

Dezembro de 2018 - Nº 134

PRESS

Sindilub

EDIÇÃO ESPECIAL DE COBERTURA DO EVENTO 2018



Sejam
bem vindos!

Congresso e
Feira de Negócios
ercom & ealub





NOVOS

LUBRIFICANTES REPSOL MOTO Formulados à prova de campeões

- ✔ Com a tecnologia mais avançada para o cuidado e longevidade do seu motor
- ✔ Máximo desempenho em proteção e eficiência
- ✔ Desenvolvidos para melhorar a potência e o conforto de condução

Tudo o que aprendemos na alta competição
é aplicado aos nossos produtos

Marc Marquez,
5 vezes campeão do Mundo do Motociclismo



REPSOL

Inventemos o futuro

Mais informações em brasil.repsol.com

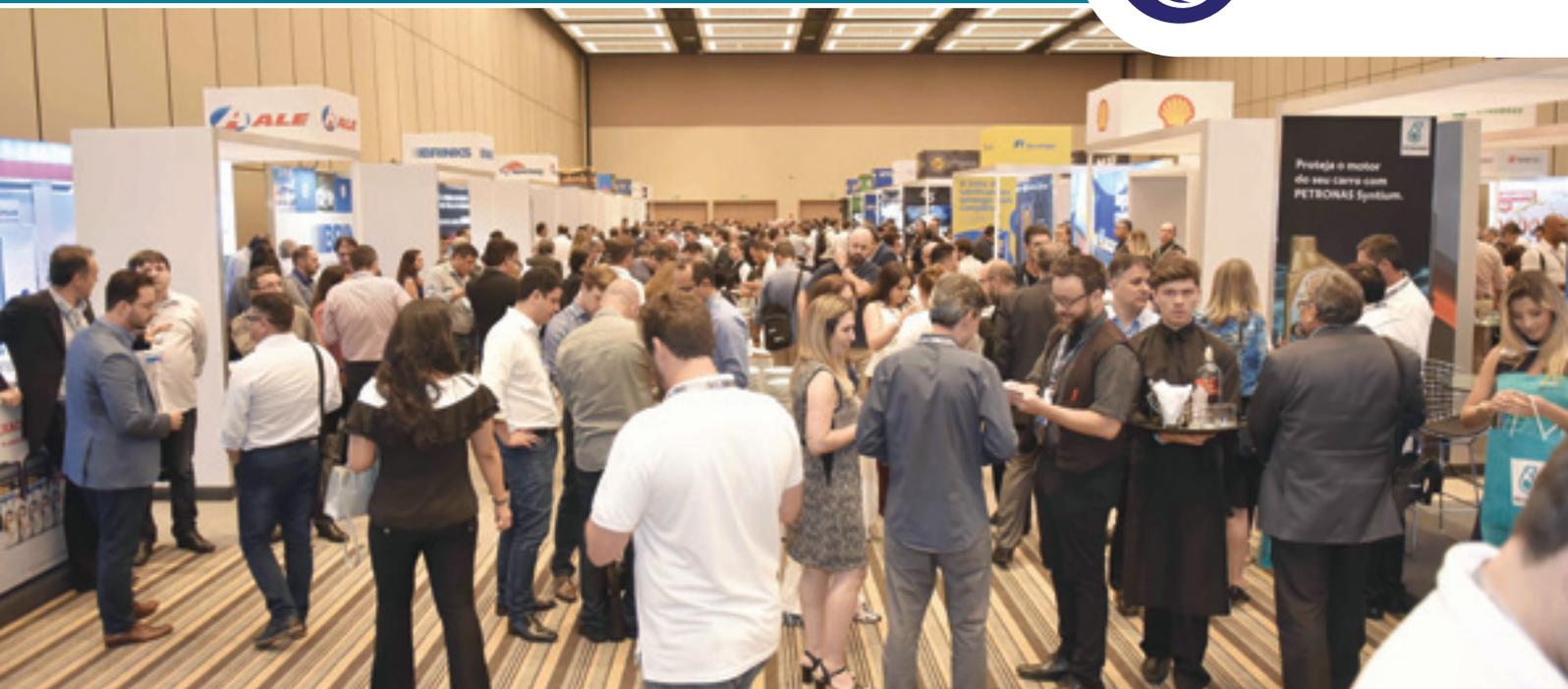


Feito no Brasil

“Agradecemos a todos os participantes em especial aos revendedores e patrocinadores, pois sem vocês este grande evento seria apenas uma ideia”



Congresso e
Feira de Negócios
ercom & ealub



EXPEDIENTE

Textos: Renato Vaisbih / Fotos: Divulgação SindiLub e Recap

Outubro - 2018, edição nº 134

Sindilub Press: Veículo de divulgação oficial do Sindicato Interestadual do Comércio de Lubrificantes - SINDILUB.

Endereço: Rua Tripoli, 92 Cj. 82
Vila Leopoldina
05303-020 - São Paulo - SP
Telefone: (11) 3644-3440

Presidente: Laercio dos Santos Kalauskas

Vice-presidente: José Victor Cordeiro Capelo

Diretor secretário: Adriano Luiz de Castro Silva

Diretor tesoureiro: Fabio Henrique Sgobi

Diretor social: Alcides Marcondes da Silva Júnior

Diretores: Luiz Leme Júnior, Christian Meyer, Fabiano Grassi, José Alves da Cruz, Antonio da Silva Dourado.

Conselho Fiscal: Marcio Seccato, Wilson Carlos Iglesias Motta, Francisco Gonzales Frontana, Valter Burri, Luis Alberto Diogenes Pinheiro Júnior, Gabriel Abou Rejaili.

Diretor executivo: Ruy Ricci

Editora: Ana Leme - MTB 84.275 -
sindilub@sindilub.org.br

Jornalista responsável: Thiago Castilha -

MTB 66.498 - imprensa@sindilub.org.br

Jornalista: Renato Vaisbih - MTB 23.605

Arte e design: Rogério Weikersheimer

Impressão: Lince Gráfica e Editora

Publicidade: comercial@sindilub.org.br

www.sindilub.org.br

As matérias são de responsabilidade dos autores e não representam necessariamente a opinião da entidade. Não nos responsabilizamos pelos conteúdos dos anúncios publicados. É proibida a reprodução, total ou parcial, dos textos ou imagens sem prévia autorização do Sindilub.

CENTRO DE TECNOLOGIA ANALÍTICA

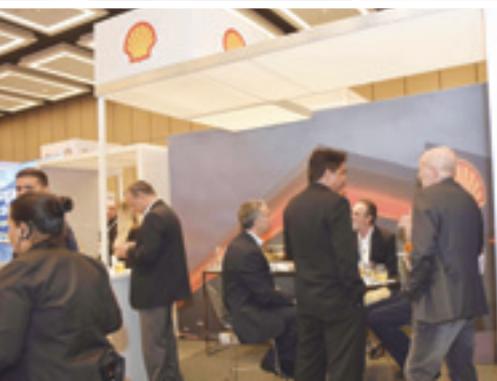
- Lubrificantes
- Óleos minerais
- Isolantes
- Doutres fluides

NASCIDO DENTRO DE UM GRUPO SÓLIDO. FEITO PARA ATENDER AOS CLIENTES MAIS EXIGENTES.

LWART

LWARTTECH

WWW.LWARTTECH.COM.BR
lwarttech@wart.com.br - (14) 3269-5237



JUNTOS SOMOS MAIS FORTES



O presidente do Sindilub, **Laercio Kalauskas**, fez uma avaliação positiva a respeito do evento realizado em conjunto com o Recap, em Campinas, nos dias 17 e 18 de outubro. *“A nossa feira possibilitou o encontro entre os empresários e fornecedores, com uma pauta bastante rica sobre as perspectivas do futuro do mercado de combustíveis e lubrificantes”*, afirmou.

Para ele, *“o evento foi um sucesso, com um público superior ao que nós esperávamos. Sem dúvida nenhuma é um ambiente propício para discutirmos sobre negócios e sobre as perspectivas do país, tanto política quanto econômicas”*, afirmou.

Em seu discurso na solenidade de abertura, Kalauskas citou uma frase atribuída a Confúcio: *“Escolha um trabalho que ame e você nunca terá que trabalhar um dia sequer na sua vida”*.

Confúcio foi um dos principais filósofos chineses, que viveu entre os anos 551 e 479 Antes da Era Comum. Seus escritos foram reunidos em diversas obras e ainda deram origem a um modo de vida único, considerado uma religião, o Confucionismo, seguido por cerca de cinco milhões de pessoas.

O presidente do Sindilub, no entanto, demonstrou preocupação com o cenário atual que envolve a

revenda atacadista de lubrificantes, questionando: *“O trabalho que escolhemos e que tanto amamos, pergunto, onde está?”*.

Na opinião dele, além de uma agenda de prioridades a ser acertada entre o setor e o governo, principalmente *“simplificando regras e eliminando conflitos”*, a *união dos empresários em busca da “mudança para um ambiente favorável em prol do desenvolvimento das nossas atividades”*.

“Vamos manter a nossa unidade. Só assim poderemos garantir o respeito do governo e da sociedade. Juntos somos mais fortes!”, finalizou Kalauskas. ■

Leia a íntegra do discurso do presidente do Sindilub, Laercio Kalauskas

Aprecio muito uma frase de Confúcio:

Escolha um trabalho que ame e você nunca terá que trabalhar um dia sequer na sua vida.

Quer seja no atacado de lubrificantes, quer seja na revenda de combustíveis, são criadas tantas regras onde o empresário está sendo a cada dia mais penalizado no exercício da sua atividade, que pergunto:

Qual a motivação para realizar investimentos diante do atual cenário?

Haverá um momento em que os empresários se negarão a participar das regras do jogo e não farão mais parte dele. Em síntese, não haverá jogo.

Os riscos que envolvem a atividade, como custos elevados, carga tributária, contratos de fornecimento, e exigências do governo para manutenção da operação, tornaram-se barreiras para o desenvolvimento do setor.

O trabalho que escolhemos e que tanto amamos, pergunto, onde está?

Entendo que precisamos criar uma agenda de prioridades entre os setores e o governo que compreenda criar motivação, simplificando regras e eliminando conflitos, sem causar a verticalização do setor.

Não estaríamos aqui reunidos neste Congresso se não fosse pela atuação da nossa Federação e dos sindicatos associados que atuam na melhoria do ambiente de negócios.

Não basta apenas uma grande parte dos empresários participar e outra parte apenas assistir. A criação desse ambiente favorável para a revenda depende da participação de todos. E hoje, vocês aqui presentes, representam o desejo de mudança para um ambiente favorável em prol do desenvolvimento das nossas atividades, assim como o objetivo de debater as perspectivas para o futuro.

