 30 mil

Área Física: 250 m²

APRESENTAÇÃO

Montar um depósito para vender gás de uso doméstico em regiões que não atraem as grandes distribuidoras é uma boa forma de investimento.

Nesse negócio, o primeiro passo consiste na definição do espaço onde será instalado o depósito. Em seguida, o empreendedor deve manter contato com as companhias fornecedoras de gás, a fim de verificar o interesse em tornar-se distribuidor na região pretendida. Em caso positivo, o novo estabelecimento já pode iniciar na situação de "representante autorizado".

E caso não disponha de capital para adquirir os botijões, uma dica é associar-se a revendedoras de maior porte, que fornecem os vasilhames em consignação.

A revenda de gás é um investimento interessante, uma vez que o negócio não exige a presença do empreendedor em tempo integral, permitindo-lhe ter outras atividades. No entanto, é preciso estar sempre alerta para a necessidade de manter o controle rigoroso do estoque.

MERCADO

O mercado encontra-se em expansão, favorecido por uma mudança de hábito da população, bem como pela crise energética pela qual o país passou recentemente, o que propiciou no mercado um crescimento na procura por equipamentos movidos a gás, em substituição aos movidos à eletricidade.

Nesse cenário, turbinado pelo encarecimento da energia elétrica, o comércio de gás vem se profissionalizando e exige do revendedor muita criatividade.

Atualmente, este mercado é dominado por oito grandes distribuidoras, que oferecem oportunidades para empreendedores interessados em atuar na revenda do produto. Na prática, as próprias distribuidoras de GLP concorrem com seus revendedores, pois elas assumiram o abastecimento das centrais estacionárias de gás - aqueles tanques de grandes consumidores, como hospitais, hotéis, indústrias e condomínios.

O fenômeno vem ocorrendo há duas décadas, desde que uma lei de 1981 proibiu o alojamento de bujões no interior de apartamentos e obrigou as novas construções a preverem reservatórios coletivos de gás. Neles, a ANP determina que o abastecimento tem de ser feito diretamente pelas distribuidoras, devido ao risco envolvido.

Como, então, evitar atritos entre as distribuidoras e seus revendedores? A companhia indeniza o revendedor por um cliente perdido na sua área, se vier a fornecer o GLP diretamente.

A concorrência nessa atividade também inclui muitos distribuidores informais, que não seguem normas de segurança e praticam preços muito abaixo do mercado. Há, ainda, outro inimigo à espreita: o avanço rápido e constante da distribuição de gás natural encanado nas grandes metrópoles.

LOCALIZAÇÃO

Em cidades do interior ou em bairros de menor poder aquisitivo, por exemplo, o negócio pode crescer, porque os consumidores preferem retirar os botijões para não pagar a taxa de transporte.

Mas lembre-se de que as atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas em conformidade com um Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar no imóvel escolhido por você. Esse deve ser seu primeiro passo para avaliar a implantação de sua empresa. Na Prefeitura de Vitória esse documento é fornecido a partir de consulta no site <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 250 m², onde ficará instalado o depósito dos botijões/vasilhames e o escritório.

É desejável que o depósito esteja em uma plataforma de altura conveniente para facilitar a manobra de carga e descarga de caminhões. Essa plataforma poderá ser de pedra, tijolo ou outro material, mas deverá, se possível, ter o piso de madeira. A plataforma, ou outro local de depósito, poderá ter cobertura dotada de pé-direito mínimo de três metros.

Em torno da área de armazenamento deverá haver, pelo menos, um metro de espaço de circulação livre. O Conselho Nacional do Petróleo poderá determinar área de circulação maior, de acordo com a quantidade de vasilhames.

A instalação elétrica do depósito deverá dispor de dispositivo à prova de explosão nas lâmpadas e nas chaves elétricas, e a fiação deverá ficar dentro de eletrodutos.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos são:

- Móveis e utensílios para o escritório
- Computadores, fax e telefone

É ideal que a empresa conte com veículos utilitários em boas condições para entregas em domicílio.

INVESTIMENTO

São necessários cerca de R\$ 30 mil para começar na atividade.

Quem não dispõe de capital para adquirir os botijões pode associar-se a distribuidoras, que fornecem os vasilhames em consignação.

Investindo em Informatização

Toda compra de equipamento deve ser planejada e analisada de acordo com a necessidade de uso dentro da empresa. Tomar a decisão certa é imprescindível para o bom andamento de seus negócios.