Agradeço o apoio de todos que contribuíram durante esses 26 anos que estou à frente do Sindilub.

Vamos manter a nossa unidade. Só assim poderemos garantir o respeito do governo e da sociedade.

Juntos somos mais fortes!

É ÓLEO, É JAPONÊS. É IDEMITSU.

É Óleo, NÊ!?



**TECNOLOGIA JAPONESA,
AGORA NO BRASIL.**



IDEMITSU

www.idemitsu.com.br

Cerca de 80% do mercado de óleos lubrificantes do Brasil participou do 4º Ealub – Encontro Nacional dos Revendedores Atacadistas de Lubrificantes, promovido pelo Sindilub simultaneamente a uma feira de negócios e o 6º Ercom – Encontro dos Revendedores de Combustíveis do Sudeste, organizado pelo Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo de Campinas (Recap), nos dias 17 e 18 de outubro de 2018, no interior paulista.

O evento inaugurou o novo centro de exposições Royal Palm Hall, em Campinas (SP), com a presença de aproximadamente 1,5 mil pessoas, entre revendedores de lubrificantes e combustíveis, executivos de companhias petroleiras, órgãos governamentais e representantes de entidades representativas de diversas categorias.

Os debates giraram em torno de temas relevantes, tais como a elevada carga tributária do país, a sonegação fiscal e a concorrência desleal. Também ficou evidente a necessidade de uma união cada vez mais forte das entidades e seus associados para defender interesses comuns e apresentar suas reivindicações ao poder público.

Dentre os palestrantes convidados, o economista Ricardo Amorim abordou o tema “Impactos da sonegação fiscal na sociedade”, o jornalista Augusto Nunes foi o mediador do painel “Matriz energética – perspectivas do futuro” e a fala do professor e filósofo Mario Sergio Cortella teve o título “Cenários turbulentos, mudanças velozes”.

A programação contou ainda com o painel “Movimento Combustível Legal – A eficácia das forças tarefas no combate às fraudes do setor”, com representantes da Plural, Polícia Federal, Ministério Público e Secretaria da Fazenda.

SUCESSO!

Evento organizado pelo Sindilub e Recap é apontado como o maior do país nos setores de combustíveis e óleos lubrificantes



Manoel Browne de Paula, Relações Institucionais e Sustentabilidade da Lwart Lubrificantes, fez a palestra “Boas práticas para o desenvolvimento do mercado de oluc com sustentabilidade”.

A feira, com estandes de mais de 50 empresas, foi uma oportunidade única para a troca de informações, apresentação de lançamen-

tos, prospecção de parcerias e até mesmo negócios que se concretizaram durante o evento.

A maioria dos participantes elogiou a organização, desde a infraestrutura do local escolhido até a possibilidade de manter contato mais próximo e direto com o seu público-alvo principal, além do alto nível dos debates realizados. ■

**O NOVO LUBRAX VALORA
FOI CRIADO COM A MAIS
AVANÇADA TECNOLOGIA.
OLHA SÓ O LABORATÓRIO.**

heads.

McLaren F1 é o nosso laboratório sobre rodas. Foi assim que desenvolvemos o novo Lubrax Valora, o primeiro lubrificante do país com a classificação API SN Plus. Sua fórmula totalmente sintética garante mais proteção, economia e desempenho. Lubrax Valora atende às principais montadoras do mercado, em especial os motores turbo de injeção direta (GDI), prevenindo contra o fenômeno de pré-ignição em baixas rotações (LSPI). Chegamos na frente com o lubrificante mais moderno para você e seus clientes.

McLaren

LUBRAX

LUBRIFICANTE OFICIAL

br.com.br/lubrax | SAC: 4090 1337 (capitais) - 0800 770 1337 (demais regiões). O óleo lubrificante usado é um resíduo perigoso que, descartado no meio ambiente, provoca impactos negativos, com consequentes danos à saúde da população. Para descarte do óleo usado e sua embalagem, use os serviços de coleta autorizados, conforme Resolução CONAMA nº 362/05.



AUTORIDADES MANDAM SEUS RECADOS

A solenidade de abertura do evento promovido em parceria pelo Sindilub e Recap, no dia 17 de outubro, lotou o auditório principal do Royal Palm Hall, em Campinas, com capacidade para mais de 1,2 mil pessoas. Autoridades e representantes de entidades convidados pelos organizadores falaram sobre temas relacionados aos setores de lubrificantes, combustíveis e lojas de conveniência.

O presidente do Sindilub, Laercio Kalauska, tratou dos riscos que envolvem a atividade empresarial no Brasil, como os custos elevados, a alta carga tributária, contratos de fornecimento e exigências do governo.

“Vocês, aqui presentes, representam o desejo de mudança para um ambiente favorável em prol do desenvolvimento das nossas atividades, assim como o objetivo de debater as perspectivas para o futuro”, afirmou. (leia mais na reportagem à pg. 16)

Flávio Campos, presidente do Recap, agradeceu a parceria de diversas autoridades presentes, abordou o cenário político polarizado à época entre o primeiro e o segundo turno das eleições presidenciais e disse que, mesmo estando no início, o evento já tinha *“um sabor especial para o Recap, pois estamos completando 30 anos de lutas e batalhas”*.

O prefeito de Campinas e presidente da Frente Nacional de Prefeitos (FNP), Jonas Donizette, ressaltou a alegria de o município ter sido escolhido para a realização dos encontros, uma vez que, segundo ele, houve um grande esforço para a viabilização do Royal Palm Hall como maior centro de convenções com soluções integradas do Brasil.



“Somos anjos de uma asa só, precisamos nos abraçar para alçar voos mais altos. Esse evento é importante pois traz desenvolvimento para a cidade e movimenta a economia da região”, concluiu.

Luiz Fernando Machado, à frente da administração municipal de Jundiaí, enalteceu a pujança das cidades próximas e a necessidade de diálogo na busca de soluções para diferentes problemas.

Ele lembrou que, quando era deputado federal há oito anos, estava na Comissão de Minas e Energia da Câmara dos Deputados e muitos dos temas debatidos atualmente eram os mesmos daquele tempo.

“O país precisa ser muito mais eficiente”, ponderou.

Rafael Zimbaldi, presidente da Câmara Municipal de Campinas e deputado estadual eleito que tomará posse em março de 2019 foi mais uma autoridade que defendeu a união entre entidades de classe, Polícia Federal e poder público.

“Isso mostra que ser um empresário honesto é, com certeza, um lucro para o nosso país, dá bons resultados, gera economia e emprego. E sabemos que o trabalho dos empresários de combustíveis e lubrificantes representam um movimento econômico relevante. Parabéns aos empreendedores”, disse.

LUBRIFICANTES NA BERLINDA

Tratando especificamente dos óleos lubrificantes, Helcio Honda, diretor da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e presidente da Comissão de Direito Tributário da Ordem dos Advogados do Brasil em São Paulo (OAB/S), revelou que a carga tributária e a concorrência desleal pela sonegação são temas recorrentes nas reuniões com empresários que costuma frequentar. Segundo ele, “são pontos importantes que as entidades representativas e todos os seus associados devem combater”.

Honda ainda lembrou da vitória que teve junto com o Sindilub, em 2017, ao conseguir reverter a proposta de aumento da Margem de Valor Agregado (MVA) dos lubrificantes. “Quando há uma proposta de elevação, muito dificilmente o governo volta atrás. Nós fomos lá, verificamos o motivo do aumento e, pela persistência do Sindilub, houve um retrocesso e a tentativa de aumento foi barrada. Isso é o que as entidades de classe precisam realizar. Precisamos lutar para que o Brasil possa ter uma carga tributária mais simples, mais justa e que leva a uma melhor competitividade”, avaliou.

O presidente do Sindicato Interestadual das Indústrias Misturadoras e Envasilhadoras de Produtos Deriva-

dos de Petróleo (Simepetro), Carlos Abud Ristum, chamou a atenção para o fato de que “a cadeia de lubrificantes vem sendo massacrada ao longo dos anos, vem sendo puramente esquecida pelas principais autoridades em função do seu pequeno volume comparado com os combustíveis. Nós estamos agora nos dirigindo aqui à ANP que, por meio das Resoluções 22 e a 18, vem buscando sanear o mercado de empresas que trabalham irregularmente.

Essas empresas estão, aos poucos, saindo fora do mercado, mas ainda não é suficiente. Carece ainda de uma atuação muito maior da ANP, à qual nós constantemente solicitamos, demonstrando que o mercado está desarticulado com algumas empresas”.

Ristum ainda considerou que a ANP precisa atender aos anseios do setor de lubrificantes, principalmente na questão da fiscalização da qualidade. “Nós temos reiterados pedidos para que o monitoramento da qualidade seja dirigido diretamente às fábricas. Não adianta pegar um litrinho de óleo na prateleira, levar para fazer análise e demonstrar que ali está faltando alguma coisa”, criticou.

A coleta de óleo lubrificante usado e/ou contaminado (oluc) e a sua destinação para reciclagem, de acordo com a legislação, foi abordada por Nilton Bastos, presidente do Sindicato Nacional da Indústria do Refino de Óleos Minerais (Sindirefino).

“Hoje, no Brasil, nós temos rerrefinadores de ótima qualidade. O produto reciclado deixa de ser um produto de segunda categoria. Ouso dizer que, em certos casos, ele é até melhor do que o de primeiro refino. Isso nos deixa muito à vontade para vir aqui e pedir uma coisa: nos ajudem na tarefa de coletar o oluc, que é um produto perigoso. Sua coleta é imperiosa, não é facultativa. Nós temos um problema de desvio que é muito grande. A venda de oluc para indivíduos que destinam o produto para outros fins, que não seja a reciclagem, geram um problema econômico e para a sociedade”, esclareceu.

DESREGULAMENTAÇÃO DO SETOR DE COMBUSTÍVEIS

O presidente da Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes (Fecombustíveis), Paulo Miranda Soares, alertou para a decisão da ANP de realizar uma Tomada Pública de Contribuições sobre a verticalização da cadeia de distribuição de combustíveis, no final de setembro.

“Ainda não consegui dormir, só tive pesadelos. Comecei um périplo às autoridades. O que eu mais pedi é para que não tragam uma legislação da Noruega para um país que está muito atrasado como o nosso.



Revendedores, leiam o documento com calma e façam a sua contribuição com ideias para a abertura desse setor”, conclamou.

Helvio Rebeschini, diretor de planejamento estratégico da Associação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Lubrificantes, Logística e Conveniência (Plural), também demonstrou preocupação: *“precisamos fazer as coisas com calma, olhando para o nível de maturidade do mercado brasileiro”.*

Ele citou como exemplos de “experiências desastrosas” a greve de caminhoneiros, em maio deste ano, e a implementação do Plano Real, em 1994. *“Temos de ter serenidade nessa hora, para não se render à pressão e fazer coisas malfeitas”,* argumentou.