Sugere-se contar com computadores e impressoras para facilitar trocas de informações com clientes, bem como a gestão do negócio, através da aquisição de software de gerenciamento.

Para ajudar a diminuir esta incerteza, seguem algumas considerações a serem seguidas no momento da compra:

- Tenha sempre em mente a sua real necessidade de uso, estabeleça detalhadamente as características deles, e os benefícios que os equipamentos deverão lhe dar.
- Procure no mínimo 03 fornecedores e faça comparações, levando em consideração o custo/benefício de cada um deles.
- Nunca se esqueça de solicitar informações sobre os serviços de assistência técnica e, principalmente da garantia.

Fonte: site Sebrae/SP

PESSOAL

O número de empregados irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, porém, deve-se contar com um número mínimo de funcionários, que neste caso são três (dono, motorista e o atendente).

São exigências para quem atua no ramo:

O uso de uniforme

O curso de movimentação e operação de cargas perigosas para motoristas.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Filiar-se a uma distribuidora é o primeiro passo. Ela é quem irá conceder o ponto de venda (revendedora) mediante aprovação de um inspetor que vai até o local para fazer as verificações das exigências que foram solicitadas pela distribuidora. Os procedimentos para a abertura são:

Definição do Ponto de Venda. Para montar uma revendedora de gás é preciso atender à legislação específica do município em que estiver a área disponível para a instalação do ponto de venda.

Escolha da distribuidora. É aconselhável, antes de optar por qual distribuidora representar, realizar uma pesquisa a fim de analisar as vantagens oferecidas por cada uma delas, e verificar quais são as marcas que oferecem botijões em condições ideais de uso.

Filiação. O candidato filia-se a um distribuidor e este se encarrega de registrar/informar a ANP – Agência Nacional do Petróleo, (ligado ao Ministério de Minas e Energia) que é o órgão regulador.

As distribuidoras fazem um contrato de comodato (empréstimo) com as empresas de ponto de venda (revendedores).

O grande atrativo do ramo é vender em grandes volumes, o que compensa com folga a baixa margem de lucro da atividade. No caso do bujão de cozinha para o consumidor final, ela fica entre 1,50 e 2 reais por unidade entregue. No caso dos cilindros maiores, a partir de 45 quilos, próprios para restaurantes e condomínios, a margem é um pouco mais generosa.

Se dispuser de um espaço extra, azulejado e ventilado, o empresário pode vender também galões de água mineral, alternativa muito comum nesse ramo para alavancar receita.

1. Generalidades

O Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), também conhecido simplesmente como gás engarrafado, é o combustível cujo consumo mais cresce, não só em nosso país como em todo o mundo. É usado para cozinhar, aquecer água, em refrigeração, corte de metais, aquecimento, propulsão e muitos outros fins, domésticos e industriais, nas cidades e no campo.

O GLP é obtido comercialmente do gás natural ou dos gases produzidos nas operações de refino de petróleo. Seus componentes são o butano e o propano ou, na maioria das vezes, uma mistura dos dois. É um produto que pode ser utilizado com facilidade. Sob certos aspectos, é menos perigoso do que os outros combustíveis derivados do petróleo.

Algumas vantagens apresentadas pelo gás:

- Alto poder calorífico;
- Facilidade de transporte e estocagem;
- Menor toxidez;
- Maior economia;
- Maior disponibilidade quando comparado a outros combustíveis.

2. Características

Em um cilindro ou botijão, o GLP está em forma líquida, ocupando cerca de 85% da capacidade do vasilhame. Os outros 15% são ocupados pelo GLP em forma de vapor, e é a pressão deste vapor que mantém a forma líquida do gás.

Ao escapar para a atmosfera, o GLP em forma líquida se transforma em vapor, aumentando o seu volume em cerca de 250 vezes.

No estado líquido o GLP pesa, aproximadamente, a metade em relação à água.

No estado gasoso pesa cerca de duas vezes mais do que o ar. Devido à sua grande expansibilidade, os vapores de GLP se espalham rapidamente pelo ar e podem ser levados pelo vento a grandes distâncias. Como são mais pesados do que o ar, tendem a se dirigir para as partes baixas do terreno, onde podem se acumular, caso não haja vento para transportá-los ou espaço para se dissiparem e desaparecerem.

Como qualquer combustível, o GLP necessita de oxigênio para se queimar. Para que essa queima se faça, é necessário que o GLP se misture com o ar em uma proporção de 2% a 10% de GLP para 98% a 90% de ar. Portanto, se a porcentagem de GLP no ar for abaixo de 2% a mistura é muito pobre e, se for acima de 10% a mistura é muito rica. Em ambos os casos não haverá queima.

Do mesmo modo que qualquer outro combustível, o GLP, se estiver misturado com o ar dentro da faixa de queima já referida, poderá entrar em combustão sem necessidade de qualquer chama. Mas, para isso é preciso que seja submetido à temperatura de 484°C, que é uma temperatura muito alta. A gasolina, por exemplo, para se inflamar espontaneamente, necessita de temperatura de 292°C e o querosene, de 290°C.

O Gás Liquefeito de Petróleo não é tóxico e seus vapores não são venenosos. O GLP, normalmente, não tem cheiro. Mas, para uso doméstico, ele recebe, obrigatoriamente, um elemento odorizante, que lhe dá cheiro característico, permitindo que qualquer vazamento seja logo percebido e corrigido.

3. Armazenamento

O GLP é normalmente fornecido em cilindros, botijões. Em qualquer tipo de vasilhame ele deve ser, de preferência, armazenado ao ar livre. O armazenamento em compartimentos fechados somente pode ser feito em condições especiais e após consulta à seção de segurança da companhia.

4. Recipiente com vazamento

O recipiente que apresenta defeito ou vazamento deverá ser, imediatamente, transportado para um local previamente determinado, que fique afastado de qualquer ponto de chama ou ignição.

5. Proibição de fumar

Coloque placas de "Proibido Fumar" bem visíveis para quem se aproxime da área de armazenamento.

6. Enchimento de vasilhame

O enchimento de vasilhames de quaisquer tipos ou capacidades só poderá ser feito nos Parques de Enchimento da Companhia.

7. Manuseio

Trate os cilindros e botijões com cuidado.

Não jogue os vasilhames uns contra os outros.

Ao deslocar o cilindro, procure fazê-lo na posição vertical e segurando-o pela alça.

Não deixe o recipiente cair nem o mantenha deitado.
Utilize um carrinho, do tipo adotado na Companhia, para carregar os vasilhames de um ponto a outro da área de armazenamento.

8. Transporte

No transporte de botijões e cilindros, tenha os mesmos cuidados adotados no armazenamento e manuseio. O GLP é inflamável e seu transporte merece cuidados especiais.

Evite quedas e choques de recipientes ao carregar e descarregar o caminhão. O vasilhame deve estar convenientemente arrumado e protegido, de modo que não tombe ou se choque com violência, em casos de freadas bruscas, curvas, etc. Instrua seu motorista para não fumar enquanto estiver transportando GLP.

Nos Parques de Inflamáveis existem normas rígidas a serem seguidas por todos os motoristas que neles circulam. Exija de seu motorista o cumprimento rigoroso das normas.

Caso o transporte seja feito por terceiros, dê conhecimento aos transportadores das normas em questão.

9. Instalação na casa de consumidor

Oriente o consumidor sobre como usar sua instalação.
Depois de ligado todo o equipamento, verifique se não há vazamento, que poderá ser notado pelo chiado de escapamento de gás, pelo cheiro característico e pelo teste da espuma de sabão.

Caso não seja notado vazamento, risque o fósforo e depois abra a torneira do bico que pretende acender, tendo especial cuidado para seguir essa rotina na abertura do manuseador dos fornos dos fogões.

Instrua o consumidor para nunca tentar fazer qualquer reparo ou colocar qualquer corpo estranho no regulador ou na válvula. Para sanar qualquer defeito, deve ser solicitada a assistência técnica da Companhia ou do seu Representante.

10. Medidas de segurança

Basicamente, as medidas de segurança para qualquer que seja o porte do estabelecimento são as seguintes: hidrantes adequados, ambiente ventilado e placas com avisos de "proibido fumar".

Outros cuidados fundamentais para garantir o bom funcionamento da empresa são corredores sempre livres, portas que abrem para fora e veículos estacionados de frente para a rua, para facilitar a saída em caso de emergência. Instalar um detector de vazamento de fuga de eletricidade é outra providência que não pode ser esquecida.

11. Normas de emergência

As emergências existirão cada vez menos, à medida que forem seguidos os princípios já expostos. As pessoas que lidam com GLP devem receber não só as noções

anteriormente expostas, como as que seguem, a fim de que todos estejam aptos a agir em situações de emergência.