Em resposta aos representantes da Fecombustíveis e da Plural, Aurélio Amaral, diretor da ANP, assegurou que *“ainda não há uma decisão. É meramente uma consulta. A ANP sabe do peso das nossas decisões para que não façamos uma desregulamentação de maneira irresponsável. Esperamos desburocratizar onde der e manter a fiscalização para estimular a concorrência sadia”.*

Amaral ainda elogiou a iniciativa de organização conjunta do evento entre o Sindilub e o Recap, pois são “categorias complementares, com muitas semelhanças na sua atuação”, recordando que recebeu mais de vinte empresários em um único dia à época das negociações a respeito das Resoluções nº18 e nº19, que tratam da produção de óleo lubrificante acabado e do rerrefino de oluc, respectivamente.

Já Carlos Augusto de Azevedo, presidente do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), explicou a publicação, no dia do evento, da Portaria nº 486, que alterou o controle das bombas medidoras de combustíveis líquidos e estabelece medidas orientadoras para pequenas infrações.

“Este é o resultado de uma promessa feita há dois anos de resolver alguns problemas apresentados pela Fecombustíveis. É aquela história de que se a folga entre as engrenagens for zero, elas não giram. Se tiver uma folga demais, elas se destroem. Então, tem de haver um ajuste. Foi isso que fizemos. A regulação precisa ser como a folga das engrenagens”, comparou.

O combate à concorrência desleal foi o assunto levantado por Paulo Víbrio Júnior, delegado da Polícia Federal em Campinas, que realizou a Operação Rosa dos Ventos para apurar crimes de corrupção e lavagem de dinheiro envolvendo sonegação fiscal em distribuidores de combustível na região de Campinas. *“Fiz questão de vir aqui porque tivemos a oportunidade de atuar junto com o Recap no combate à sonegação para minorar a concorrência desleal. A PF está atenta às fraudes e vai continuar trabalhando nesse sentido. É um trabalho perene”,* contou.

Para Cláudio Akio Ishihara, diretor do Departamento de Combustíveis Derivados de Petróleo do Ministério de Minas e Energia, o *“evento mostra a força dos setores de combustíveis e lubrificantes. São formiguinhas, mas são formiguinhas que, juntas, fazem um trabalho importante. Até hoje estamos trabalhando fortemente para resolver algumas situações causadas pela greve dos caminhoneiros e, mesmo com tudo isso, o setor de combustíveis apresenta aumento expressivo de vendas”.*

PRESENCAS MARCANTES

O cerimonial da solenidade de abertura do evento registrou a presença na plateia de Alvaro Faria, presidente do Sindicato Nacional do Comércio Transportador, Revendedor e Retalhista de Combustíveis (SindTRR); André Luís Iera Leonardo da Silva, integran-

te da Diretoria da Divisão de Logística e Transportes do Departamento de Infraestrutura da Fiesp; Antonio Carlos Ferreira de Araujo, diretor do Departamento Jurídico da Fiesp; Clodoaldo José Ferreira, da diretoria de Metrologia Legal do Inmetro; Fabricio Biscaro Pereira, Diretor da Divisão de Hemoterapia do Hemocentro da Univerisidade Estadual de Campinas (Unicamp); Francisco Nelson Castro Neves, Superintendente de Fiscalização do Abastecimento da ANP; João Carlos Barbosa de Lima, Diretor de Metrologia Legal e Fiscalização do Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo (IPEM-SP); Luís Yabíku, secretário municipal de Campinas de Trabalho e Renda; Luiz Augusto Baggio, secretário municipal de Cooperação nos Assuntos de Segurança Pública; e Ricardo Spinelli, presidente Associação Brasileira das Empresas de Equipamentos e de Serviços para o Mercado de Combustíveis e de Conveniência (ABIEPS).

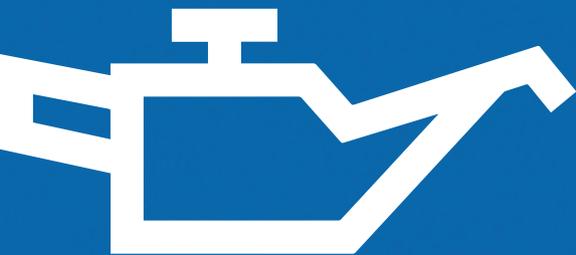
RESPONSABILIDADE SOCIAL

Uma das parcerias dos organizadores do evento que teve destaque na solenidade de abertura foi com a ONG Grupo Primavera, que atende meninas adolescentes de baixa renda em Campinas, com oficinas de artesanato. A instituição reaproveitou ou encaminhou para reciclagem todo material utilizado na montagem dos estandes da feira de negócios. Os tecidos que fizeram parte da decoração foram encaminhados para confecção de bonecas e a verba arrecadada com a venda será revertida para as obras do projeto social.

Outra iniciativa anunciada foi a campanha conjunta do Recap com o Hemocentro da Unicamp, *“Ajude a tirar o Hemocentro da reserva. Doe sangue”*, que vem promovendo ações nos postos revendedores de Campinas. ■

A linha de lubrificantes Ipiranga mais completa,

para seu **carro** ficar completo.



Conte com a linha de lubrificantes Ipiranga, garantindo assim durabilidade e uma vida mais longa para seu motor.*

*Acesse o boletim técnico do produto em www.portal.ipiranga

Ipiranga

Lubrificantes

OPORTUNIDADE GIGANTE

Na palestra de abertura do evento conjunto do Sindilub e do Recap, o economista Ricardo Amorim, que também é um dos apresentadores do programa “Manhattan Connection” do canal Globonews, traçou um panorama histórico de aspectos políticos e econômicos do Brasil para servir de fundamentação à sua ideia de que o momento atual é propício para os empreendedores.

“É um prazer voltar a estar com vocês. Me sinto em casa para falarmos de coisas interessantes e importantes. É um momento tranquilo para o Brasil, né gente?”, ironizou se referindo à polarização que marcou o cenário político antes do segundo turno das eleições presidenciais, quando foi realizada a palestra, e também à sua participação no evento anterior do Sindilub e do Recap, em 2016.

Desta vez, Amorim abordou o tema “Impactos da sonegação fiscal na sociedade”, alertando que *“o Brasil tem um problema fiscal gravíssimo”*, com excesso de gastos públicos e uma arrecadação que não condiz com esses gastos.

Um dos problemas para que a arrecadação não seja suficiente, continua o economista, é justamente a sonegação fiscal. *“A sonegação tem duas consequências gravíssimas: a primeira delas é a falta de recursos públicos para coisas tão fundamentais, como estradas, hospitais ou escolas. Mas tem um segundo ponto não menos relevante, que é como a sonegação distorce setores. E o setor de distribuição de combustíveis e lubrificantes é um dos mais penalizados por isso”*, emendou.

Com a utilização de diversos gráficos projetados no telão do auditório principal do Royal Palm Hall, Amorim fez uma análise histórica de aspectos da economia brasileira, apontan-



do que o momento atual é propício para os negócios. Para resolver alguns problemas crônicos, ele defende uma única regra de Previdência para todos os brasileiros e o combate à sonegação.

Segundo o palestrante, *“o Brasil precisa do ambiente certo de competição. Uma das coisas mais graves que se vê nos últimos anos, na minha opinião, é que nós distorcemos o capitalismo. Em vez de eu ser eficiente, ser bom no que eu faço, tenho uma relação muito legal com o cara que tem a mão no caixa lá no governo. Isso já era. Todos estão em cana ou estão com problemas graves. Mas nessas distorções absurdas quem sai perdendo é quem faz as coisas certas. Precisa punir exemplarmente quem age errado. Esse problema precisa ser encarado de frente”*.

EXPECTATIVAS

Amorim também fez uma análise relacionada aos possíveis resultados das eleições presidenciais – apontando àquela altura que o cenário mais provável era a vitória de Jair Bolsonaro, confirmada nas urnas dez dias após o evento.

“A economia é movida pela confiança. Quando os consumidores acham que no futuro estarão melhor do que hoje, vão às compras. Por sua vez, se o trabalhador está com medo do futuro, vendo colegas sendo demitidos, que talvez ele seja o próximo, não compra nada. É uma questão de psicologia”, esclareceu.

O palestrante ainda apontou que o Brasil vem de sete trimestres seguidos de crescimento, mas ninguém comemora, uma vez que a situação ainda está péssima. *“Está ruim, mas vamos continuar crescendo. Prova de que eu acredito nisso é que abri duas empresas recentemente. Existem três possibilidades: uma megacrise internacional jogar a economia do Brasil para baixo; eleger um doido de pedra que vai jogar o país ladeira abaixo; ou, o mais provável, é continuar crescendo, até mais do que as pessoas imaginam”*, ponderou.

Considerando o crescimento da economia, Amorim concluiu: *“estamos na fase de melhor oportunidade. Quando está tudo bom, a fase boa já está ali, a oportunidade já passou. É o famoso ‘feito paletas mexicanas’*. Um cara teve uma ideia

genial, veio com um picolé diferente e cobrou mais caro. Deu certo e ele ficou rico. Entra em ação a mais humana das emoções, que é a inveja”, brincou.

Depois, de acordo com a explicação, um monte de gente abre paletérias – “até seu vizinho” – e fica rico. Somente após alguns anos, ouvindo inúmeras histórias de sucesso, alguns empreendedores se sentem seguros para investir nos picolés diferenciados. Abre um negócio, mas quebra em pouco tempo.

“É a regra básica da economia e da psicologia. Você se sente seguro ao ouvir um milhão de histórias de gente que se deu bem. Todo mundo investe na coisa errada, na hora errada. Tem semelhança com bitcoin, com investimentos em ações ou imóveis. É assim que funciona. Agora, quando as oportunidades são grandes? Quando quase ninguém acredita que existem oportunidades”, ensinou.

Para Amorim, “estamos na hora certa e no lugar certo”, referindo-se ao fato de as regiões Sul e Sudeste serem as que crescem mais atualmente, porque foram as que menos prosperam nos últimos ciclos de desenvolvimento da economia brasileira.

“Quem não está se sentindo mal no Brasil não está entendendo o que aconteceu nos últimos anos. Se nos sentirmos mal, a expectativa é baixa, mais fácil nos surpreendermos lá na frente. Estamos, portanto, diante de uma oportunidade gigante. E, diante de um cenário internacional positivo, onde nunca se gerou tanta riqueza e há um crescimento da renda média, principalmente nos países emergentes, com a demanda crescente por carros e, conseqüentemente, por combustíveis e lubrificantes, vocês estão na hora certa, no local certo e no setor certo”, concluiu.