12. Vazamento em áreas de armazenamento

É percebido pelo chiado provocado pelo escape do gás; pelo cheiro característico; pela nuvem de gás, quando em maior quantidade. Devem ser tomadas as seguintes providências:

- Não ligue, nem desligue nenhum equipamento elétrico nas proximidades;
- Não permita que ninguém entre na nuvem de gás;
- Não movimente veículo nas proximidades;
- Isole a área, em distância de, pelo menos, 50 metros;
- Lembre-se que os vapores de glp se acumulam nas partes baixas, por serem mais pesados do que o ar;
- Retire do lote de vasilhame a unidade com vazamento, levando-a para lugar isolado;
- Verifique a causa do vazamento, para estancá-lo, se possível;
- Tenha ao alcance das mãos o equipamento contra incêndio, pronto para uso, caso seja necessário.

DIVULGAÇÃO

Para conquistar fatias cada vez maiores desse grande negócio, as distribuidoras se dedicam com afinco à consolidação da imagem de suas marcas. E acabam exigindo de seus parceiros muito suor e criatividade.

De fato, brindes simples, como ímãs de geladeira ou presentinhos em datas como a Páscoa, transformaram-se em fortes aliados na venda do produto na porta do consumidor final. Revendedores lançam mão, ainda, de expedientes como o delivery e o telemarketing.

A divulgação da empresa deve ser uma preocupação constante. Criar um logotipo - impresso nos veículos, uniformes e entrada do depósito também são táticas que costumam dar bons resultados.

Para se destacar, empresas do ramo adotam ainda táticas que caracterizam um atendimento diferenciado. Por exemplo, oferecem reparos em pequenos vazamentos nos botijões que estão nas casas dos clientes.

DIVERSIFICAÇÃO

A venda de botijões no balcão é uma opção para diversificar. O raciocínio é simples: se o freguês for ao seu depósito, acabará comprando produtos da lojinha de acessórios para fogões e outros equipamentos a gás. Neles, a margem de revenda pode ser maior do que os tradicionais R\$ 2 por butijão.

Para isso, é preciso montar uma espécie de drive-thru. O botijão, que sai R\$ 2,40 mais barato na loja para atrair compradores, é colocado na mala do carro por funcionários, mas o cliente é obrigado a entrar na lojinha para pagar. E é aí que é fisgado pela comércio, que oferece 150 itens, de lâmpadas a pezinhos de fogão, em suas

prateleiras.

A seguir, uma notícia com mais opções para diversificação:

REVISTA MEU PRÓPRIO NEGÓCIO, 01/12/2003.

Dois negócios em um

Após voltar do Japão, Luciana Mayumi Ogassawara pensava em montar um negócio próprio e acabou optando por um estacionamento. Na Zona Leste de São Paulo, a empreendedora descobriu um terreno que funcionava como depósito de gás de cozinha, mas tinha um bom espaço a ser aproveitado para guardar carros. "Para fazer o estacionamento asfaltei uma área que ainda era de terra", conta Luciana. "Paguei R\$ 8.000 pelo ponto e investi R\$ 7.000 nas reformas", revela.

O passo seguinte foi conseguir clientes. Luciana firmou um contrato com um banco, que funciona do outro lado da rua, no valor de R\$ 1.250 por mês, para que os funcionários tivessem onde parar os veículos durante o horário de trabalho. O contrato com o banco cobre as despesas que Luciana tem com o ponto. Apesar disso, o Dali Park também é aberto para qualquer motorista que procure um local seguro para estacionar.

Mesmo com o estacionamento funcionando, ela não desativou o depósito de gás e continua comercializando os botijões, atividade que proporciona um acréscimo de R\$ 400 por mês no orçamento.

Luciana cobra pelo serviço de duas formas: mensalistas pagam R\$ 60 e usam o estacionamento das 8h às 19h. Para os demais clientes, o preço é de R\$ 2 a primeira hora e mais R\$ 1 para as horas adicionais.

Para aumentar o movimento do Dali Park, a microempresária também firmou convênios com alguns comerciantes da região. Nesses casos, a empresa paga apenas R\$ 1 pela primeira hora e os clientes pagam o restante. "A cobrança eu faço no fim do mês", conta. A capacidade do estacionamento é de 32 carros e a receita do negócio é de R\$ 2.000. O lucro líquido é baixo, apenas R\$ 300, mas Luciana atinge valores maiores por causa da venda de gás.

CURSOS E TREINAMENTOS

Os cursos de empreendedorismo dão base para estruturar o seu plano de negócios, planejar a empresa e desenvolver características próprias e indispensáveis a empreendedores.

Iniciando um Pequeno Grande Negócio

Carga horária: 30h

Empretec

Carga horária: 72h

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935

Ed. Sebrae – Centro

Vitória/ES

CEP: 29010-003

Tel.: 3331-5500

Administração Básica para Pequenas Empresas

Carga horária: 20h

O Administração Básica para Pequenas Empresas tem o objetivo de levar aos empresários informações sobre as principais áreas da administração de uma pequena empresa. É um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935

Ed. Sebrae – Centro

Vitória/ES

CEP: 29010-003

Tel.: 3331-5500

SENAC - Tel: 0800-8832000

Senac Vitória. <http://www.es.senac.br/>

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077 - Bento Ferreira – Vitória - ES

CEP 29050-625

Telefax: (27) 3325-8222

Disque Cursos: (27) 3325-8311

SENAI - Centro de Educação e Tecnologia

Senai Vitória. <http://www.es.senai.br/>

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2235 - Bento Ferreira – Vitória – (ES)

29.052-121 <http://www.es.senai.br>

Tel: 27 3334 5200/3200 3396

Fax: 27 3334 5259

EVENTOS

FENAPETRO - Espírito Santo 2006

De 24/10/2006 à 27/10/2006

Carapina - Serra - ES

<http://www.fenapetro.com.br>

Fórum Gás Brasil 2006

Novembro/2006

Rio de Janeiro - RJ

Organizador: IBC - International Business Communications

Tel:(11) 3017 6888

Rio Oil & Gás Expo 2006

De 11 a 14 de setembro de 2006

Local: Riocentro - Rio de Janeiro

<http://www.riooilegas.com.br/>

FÓRUM GÁS BRASIL 2006

Dias 30 e 31 de maio de 2006

Brasília - DF

<http://www.forumgasbrasil.com.br>

Expo GNV Peru

De 6 a 8 de julho de 2006

Local: Centro de Convenciones Jockey Plaza Shopping Center, Av. Javier Prado este 4200 surco, Lima, Perú

<http://www.expognvperu.com>

info@ngvgroup.com

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Recomenda-se fazer uma consulta ao PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº. 8.078/90).

Esta atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- **LEI Nº 9.478/97** - Dispõe sobre a política energética nacional, as atividades relativas ao monopólio do petróleo, institui o Conselho Nacional de Política Energética e a Agência Nacional do Petróleo
- **DECRETO Nº 2.075/98** – Define critérios para cálculo e cobrança das participações governamentais de que trata a LEI Nº 9.478/97, aplicáveis de exploração, desenvolvimento e produção de Petróleo e Gás Natural, e da outras providências.

A legislação brasileira está sujeita a alterações constantes. É necessário e indispensável que o empreendedor solicite às autoridades fiscais informações atualizadas sobre exigências e requisitos legais, para a regularização da pessoa jurídica e a exploração da atividade econômica.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social - INSS";

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua revendedora de gás e efetuar a inscrição municipal para obter o alvará de funcionamento.

Uma distribuidora de botijões de gás de cozinha (GLP) precisa de alvará de funcionamento fornecido pelo Corpo de Bombeiros e pela prefeitura local para comercializar produtos perigosos.

ENTIDADES

PROCON – VITÓRIA

Casa do Cidadão João Luiz Barone
Av. Maruípe, nº. 2544 - Itararé
Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (0xx27) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433
Praia do Canto - Vitória/ES
CEP: 29045-401
Tel.: (027) 3135-3167
<http://www.jucerja.rj.gov.br> - Site do Estado do Rio de Janeiro.