O economista ainda falou sobre a importância dos avanços tecno-

lógicos, ressaltando que “estamos vendo muita coisa mudar. Mas tem uma coisa que ainda vai demorar muito para mudar, chamada matriz energética, que sofre uma transformação muito mais lenta. E o Brasil ainda tem o diferencial de possuir uma matriz energética mais limpa, menos dependente do carvão”.

“Dizem que crise traz oportunidade. Eu discordo. Pensa em um cara que vai para uma cirurgia e sai bem. Ele tem duas opções: leva a vidinha de sempre e, na próxima recaída, já era ou ele muda seus hábitos. Se é ele quem muda os hábitos, quem gerou a oportunidade? Ele ou a crise? Está todo mundo machucado pela última crise no Brasil. Ou seja, a oportunidade somos nós que temos que criar. O que você pode fazer para melhorar o teu negócio, em diversos aspectos? Como vocês vão criar as oportunidades para vocês? Esse evento é sensacional porque vai gerar oportunidades de negócios”, finalizou. ■

Petrol
Lubrificantes

**LINHA
SUPREMO**

**ALTO DESEMPENHO PARA MOTORES
A GASOLINA, ETANOL E FLEX**

Tecnologia SN recomendada pelo fabricante do veículo. Reduz:

- Atrito
- Emissão de poluentes
- Consumo de combustível



www.petrol.com.br



AS VIRTUDES DO BRASIL

Apesar de ressalvas, participantes do painel sobre matriz energética enaltecem diversidade de fontes alternativas disponíveis no território nacional

As possibilidades de implementação de novas fontes de energia, os avanços tecnológicos e o futuro das profissões estiveram no centro do painel “Matriz energética – perspectivas para o futuro”, realizado durante o 4º Ealub e o 6º Ercom. O debate teve mediação do jornalista Augusto Nunes e a participação do professor Adriano Pires, da UFRJ e diretor fundador do Centro Brasileiro de Infraestrutura; André Loureiro Pereira, diretor geral do aplicativo Waze para a América Latina; Camilo Adas, gerente executivo de desenvolvimento de produtos da Mercedes-Benz; Marcus Aguiar, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e diretor de Relações Públicas da Renault; e Paulo Miranda Soares, presidente da Fecomastíveis.

Antes de passar a palavra aos convidados, Nunes fez uma análise sobre o resultado do primeiro turno das eleições, principalmente com relação aos deputados federais e senadores eleitos no dia 7 de outubro. “Foram lições ministradas aos políticos brasileiros. A vontade de mudar se refletiu, sobretudo, no desmonte do Congresso atual. Toda a insatisfação que vinha acumulada desde 2013, com aquelas manifestações que não tinham uma bandeira definida, apareceu no resultado da eleição”, opinou o apresentador do programa Os Pingos nos Is, campeão de audiência da Rádio Jovem Pan, colunista do site da revista Veja e ex-apresentador do Roda Viva, na TV Cultura, até março de 2018.

Nunes defendeu que os diferentes setores da sociedade devem se unir e apresentar suas reivindicações e sugestões ao governo. “Temos



aqui dois setores importantíssimos da economia brasileira. Devemos aproveitar esse momento para tentar extrair um documento que diga: é isso que o governo tem de fazer. E esse tipo de engajamento que vai fazer o Brasil melhorar”, afirmou.

PRESENTES DA NATUREZA

Falando especificamente sobre a matriz energética, Pires, professor da UFRJ, ponderou que “o Brasil é um dos países com a maior diversidade de fontes primárias de energia. Se olhar o mapa, no Brasil temos água, gás natural, vento, biomassa. E todas podem ser utilizadas simultaneamente. Podemos criar uma matriz energética brasileira de uma forma que se transforme esses presentes da natureza em vantagens para o país, o que nós não conseguimos fazer até hoje”.

O acadêmico ainda lembrou que o mundo está passando por um processo de disrupção, inclusive na matriz energética mundial. “Lá atrás, na

Revolução Industrial, a grande fonte de energia era o carvão. Nos chamados ‘Trinta Anos Gloriosos’, período de desenvolvimento após a Segunda Guerra Mundial, o petróleo foi protagonista. Agora, estamos entrando em um momento, pressionados por questões relacionadas ao meio ambiente, onde com certeza as matrizes serão mais diversificadas. Não vai haver uma única fonte predominando no cenário energético. E me parece que as soluções serão mais regionais, não planetárias. Então, o Brasil precisa começar a pensar em uma nova política energética”, avaliou.

O MELHOR DO MUNDO

Miranda, presidente da Fecomastíveis, acredita que o Brasil tem muitos bons exemplos, apesar de o setor de combustíveis ser “bastante tumultuado por algumas irregularidades”. Ele citou o Proálcool, “que é o melhor programa de álcool do mundo, com sucesso absoluto. Se acabasse o petróleo no mundo, nós não parariamos. E temos ainda a energia eólica e a energia solar.

Muitos postos de gasolina funcionam com energia fotovoltaica, para não pagar energia elétrica que vem pela rede. O Brasil tem uma variedade riquíssima de fontes de energia”.

Elogios ao sistema de logística para distribuição de combustíveis por todo o país, à qualidade dos produtos oferecidos nos postos e à regulamentação do mercado por parte dos órgãos governamentais também marcaram a participação de Miranda no painel.

O presidente da Fecombustíveis, porém, fez críticas ao preço dos combustíveis: “Em cem países, nós somos o 46º com valores mais altos. O que encarece o combustível são os impostos, que representam praticamente metade do preço que eu vendo na bomba. A questão tributária é uma maluquice! E cada estado tem uma regra diferente, temos contrabando nas divisas, sonegação fiscal e liminares para não recolher impostos. Não existe nenhum setor da economia que seja tão fiscalizado quanto o nosso”.

KNOW-HOW DIFERENCIADO

Como representante da indústria, Aguiar, da Anfavea e da Renault, enalteceu o desenvolvimento dos motores flex no Brasil. “A indústria se adaptou às particularidades do mercado de combustível brasileiro. O primeiro carro a álcool foi lançado

em 1979. Houve uma crise do álcool e, em 2003, uma montadora lançou o veículo flex. Hoje, praticamente toda a frota brasileira é flex. Houve uma adaptação, o desenvolvimento de uma tecnologia específica aqui do Brasil, com um know-how técnico diferenciado que não existe em outros países”, pontuou.

Questionado sobre as frequentes críticas de que os subsídios à indústria automotiva seriam exagerados, Aguiar argumentou que “as críticas são por falta de conhecimento. Qualquer indústria, em qualquer país do mundo, tem incentivos do governo. Aqui, de 2012 a 2017, tivemos o Inovar Auto, que visava trazer desenvolvimento tecnológico. E foi isso que aconteceu. Se pegarmos os carros produzidos no Brasil nos últimos três anos, certamente são melhores do que os do período anterior”.

“EFEITO UAU!”

O gerente da Mercedes-Benz fez questão de frisar que falava como brasileiro e não em nome da montadora alemã, destacando que o mundo inteiro está conectado e com acesso à informação, mas “nós vivemos muito o ‘efeito uau’. Ouvimos falar de veículo autônomo ou de veículo elétrico e reagimos: uau! Isso vai chegar aqui e o que vamos fazer com isso? Alguns países já estão vivendo isso. Na Alemanha, já não é mais uma questão se o veículo vai ser conectado ou não, se vai ser autônomo ou não. Ele já é”, contou Adas.

Para ele, “a pergunta principal é: até quando vamos ficar no ‘efeito uau’? Depende de nós, brasileiros. Nós vamos ditar o caminho. A sociedade se organiza por grupos. Aqui temos um grupo. Nós precisamos ter discussões transversais. Para o veículo autônomo existir, precisamos do 5G da telefonia, que está lá em outro congresso, em outro evento. Precisamos dialogar”.

O FUTURO VAI CHEGAR

Pereira, do aplicativo Waze, não tem dúvidas de que as mudanças na matriz energética brasileira chegarão. Na opinião dele, “o mercado de infraestrutura e energia tem altos investimentos e talvez com uma janela de tempo mais longa no processo de evolução.

Mas é fato: a tecnologia vem, pode demorar mais ou menos, mas ela vem. Nós temos um exemplo no mercado de alta tecnologia que é a Inteligência Artificial. Fala-se disso há 50 anos, mas a capacidade tecnológica e computacional não permitia que ela fosse aplicada à realidade do mundo naquela época. Ou seja, a disrupção vem. Mas não é uma ameaça. É uma oportunidade”.

Além de ser uma questão de tempo, Pereira aponta que as mudanças não vão ser, necessariamente, iguais para todo mundo. “Precisamos ver como seremos protagonistas. Quanto à matriz energética, em vez de esperar vir a tendência da Europa, vamos pe-



EVORA
LUBRIFICANTES

Fone: (19) 3397-4800
www.evoralub.com.br
comercial@evoralub.com.br

Graxas EVORA com aprovação Mercedes-Benz

EVOLI CPXL EP
Atende a especificação DBL 6804.50 e EMPB15232/18 - Complexo de lítio para cubo de roda.

EVORA LITH BLUE MP
Atende a especificação DBL 6804.00 e EMPB 12948/16.

gar o biocombustível e transformar a matriz aqui, antes que venha a influência de fora. Porque, senão, vamos ter de nos adaptar a uma outra realidade”, concluiu.

MENOS INTERVENCIÓNISMO ESTATAL

Os participantes do painel sobre matriz energética chegaram à conclusão de que é preciso ter menos interferência do governo no setor de combustíveis, mantendo o papel das agências reguladoras e abrindo um espaço maior para os investimentos privados.

“Nos EUA, o consumidor de energia elétrica às vezes já é produtor. Como os postos de gasolina que usam energia fotovoltaica aqui. Precisamos criar uma regulamentação para o dono do posto vender o excedente para a rede. Isso já acontece no mundo inteiro e estamos atrasados” disse Pires.

Enfatizando que existem 42 mil postos no Brasil, Miranda defendeu: “onde não tem concorrência no Brasil é no refino, onde tem o monopólio estatal. A lei já quebrou o monopólio, mas as empresas não se sentem seguras para investir. Tem que ter menos intervencionismo do governo no setor. Também temos uma burocracia sufocante. Tem vezes que eu acho que vou parar minhas atividades porque não consigo atender tudo o que o governo exige. Precisa desburocratizar”.

NOVIDADES NO MERCADO DE TRABALHO

Além das possíveis alterações na matriz energética, os debatedores analisaram o futuro do mercado de trabalho, especialmente com relação à atuação dos frentistas, raramente vistos em diversos lugares do mundo.



Um dos entraves para a mudança ser implementada é a lei federal 9.956/2000, que “proíbe o funcionamento de bombas de autoserviço nos postos de abastecimento de combustíveis”.