PREFEITURA DE VITÓRIA

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185
Forte São João – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (0xx27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO

Rua Duque de Caxias, no. 105
Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tels.: (027) 3380-3771
FAX: (027) 3380-3772
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

INMETRO – ESPIRITO SANTO

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1635
Ilha de Monte Belo – Vitória/ES
CEP: 29053-245
Tel.: (027) 3381-6677 / 6679
Fax: (027) 3222-0352
e-mail: agencia@inmetro-es.gov.br
<http://www.inmetro-es.gov.br>

INPI/ES - INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Rua Abail do Amaral Carneiro 191 ed. Árábica sala 314

Enseada do Suá – Vitória/ES
CEP: 29055-907
Tel.: 3235-7788
Horário de funcionamento: de 10 às 16h

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS

Av. Treze de Maio, 13 - 28º andar
Rio de Janeiro/RJ
CEP: 20003-900
Tel.: (021) 3974-2300
Fax: (021) 3974-2347
E-mail: atendimento.rj@abnt.org.br
<http://www.abnt.org.br>

IBP - INSTITUTO BRASILEIRO DE PETRÓLEO E GÁS

Av. Almirante Barroso, 52 - 26º Andar - Centro - Rio de Janeiro/RJ.
CEP: 20031-000
Tel.: (21) 2532 1610
<http://www.ibp.org.br>

ONIP - ORGANIZAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA DO PETRÓLEO

Av. Graça Aranha, 1 - 5º andar - Centro - Rio de Janeiro/RJ.
CEP: 20030-002
Tel.: (21) 2563 4615

CORPO DE BOMBEIROS - CAT (Centro de Atividades Técnicas)

Rua Tenente Mario Francisco de Britto, 100 - Enseada do Suá – Vitória/ES.
CEP: 29050-420
Tel.: (27) 3345 1222 / 3345 0202

FORNECEDORES E FABRICANTES

Gás de cozinha

Nacional Gás Butano

Rua 04, Setor II, Quadra 09 - Civit II - Serra - (ES)
29165-680
Tel. (27) 3328 3700 / 3328 3707
<http://www.edsonqueiroz.com.br>

Minasgás S/A Distribuidora de Gás Combustível

Rua 04, esquina com 4A, s/n - Civit II - Serra/ES
CEP: 29168-015
Tel.: (27) 3200 8550 / 3200-8899
<http://www.minasgas.com.br>
e-mail.: smoro@minasgas.com.br

SUPERGASBRÁS DISTRIBUIDORA DE GÁS S/A

Rua Antônio de Carvalho lage 159. Contagem/MG.
CEP: 32210-070
Tel.: (31) 3591-4055
FAX: (31) 3591-4055

www.supergasbras.com.br

No Espírito Santo:

Rua 04 A, s/n, Quadra 09 - Civit II - Serra/ES.

CEP: 29172-550

Tel.: (27) 3328 3466 / 3328 4332

Extintores de incêndio

INDÚSTRIA DE MAQ. STA TEREZINHA LTDA

R: Richard Rix, 1000 - B. Boa Vista. Atibaia/ SP.

CEP: 012954-260

Tel.: (11)3935-0611

FAX: (11)393-0661

e-mail: vendas@imaster-vencedor.com.br

www.imaster-vencedor.com.br

SAC: 0800 178 099

QUÍMICA GERAL DO NORDESTE S/A

Rua do Carmo,8 - 10º andar - Centro. Rio de Janeiro/RJ.

CEP: 21011-020

Tel.: (21) 2534-0099

FAX: (21) 2534-0097

www.qgn-carbonor.com.br

e-mail: comercial@qgn-carbonor.com.br

BIBLIOGRAFIA

REVENDEDORA DE GÁS. Pequenas Empresas Grandes Negócios, Guia do Empreendedor, Nº 13, 1997.

Depósito de gás GLP. Pequenas Empresas Grandes Negócios. São Paulo, Nº 103. p.67, Agosto.1997.

COMO MONTAR UM DEPÓSITO DE GÁS, Folha de São Paulo, encarte Balcão Folha Sebrae, 30/06/96.

AZEVEDO, Eliane. Pão, azeite e botijão lideram em irregularidade de peso, O Estado de São Paulo, Encarte Economia, p.B4, 10/03/98.

Disputa pelo consumidor. Pequenas Empresas Grandes Negócios. São Paulo, Nº 159. p.22, Abril. 2002.

Aiub, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços./George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000.

DISTRIBUIDORA DE GÁS DE COZINHA. PEGN, 01/05/2003

Célia Moreira. GÁS DE COZINHA TAMBÉM GANHA VENDA PORTA-A-PORTA DIÁRIO DO COMÉRCIO & INDÚSTRIA, 14/07/2003.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UCE – Unidade de Capacitação Empresarial - SEBRAE/ES

Data de atualização: Agosto de 2006.