Adas ressaltou, porém, que no processo de produção do etanol, já existem drones que plantam e equipamentos para colheita automatizada da cana-de-açúcar. “O senso comum acha que o etanol é algo atrasado, mas temos muita tecnologia por aí”, falou.

Segundo Pereira, o que se observa “é uma reorganização da cadeia de valores. A indústria fonográfica foi uma das primeiras dizimadas com os avanços tecnológicos. Tínhamos um artigo físico que era distribuído.

A partir do compartilhamento de músicas, houve uma reorganização. A Apple começou a vender músicas. E as coisas já são diferentes atualmente, com assinaturas para acesso a um conteúdo”. ■

**Fluidez
otimizada.**

Pioneira na tecnologia XTL, proporciona um progresso significativo no campo da redução do consumo. Nossos produtos, baseados na tecnologia XTL, impressionam devido ao melhor comportamento no arranque a frio e um menor consumo.

Fuchs Lubrificantes do Brasil.

A qualidade que você já conhece, mas nem sabia.





“ROSA DOS VENTOS” X SOPRO

Pode até parecer um exagero afirmar que é necessária uma força-tarefa da Polícia Federal (PF) para combater um simples “sopro”. Mas isso não se aplica ao setor de combustíveis, que sofre com casos de concorrência desleal por conta da sonegação de impostos e multas que deixam de ser pagas.

“O nosso setor é o primeiro item de arrecadação de todos os estados brasileiros. Tem uma pujança, mas existe um lado de vulnerabilidade, em função de uma tributação extremamente complexa. A tributação dos combustíveis é a mais complexa de todos, sem sombra de dúvidas. E ela é vulnerável no sentido em que a relação margem x tributos é muito diferente de outros setores. Isso significa que qualquer desvio, qualquer sopro, tira do jogo um concorrente leal”, afirmou o diretor de Planejamento Estratégico da Plural, Helvio Rebeschini.

Ele foi o responsável pela apresentação de abertura do painel “Movimento Combustível Legal – a eficácia das forças tarefas no combate às fraudes do setor”, durante o evento conjunto do Sindilub e do Recap, que destacou a Operação Rosa dos Ventos, responsável pela apuração de crimes de corrupção e lavagem

de dinheiro envolvendo sonegação fiscal em distribuidores de combustível na região de Campinas.

Os participantes destacaram a necessidade de redução da carga tributária, penas mais duras – incluindo multas, interdições de estabelecimentos e prisões – e tratamento diferenciado para os fraudadores reincidentes.

“Entendemos que o Movimento Combustível Legal poderia ser o guarda-chuva para discutir como combater práticas desleais e promover propostas para avançar na regulamentação do setor. Dentre as primeiras bandeiras que o movimento defende está a simplificação da carga tributária. É preciso uniformizar o ICMS. Não é simples, mas em algum momento temos que chegar lá. O fato de ter 27 legislações diferentes favorece o fraudador”, disse Rebeschini, citando como outros temas prioritários as sanções mais severas aos devedores contumazes, discussões sobre liminares que permitem que maus agentes permaneçam atuando, mudanças na legislação sobre os crimes de receptação e a criação de forças-tarefas permanentes para fiscalização.

Representando cerca de 2,3 mil delegados do país inteiro, Edvandir Pava, presidente da Associação Nacional dos Delegados de Polícia Federal, falou que o *“fortalecimento das instituições é a garantia que vamos ter no combate ao crime organizado e às fraudes, não somente no ambiente político. Ligado diretamente ao movimento de vocês, não tem como fazer investigação sem instituições fortes, com o seu orçamento garantido. Investigação não é gasto. É investimento”.*

Além da “Lava Jato”, ele também citou como exemplo de sucesso a operação “Rosa dos Ventos”, que teve a primeira fase deflagrada em agosto de 2017 e uma segunda etapa cerca de um ano depois.

SUSTO

O delegado da PF Víctor Hugo Rodrigues Alves, participou das investigações, admite que a equipe até ficou assustada quando descobriu o volume de recursos desviados. *“Foi aí que descobrimos que não estávamos diante de um simples esquema de sonegação, mas de uma grande organização criminoso, que se estruturou para usar a sonega-*

ção fiscal como instrumento para massacrar a concorrência. Eles descobriram um nicho, porque o setor de distribuição de combustíveis é uma área que tem muita concorrência, a margem de lucro é baixa e a carga tributária é alta. O empresário que trabalha de forma correta, muitas vezes, não consegue concorrer com o sonagador, e é obrigado a fechar as portas. O esquema não afetava apenas a ordem tributária, mas também a própria ordem econômica”, analisou.

O trabalho conjunto entre a PF, órgãos de fiscalização e o Ministério Público foi destacado pelo promotor Ricardo Perin. Para ele, “é realmente imprescindível essa união entre as instituições. No caso da ‘Rosa dos Ventos’, essa união ficou bem destacada porque, apesar da magnitude, foi uma operação relativamente simples. Nosso

cotidiano não era só voltado para esses crimes e conseguimos, em nove meses, identificar uma fraude de 5 bilhões. Sabemos que, infelizmente, uma parte não vai ser recuperada. Mas, por outro lado essa operação teve um êxito muito grande na área patrimonial, conseguimos bloquear muitos bens E hoje já iniciamos o processo de venda de alguns bens, como aeronaves, para iniciar parcialmente a recuperação dos recursos que vão voltar aos cofres públicos”.

O diretor adjunto de administração tributária da Secretaria de Fazenda do Estado de São Paulo, Marcelo Yasuda, ressaltou que o setor de combustíveis é essencial para a arrecadação tributária paulista e, por isso, “precisamos ter esse diálogo, para garantir a arrecadação e permitir que o mercado atue da forma correta, dentro da legalidade”.

Ele fez um balanço das atividades da Secretaria de Fazenda na fiscalização do setor de combustíveis, em dois aspectos. O primeiro diz respeito à qualidade, com a Operação De Olho na Bomba, que “teve bastante sucesso ao identificar os postos que praticam adulteração de combustíveis”.

O segundo ponto que merece atenção da administração estadual, de acordo com Yasuda, é a questão tributária. “Temos realizado operações com o objetivo de identificar os responsáveis para que essas pessoas sejam retiradas do mercado. Fizemos três operações no mercado de combustíveis nos últimos cinco meses para o desvio de metanol; fiscalização negócios com notas frias e a Operação Tanque Seco, que identificou postos que compram mercadoria com documentação adulterada ou de origem irregular”, finalizou. ■

CONHEÇA A LINHA DE ACESSÓRIOS PARA ESTÉTICA AUTOMOTIVA DA LUPUS!!

- ESPONJAS
- TOALHAS MÁGICAS
- TOALHAS ABSORVENTES
- ESFREGÕES
- RODOS



55 anos

QUALIDADE COM PREÇOS IMBATÍVEIS!



Consulte nosso Departamento Comercial e conheça nossa linha completa:
Tel.: (15) 3384-8484 | R: Lupo Panelli, 303 | Distrito Industrial | Cerquillo/SP
www.lupuslubrificacao.com.br

EM DEFESA DO MEIO AMBIENTE

Constituída recentemente para atuar em favor da preservação e conservação ambiental, a Associação Ambiental para Coleta e Gestão de Óleo Lubrificante Usado (Ambioluc) marcou presença durante o 4º Ealub e o 6º Ercom, com uma palestra do seu diretor-executivo, Manoel Browne, que abordou o tema “Boas práticas para o desenvolvimento do mercado de oluc com sustentabilidade”.

A formação da Ambioluc foi uma iniciativa conjunta das três empresas que dominam o mercado brasileiro de coleta e rerrefino de oluc: Lwart Lubrificantes, Petrolub Industrial de Lubrificantes e TASA Lubrificantes.

De acordo com o Sistema de Informações de Movimentação de Produtos da ANP (SIMP), as associadas da Ambioluc respondem por aproximadamente 55% dos coletores no território nacional.

O boletim divulgado no dia 19 de setembro de 2018, com dados coletados de janeiro a agosto, aponta que a Lwart, a Petrolub e a Tasa possuem, somadas, 64% do market share de óleos básicos rerrefinados; 14% do market share do abastecimento total de óleos básicos; e estão presentes em mais de 4 mil municípios.

“Fazemos questão de mostrar esses números do SIMP, de ter um acompanhamento, até porque estamos em uma atividade regulada pela ANP e dessa forma podemos apresentar nossas reivindicações ou sugestões e, especialmente, brigar pela isonomia entre todas as empresas que realizam as mesmas atividades”, afirmou Browne.



Segundo ele, um dos objetivos da Ambioluc é “*promover ações de preservação e conservação ambiental. A natureza da nossa atividade, por si própria, é ambiental. Fazemos um trabalho de saneamento, coletando o resíduo perigoso, que é o oluc, e levando para o rerrefino*”.

“Outro motivo para compor a Ambioluc é ter uma representação institucional para interagir com o governo, outras empresas interessadas e a sociedade em geral de maneira ética e transparente”, complementou.

O diretor executivo da Associação lembrou que a atividade de coleta e rerrefino de oluc existe desde a década de 1960, “*mas vivemos em um ambiente muito hostil, com casos de corrupção e ameaças. O nosso desafio, portanto, é mudar esse rumo e fazer novas escolhas, agir de maneira diferente. Se o Estado não pode resolver todas as situações, decidimos agir entre nós*”.

Browne enumerou atividades ilícitas envolvendo a destinação de

oluc, enfatizando que são casos recorrentes de crime ambiental e perda de arrecadação tributária, além de o impacto ser muito custoso para a saúde pública.

“O mundo está crescendo, com perspectivas de mais 3 bilhões de pessoas nos próximos vinte anos. Vai ser muito grande a pressão por infraestrutura, mudanças climáticas, recursos naturais e derivados de petróleo. Como vamos gerenciar tudo isso? Qual o ambiente que podemos ter? Qual o recado que cada um de nós precisa levar daqui?”, questionou o representante da Ambioluc.

Ele mesmo responde: “*a Ambioluc quer fazer iniciativas para isonomia de todos que atuam no mesmo setor, com prevenção e auditoria ambiental. Também trabalhamos para disseminação de informações, como nossa participação neste evento e a defesa por uma efetividade da fiscalização. Por fim, precisamos de apoio para fazer a coleta do oluc*”. ■

50 anos de qualidade e confiança



O mundo evoluiu, nós também. Nova embalagem Paraflu 50 anos.

Desde sua origem, inovando e trabalhando com tecnologias de ponta, a **PARAFLU** oferece os melhores produtos para o máximo desempenho do sistema de arrefecimento de seu veículo. Nossa estrutura é voltada para atender aos mais exigentes consumidores, com qualidade, segurança, agilidade e eficiência, auxiliando o aplicador no pós-venda.

Estaremos presente na **AUTOP 2018**. Visite nosso estande.

PARAFLU



+55 51 3635 1837
facebook.com/parafibr
instagram.com/parafibr
www.parafibr.ind.br

Escolha viver. Decida pelo trânsito seguro.

“JUNTO DOS BOM, VOCÊ FICA MIÓ”

Professor e filósofo Mario Sergio Cortella defende união entre os empresários e chama a atenção para as transformações na sociedade moderna e nos indivíduos

A origem interiorana da infância em Londrina (PR) e o seu próprio jeito caipira foram lembrados pelo professor e filósofo Mario Sergio Cortella diversas vezes durante a palestra “Cenários turbulentos, mudanças velozes”, que marcou o encerramento do evento realizado pelo Sindilub e pelo Recap, em Campinas, nos dias 17 e 18 de outubro.

“Quem aqui que é caipira sabe o que significa o ditado ‘é junto dos bom que você fica mió’. Não adianta ser bom sozinho Bom sozinho é só bom. Para ficar mió, tem que se juntá com outros bom. Precisamos ser capazes de juntar nosso conhecimento de maneira que possamos ficar mió. Cada um aqui é bom no que faz. Do contrário, não estaria mais no mercado. Mas, como diz o ditado, tem de se juntar para ser capaz de inovar, reinventar, recriar”, ponderou o palestrante.

Ele também demonstrou otimismo ao lembrar que “estamos aqui para fazer algo especial que é ajudar a proteger o futuro e da nossa capacidade de não desistirmos daquilo que tem de ser feito na nossa trajetória, nos nossos negócios”.

CHINESES E INDIANOS

Lecionando em cursos superiores há quase 45 anos, Cortella traçou um perfil dos alunos que chegaram às faculdades no início deste ano. “Está na universidade a primeira



geração que nasceu no ano 2000, que era uma referência. Nós dizíamos que algo importante ia acontecer somente no ano 2000. E já se passaram 18 anos a mais. Meus alunos não viram Titanic no cinema. Não sabem quem foram os Mamonas Assassinas. Para nós o 11 de setembro é memória. Para eles, é história”, comparou.

No evento do Sindilub e do Recap, mesmo diante de uma plateia que tem intimidade com o mundo do automobilismo, o professor arriscou perguntar sobre Fórmula 1. Pouca gente sabia detalhes sobre o campeonato. “Já nos inte-

ressamos muito mais pela Fórmula 1. Hoje, se eu entrasse aqui com a música da vitória, ia ser bem estranho. Em dezembro, vai completar 27 anos que um brasileiro foi campeão pela última vez. O Ayrton Senna, em 1991”, recordou.

Para Cortella, “podemos até rir de tudo isso, mas o pior é ficar parado. Quem faz parte dessa nova geração, daqui a pouco, vai ser teu cliente, teu parceiro, teu chefe. O país não é mais o mesmo, a economia mudou. Isso é óbvio. Não posso mais dar aula do mesmo jeito que há dez anos. Hoje somos uma das dez economias mais pode-



Isso significa, de acordo com o professor, que “a mudança é um processo contínuo. Mas, cuidado: não é tudo que muda o tempo inteiro. Estou fazendo aqui uma aula expositiva, que algo antigo, sem PowerPoint ou datashow. O mercado e os negócios evidentemente não são mais os mesmos. É claro que nós não mudamos todas as coisas, mas algumas coisas precisam ser mudadas”.

O palestrante ainda alertou para que a plateia não confundisse “idoso com velho. Idoso é uma pessoa com bastante idade. Velho é aquele que acha que já sabe tudo. Tem menino de 15 anos que já está velho, cheio de certeza, pensa que inventou o mundo. Tem gente de 70 que não envelheceu, continua aprendendo, conhecendo, indo atrás, sabe que os cenários são turbulentos e as mudanças são velozes, mas não podemos perder a ideia de que novos tempos exigem novas atitudes”.

Ao concluir sua fala, Cortella contou que dizia aos filhos que, quando completassem 12 anos, lhes contaria o segredo da vida: “Vaca não dá leite! Você tem de tirar o leite, precisa fazer esforço. Precisa se esforçar para ter um negócio decente, um país sadio, uma empresa que não perca sua capacidade de perenidade. É junto dos bom que a gente fica mió. E o que nos faz ficar bom é a nossa capacidade de fazer esforço e saber que o maior risco do nosso negócio, qual quer que seja, é envelhecer”. ■

rosas do mundo. Nos anos 1950, não estávamos nem entre as trinta maiores”.

A importância dos mercados chinês e indiano no cenário internacional também foi mencionada durante a palestra, destacando a política do filho único na China e o grande número de pessoas que vivem na Índia e acreditam em reencarnação.

“É muito diferente fazer negócios com essas pessoas, com traços culturais muito diferentes dos nossos. Há trinta anos, na época perto do Natal, ninguém falava em China. Em 1988, o máximo que se comprava da China era lâmpada de Natal. Hoje, a dívida interna dos EUA é de propriedade chinesa. A China é proprietária de empresas pelo planeta afora. Quem diria que ela seria a proprietária de empresa de transmissão e comercialização de energia aqui no Brasil? Chineses e indianos são povos milenares, com cinco

mil anos de história. Nós temos 500 anos de história. Uma discussão entre nós, como nações, é como uma criança de cinco anos discutindo com uma pessoa de 50. E achamos que já sabemos tudo”, criticou.

O SEGREDO DA VIDA

Cortella faz questão de frisar que não se considera “pronto”, mesmo tendo publicado 37 livros, sendo comentarista em conceituados veículos de comunicação e professor. “Ou eu aprendo sempre, ou fico para trás. Não podemos correr o risco de achar que estamos prontos. Não é porque eu faço a mesma coisa há muito tempo que posso continuar fazendo sempre igual. O filósofo Heráclito dizia que a única coisa permanente é a mudança. Nenhum homem toma banho duas vezes no mesmo rio. Quando você volta, nem o rio é o mesmo e nem você é o mesmo”, ensinou.



PRODUTOS EXCLUSIVOS PARA LINHA DIESEL E PESADOS



www.itwaam.com.br

11 4785 2623

EMPRESAS E CLIENTES SATISFEITOS

A feira de negócios que aconteceu simultaneamente ao 4º Ealub e o 6º Ecom superou a expectativa dos mais de 50 expositores, que elogiaram a organização do evento e se demonstraram muito satisfeitos com os resultados. O fato de

ter um público-alvo muito bem definido também contou pontos junto aos responsáveis pelas empresas que montaram seus estandes na área de exposição do Royal Palm Hall, em Campinas, nos dias 17 e 18 de outubro. O lançamento de no-

vidades para o mercado e a busca por parcerias com revendedores atacadistas de lubrificantes de todo o país foram os principais objetivos da maioria dos expositores, conforme você confere nos depoimentos a seguir:

Mann+Hummel



Mais perto do público-alvo

Pedro Ortolan, diretor de aftermarket da Mann+Hummel, acredita que a feira de negócios “é muito importante, por conta do público que está participando, que é específico do segmento, que tem todo o interesse em procurar conhecimento dos produtos e das empresas que estão aqui. Para nós, é um prazer enorme participar e vemos com muito bons olhos, por essa questão de estar muito próximos dos consumidores dos nossos produtos”.

Segundo ele, a empresa mostrou no evento “o diferencial dos produtos da Mann+Hummel, que é líder mundial do sistema de filtragem do setor automotivo, de origem alemã e que está no Brasil há mais de 70 anos. Somos originais praticamente em todas as montadoras, com as linhas de filtros de ar, filtros de óleo, filtros de cabine e filtros de combustível”.

ALE

Virando a chave

Os reflexos da confirmação da venda do Grupo ALE para a multinacional suíça Glencore, na metade deste ano, ficaram evidentes durante a feira de negócios promovida pelo Sindilub e pelo Recap.



Segundo o gerente de marketing e lubrificantes, Frederico Amorim, “anteriormente, os lubrificantes eram vistos como mais um produto acessório, coadjuvante. Tinha um formato com a Chevron, que não estava mais funcionando. De julho pra cá, viramos uma chave, sem absolutamente nenhum demérito para a Chevron, e fizemos uma parceria com a Mobil, porque foi acertada uma nova forma de distribuição que hoje faz mais sentido para a ALE”.

O executivo ainda revela que a unidade de lubrificante “vai muito além, incluindo filtros, aditivos, uma linha de car care e outros produtos. Isso tudo representa uma oportunidade enorme de rentabilização do ponto de venda. A ALE está, portanto, em um processo de reformulação do modelo da unidade de troca de óleo, que é a ALE Express. Para 2019, vamos instalar, em todos os revendedores, o software Infor-lube, produto nacional para gerenciar a troca de óleos e já utilizado em outros países, como EUA e Chile”.



GONZALES E GAVA DE SOUZA NERY Sociedade de Advogados

Consultoria e Assessoria Jurídica

Equipe:

- Edison Gonzales
- Liliana Gava de Souza Nery
- Cláudia Marques
- Aline Gonzales A. Neves
- Marcel Maciel Januário
- Pamela Parpinelli

www.gonzalesgava.adv.br

Petrobras



Coerência no atendimento

A mudança na estrutura geral da BR Distribuidora a partir de dezembro de 2017, com a abertura do capital (IPO) e a negociação de ações na bolsa de valores, permitiu que a área de lubrificantes da companhia se tornasse mais coesa.

Na opinião de Kleber Lins, gerente de marketing de lubrificantes da BR Distribuidora, “mesmo forte, a área aparecia de uma maneira pulverizada na estrutura. Eram várias gerências, dentro de diretorias diferentes, cada um em uma etapa do negócio. Nessa mudança, nós conseguimos unificar a estrutura, criando uma unidade de ne-

gócios específica na BR, chamada Estrutura Integrada de Lubrificantes, que cuida de todo o negócio de lubrificantes, desde prospecção de mercado, logística, produção, entrega e, principalmente, a área de marketing e vendas, que é a equipe que veio para esse evento. Com a mudança, nosso time passou a ter mais coerência no atendimento aos revendedores de lubrificantes”.

A BR Distribuidora apresentou no evento em Campinas o Lubrax Valores SN Plus, destinado para motores de alto desempenho. A embalagem laranja é uma referência à cor da escuderia McLaren da Fórmula 1, parceira da companhia no desenvolvimento do produto.

Lupus



Diversificação para os atacadistas

A Lupus apresentou uma nova linha de produtos que será lançada em 2019 como opção para que as revendas atacadistas de lubrificantes possam diversificar os seus negócios, com pulverizadores, shamporizadores e reservatórios de abastecimento.

A principal novidade, no entanto, é a linha de acessórios para estética automotiva de fabricação própria, com a marca Wolflube, que inclui esfregões, rodos, cabos, toalhas mágicas e escovas.

A Lupus apresentou ainda o Store Truck, uma loja móvel que oferece treinamento técnico e demonstração dos equipamentos para lubrificação e abastecimento. Para os revendedores de combustíveis, a empresa apresentou uma válvula reconectável, com certificado do Inmetro.

“Temos mais produtos que serão lançados, mas só poderemos divulgar em breve. Sobre a parceria com o Sindilub, é excelente e não podemos perder esse evento, que é um dos principais do setor. A feira de negócios nos dá boas expectativas de continuar crescendo”, acrescentou o diretor Mario Panelli Filho.

DE OLHO NO FUTURO!

Os investimentos em infraestrutura, tecnologia e qualidade não param. Em 2019, aguarde as novidades e lançamentos de alta performance.

Desejamos a todos um ano repleto de realizações.

150 ANOS
1900

GTOIL

(11)23152-2623 / (11)98304-0049 - facebook.com/gtoilubrificantes - instagram: gtoil www.gtoil.com.br

Iconic 1



Estreitar o relacionamento

O diretor de marketing da Iconic, Paulo Gomes, destacou a importância de prestigiar o evento com as duas marcas: Texaco e Ipiranga.

“Ocasões como essa são únicas. Além de trazer assuntos importantes para serem discutidos, é um momento oportuno para estreitar o relacionamento com nossos clientes e nos aproximar de possíveis novos parceiros. Quero parabenizar os organizadores pelo evento de extrema relevância e espero que possamos estar presente nos próximos anos”, afirmou.

Iconic 2



Grandes oportunidades

A Iconic Lubrificantes mostrou no evento de Campinas suas linhas de produtos das marcas Texaco e Ipiranga. O gerente executivo comercial, Carlos Cabral, vislumbra grandes oportunidades de parcerias com o canal revendedor e valoriza sobretudo seu papel fundamental no atendimento aos consumidores de nossos produtos, face ao extraordinário poder de cobertura e capacidade logística. Na opinião dele, o evento foi “grandioso, à altura da representatividade do setor. Foi uma clara demonstração da importância do segmento da revenda de lubrificantes”.

Repsol



Da MotoGP para as prateleiras

“Estamos participando da feira para ter acesso ao mercado dos revendedores de lubrificantes, conhecer quem são os players tradicionais e os distribuidores de regiões

emergentes, uma vez que este é o canal que escolhemos trabalhar no retorno da marca Repsol ao Brasil”, esclarece o responsável técnico comercial, Silvio Frasson.

Quanto aos mercados emergentes, ele diz que está de olho em Minas Gerais e nas regiões Nordeste, Norte e Centro-Oeste. Para isso, expôs a linha de lubrificantes para moto, que possui uma tradicional parceria com a MotoGP, categoria máxima do motociclismo internacional, e também os produtos para veículos leves, veículos pesados, lubrificantes para transmissões e óleos industriais.

Petronas



Novas tecnologias mais perto do mercado

Para a Petronas, “a importância do evento do Sindilub, e não é a primeira vez que participamos, obviamente é mostrar cada vez mais a tecnologia da Petronas, os lançamentos, e estar próximo dos nossos clientes, principalmente porque mais de 60% dos atacadistas que atendemos estão aqui. A feira tem uma repercussão boa e, por ter uma abrangência nacional, pode trazer novos futuros clientes para nós”, afirma Marino Cesar Sanches Garcia, gerente da área de vendas.

Ele esclarece que, no evento, a Petronas apresentou um catálogo atualizado, “com as novas tecnologias que estão sendo trazidas para o Brasil, com parcerias da Fórmula 1 e das montadoras Mercedes-Benz e Fiat”.

Castrol



Lançamentos dão conta do recados

O gerente regional de vendas da Castrol, Leandro Nanini, responsável pela atuação em São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, conta que a empresa “está vivendo uma nova etapa nos últimos dois anos, com uma grande reestruturação”, se referindo ao fechamento da fábrica no Rio de Janeiro e a utilização da planta da Elvín, em Franco da Rocha, na Região Metropolitana de São Paulo.

“Essa feira nos possibilita uma aproximação com os clientes que, em algum momento nessa reestruturação, se distan-

ciaram. Podemos nos reconectar e isso já vem acontecendo. Em 2017, fomos o lubrificante que mais cresceu no mercado, com alta de 10%, enquanto o mercado caiu. Também tivemos o reconhecimento, pelo segundo ano consecutivo, como melhor marca pela revista Quatro Rodas. E, pela revista O Mecânico, somos a terceira marca mais recomendada”, diz Nannini. Durante o evento, explica Renato Mendes, gerente geral de operações, “a Castrol apresentou três lubrificantes para carros e um para motos lançados em 2018, com destaque para o óleo Magnatec OW-20 DX, para motores diesel, flex e gasolina, com certificação GM, Honda e Hyundai”.

Boxter e Stock



Novo conceito para venda de combustíveis

A marca Boxter iniciou as atividades em 2013 com postos revendedores próprios e também com unidades franqueadas, apresentando um novo conceito de negócios em parceria com a Stock Distribuidora de Combustíveis, de Bauru (SP).

De acordo com Luiz Antonio Biazolli, diretor da distribuidora, “houve uma oportunidade ímpar para a Stock ter uma marca atrelada a nossos revendedores de postos com bandeira branca. Marca Boxter é um guarda-chuva que compreende a qualidade dos serviços, o cartão de crédito da marca, ações de marketing esportivo, aplicativos, a parte financeira, promoções. É um suporte grande para o revendedor”.

Tecfil

Os benefícios do “olho no olho”

A supervisora de marketing da Tecfil, Simone Minhoto, conta que a empresa mudou recentemente o slogan para “Originalmente líder”, fazendo uma referência ao fato de ser uma fornecedora de produtos originais para as montadoras de veículos. Outra novidade apresentada pela Tecfil foi um novo app que tem como objetivo disponibilizar de maneira mais ágil o catálogo de filtros automotivos para os vendedores de lubrificantes.



“A importância de participar do evento é que estamos em contato com nosso público específico, que vende lubrificantes ou combustível e atua com filtro automotivo. Eu gostei muito desse evento porque concentrou nosso mercado. Sempre temos de mostrar a cara, estar junto do mercado. Atuar em um evento desse tipo é estar próximo dos nossos clientes, é olhar no olho, é falar com nossos clientes, escutar nossos clientes, não é só estar nos meios digitais. Nesse contato direto com os clientes temos muitos insights para melhorar nossos procedimentos internos”, analisa Simone.

Evora



Embalagens versáteis

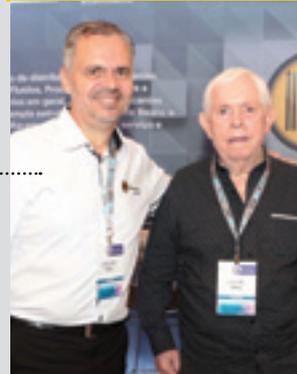
O gerente comercial da Evora, Ronaldo Pereira dos Santos, considera importante a presença na feira de negócios para se aproximar ainda mais dos distribuidores e a captação de novos

parceiros, “já que estamos com um plano de ação para crescimento no mercado nacional como um todo”.

Ele falou sobre o lançamento do Evora Synthetic 5W30, para veículos a diesel leves, com aditivos que formam os sistemas de Recirculação dos Gases de Escape (EGR) e Filtro de Particulados de Diesel (DPF), permitindo atender os requisitos de performance e qualidade das principais montadoras.

“Outra novidade é a embalagem tamborete de 60 litros, normalmente mais encontrada na linha de motos, mas que estamos disponibilizando para todas as linhas, como diesel e gasolina. São embalagens para o mercado de reposição, oficinas e também clientes consumidores que a embalagem de 200 litros é muito grande e os frascos de 1 litro não suprem as necessidades, por exemplo, na área rural, em operações externas de empresas ou trilhas e viagens de lazer. Temos mais versatilidade de usos”, aponta o gerente comercial.

Leme Lubrificantes



45 anos: início das comemorações

“Gostaria de expressar minha satisfação de participar do evento e da sua importância, porque realmente valoriza o nosso segmento, nos possibilita termos uma maior integração. Quero parabenizar essa iniciativa, que é até uma certa ousadia, por dar

uma maior visibilidade ao nosso segmento perante o mercado como um todo e os órgãos governamentais. Essa ação do Sindilub, que começou lá em 2012, vem ganhando força a cada evento. Me sinto privilegiado de ter esse apoio do Sindilub”, analisa Junior Leme, diretor comercial da Leme Lubrificantes, fundada por seu pai, Luiz Leme, em 1974, em Bauru. Aliás, o executivo anunciou que a participação na feira de negócios deu a largada no período de comemorações dos 45 anos da empresa, que serão completados em março de 2019.

“Também aproveitamos para fazer o relançamento da marca Lubrioil, que temos exclusividade no interior de São Paulo e divulgar a Leme Lubrificantes na região de Campinas, que não está muito distante da nossa sede e possuímos um atendimento com sistema logístico informatizado para os distribuidores locais”, conclui Junior Leme.

Made in Brazil

A Fuchs iniciou a produção, em Barueri (SP), de uma linha de lubrificantes premium, 100% sintéticos e desenvolvida na Alemanha, com o objetivo de atingir o mercado da linha leve a preços competitivos.

“Com isso, teremos agilidade no atendimento, porque a importação em grande escala é complicada de ser trabalhada. Começamos a fabricar no Brasil três produtos, com viscosidade 5W40 e homologação da Volkswagen e da Mercedes-Benz”,

esclarece Marcelo Martini, gerente comercial automotivo aftermarket.

Ele também comemorou a participação no evento do Sindilub e do Recap: *“foi um belo acerto. É nossa primeira experiência em uma feira e está sendo bem importante para conhecer potenciais clientes do Brasil todo”.*

Além dos lançamentos, a Fuchs apresentou seu portfólio completo, incluindo produtos para transmissão automática, fluidos de central hidráulica, coolants e fluido de freio.

Fuchs



Lubmix



Cinco anos em dois dias

Um medidor antichoque para as distribuidoras que realizam a venda de óleo a granel foi a principal novidade apresentada pela Lubmix, que comercializa diversos tipos de equipamentos.

De acordo com o diretor Rodrigo Sallum, o medidor pode ser derubado no chão de uma altura de até dois metros que não haverá nenhum dano, graças à proteção antichoque com certificação IP68, criada pela Comissão Eletrotécnica

Internacional, a mesma utilizada nos smartphones mais modernos, resistentes à queda, água e poeira.

“Nunca vi uma feira assim. Minha expectativa estava alta, mas me surpreendi. A qualidade dos convidados foi altamente produtiva. A organização perfeita, desde limpeza e comida até as palestras. Com certeza a Lubmix vai estar nas próximas edições. Queríamos reforçar a imagem da marca para todo mercado. Estamos fazendo em dois dias o que, talvez, demoraríamos uns cinco anos”, comemorou Sallum.

Packblend/Energis8



Parcerias internacionais com foco no Brasil

O grupo Packblend/Energis8 Brasil é uma holding composta pela área de distribuição de óleos básicos; linha agrícola para pulverização; fabricação de lubrificantes automotivos e industriais com

marca própria – Vorax – e terceirizada; e uma transportadora de produtos químicos.

“Temos a maior planta de lubrificantes do Estado de São Paulo e a ideia é apresentar um diferencial aos revendedores graças a uma parceria internacional na captação de matéria prima nos EUA. Temos uma trading que opera lá, que faz a captação de produtos e traz para o mercado nacional, na nossa planta em Iperó, no interior paulista. Com isso, nós conseguimos atender o novo mercado que se apresenta, mais exigente com relação às características dos lubrificantes”, explica o CEO do grupo Packblend/Energis8, Clóvis Gimenes. Ele não revela detalhes, mas promete novidades para janeiro de 2019 com o objetivo de atender as demandas do mercado brasileiro, além de exportações realizadas para o Paraguai.

Hyundai XTeer

Para todos os motores

O fato de ser uma marca de lubrificantes atrelada a uma montadora não significa que os seus produtos são destinados somente aos veículos da própria companhia.

Foi com esse discurso que a Hyundai XTeer iniciou as atividades no Brasil em julho de 2018 e participou da feira de negócios. *“É um negócio novo de uma marca consolidada, entre as cinco primeiras montadoras no Brasil e no mundo. É um grupo muito grande que tem vários tipos de negócios e o mais importante é que a parte de lubrificantes, que pertence à refinaria da Hyundai na Coreia do Sul, é totalmente independente. Não são produtos criados só para os carros da Hyundai e da Kia, do mesmo grupo, porque senão ela ia ficar condenada a vender só para essas marcas. É para todos”, assegura Wagner Machado, diretor da Energia Associados, consultoria responsável pela parte comercial da Hyundai XTeer no Brasil. De acordo com ele, é prematuro fazer uma avaliação do mercado nacional, pois *“acabamos de chegar. Esse evento é muito importante para nós, uma vez que nossa estratégia é de venda com distribuidores e os principais do país estão concentrados aqui”.**



Idemitsu

Foco na distribuição

Os visitantes do estande da Idemitsu foram recepcionados pelo diretor geral, Tomoyuki Kaji, e pelo gerente geral de vendas, Marcio Camargo, que buscam dar oportunidades para os distribuidores ganharem market share no Brasil. *“Nosso foco é na distribuição e por isso estamos aqui neste evento tão importante. Fizemos contatos com empresários de diversas regiões do Brasil e isso vai nos dar suporte para incrementar os negócios no próximo ano”, avaliou Camargo.*

Ele lembra que a Idemitsu iniciou as operações no Brasil em 2009, principalmente para atender as montadoras japonesas que chegavam ao mercado nacional. Em 2016, decidiu lançar sua marca própria no Brasil, com dois produtos que atendem os veículos das montadoras japonesas. *“Em 2019, vamos lançar treze novos produtos destinados a veículos de diversas montadoras, não apenas as japonesas”, anunciou Kaji.*



Radnaq

Alternativas para compor o mix de produtos

O destaque apresentado pela Radnaq na feira de negócios foi o condicionador de metais Miralub, com tecnologia israelense, que cria uma película protetora em superfícies metálicas e pode ser misturado em qualquer tipo de lubrificante sem alterar a sua viscosidade ou outras características de sua composição.

“O Miralub é um grande sucesso e estamos gostando da feira porque é uma oportunidade para divulgar a marca em um mercado que atuamos diretamente.

Também aproveitamos para adiantar alguns lançamentos que virão em 2019, como o tira cheiro e o limpa farol, e podem ser boas alternativas para compor o mix de produtos nas vendas atacadistas”, aconselha a vendedora Katarina Polido.



Grupo HB 8

Em busca de identidade

“Vimos nesta feira uma grande oportunidade de nos aproximar do mercado de lubrificantes. Temos hoje o segundo condicionador de metais mais comercializado no Brasil, que é o Motorkote, único 100% sintético no mundo, desenvolvido nos EUA e envasado em Criciúma (SC). Isso nos coloca em um patamar diferenciado no mercado”, define Rodrigo Azambuja, CEO do Grupo HB8.

Segundo ele, a linha de produtos da empresa está em crescimento, com o primeiro descarbonizante biodegradável sem cheiro do mercado nacional, além de desingripante, silicone e aditivos. *“Não tínhamos uma identidade com o mercado da revenda de lubrificantes e estamos justamente buscando reforçar isso aqui. Estamos muito impressionados com a organização e a envergadura do evento. Já confirmamos presença nos próximos”, conclui.*



Petrol e Draft

Em primeira mão

O gerente comercial Rodrigo Gomes esteve à frente de dois estandes na feira de negócios, com as marcas Petrol Lubrificantes e Draft Aditivos, que pertencem ao Grupo Petrol. Na opinião dele, *“o evento é importante para o Grupo Petrol, não só para divulgação das marcas, como também para fazer contato com os distribuidores e revendedores, alguns que já conhecemos e novos contatos, além do networking com outras companhias e de ver como o mercado está atuando. Também é muito útil para mostrarmos os lançamentos”.*

Da Petrol Lubrificantes, ele destacou a linha Supremo, com produtos homologados com tecnologia de montadoras. Da marca Draft, houve o relançamento do Octaner Booster, que é um melhorador de octanagem de combustível, e o destaque para o condicionador de metais Metaltech.

“Trouxemos esses produtos para a feira justamente para aproveitar a movimentação de negócios. Esses lançamentos estavam previstos para o final do ano, mas antecipamos para poder mostrar em primeira mão aos participantes do evento”, conta Gomes.



Motul



Vendedores que também são consultores técnicos

Após mais de vinte anos de operação através de distribuidores no Brasil, a Motul iniciou em 2016 um plano de importação direta e de controle dos negócios no país, com centros próprios em São Paulo e Santa Catarina. O gerente de suporte técnico para a América Latina, Nicolás Demaría, conta que a *“ideia é fazer um modelo misto, que envolve muito a operação da Motul, como fábrica, com gerentes regionais de vendas, porém também se apoiando muito no trabalho dos nossos distribuidores”*.

Eduardo Bruno Lelis, sócio gerente e distribuidor no interior de São Paulo, acrescenta que *“o distribuidor é visto como uma extensão da fábrica. É feito um trabalho de campo, corpo a corpo. Os produtos são diferenciados, com características técnicas exclusivas. Então, costumamos dizer que não temos vendedores. Temos consultores técnicos comerciais”*.

Demaría conta ainda que existe um grupo de Whatsapp em que os técnicos discutem e buscam responder dúvidas em, no máximo, dez minutos. *“Nossa sensação é de que o cliente é muito carente de informação. Quando ele liga para uma das grandes companhias, nunca tem com quem falar. Na Motul tem especialista que vai ajudar ele a resolver o seu problema”, garante.*

Querosene Jacaré



Uma opção para as revendas

Para Francisco Almeida, representante em Minas Gerais da marca Querosene Jacaré, presente no mercado há 120 anos, a feira de negócios foi uma grande oportunidade.

“É uma porta que se abre. É a primeira vez que participamos de um evento em São Paulo, apesar de já ter uma presença forte na região de São José do Rio Preto, no interior. Fazemos a venda de querosene por atacado, atacarejo, distribuidores e varejo. Com certeza é uma boa opção para as revendas atacadistas de lubrificantes ampliarem seu mix de produtos”, acredita.

Montana



Marca jovem com muitas conquistas

“O Congresso Ercom & Ealub foi realmente o evento do ano para os produtores e distribuidores de lubrificantes brasileiros, porque tivemos a oportunidade de contemplar a presença de revendedores de todo o país e demos início a conversações para parcerias que certamente serão celebradas mais tarde”, comemora Edilson Azevedo, da KRM Company, distribuidor máster dos lubrificantes Montana para todo o território nacional.

Na opinião dele, a empresa conseguiu mostrar que *“realmente a marca Montana Oil veio para fazer sucesso, com um grande portfólio de produtos e com aprovações nas maiores montadoras do mundo. A KRM Company tem orgulho da parceria com uma indústria de lubrificantes norte-americana, principalmente na troca de tecnologia, o que se torna um dos maiores fatores para sermos uma marca jovem com muitas conquistas”*. Azevedo agradeceu e parabenizou os realizadores *“pela oportunidade de participarmos desse megaevento. Esperamos estar juntos novamente na próxima edição”*.

Bobs

Aproximação com novos mercados



A intenção de se aproximar de empresários que buscam rentabilizar melhor os negócios, principalmente onde já há um espaço físico de alguma forma disponível, como os postos revendedores de combustíveis, motivou a participação da rede de franquias BFFC, detentora da marca de lanchonetes Bob's, no evento do Sindilub e do Recap.

“Nós tivemos em torno de 25 visitas e temos uma expectativa de conversão em torno de 10% do número de visitantes, o que é um resultado excelente para uma feira de dois dias. Além disso, tive a grata surpresa de que existiam negócios exclusivos do setor de lubrificantes, o que nos faz pensar nas possibilidades de diversificação das redes de franquias”, admite Rafael César Caetano, diretor de franquias e expansão da BFFC.

Paraflu



Atendendo a pedidos

A Paraflu aproveitou a feira de negócios para fazer o lançamento de um produto muito solicitado pelos distribuidores: a água desmineralizada da marca própria.

Além disso, segundo o diretor comercial Marcio Batista, “nosso objetivo é estar junto aos nossos parceiros, dis-

tribuidores de lubrificantes, e realizar novos contatos. Para nós, a feira está sendo um sucesso”.

Batista destacou o processo de crescimento da Paraflu em nível nacional, “atuando muito próximo de nossos parceiros distribuidores, dando apoio incondicional na realização das vendas pelo Brasil, com muito apoio técnico, comercial e informativo”.

Natural Fresh



Cheiro novo no ar

Rentabilidade atrativa, difícil de encontrar nos setores de lubrificantes e combustíveis, é o que a Lubrilages pretende oferecer aos revendedores com a linha de produtos Natural Fresh, apresentada durante o evento do Sindilub e do Recap.

A avaliação é de Gabriel Sens, gerente comercial da Lubrilages, distribuidora oficial da Natural Fresh do Brasil, com sede em Lages (SC) e mais de 47 anos de experiência. “Somos um revendedor multimarcas que atua em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, conseguimos o contato com os fabricantes da Natural Fresh, líder de vendas na Europa, e estamos procu-

rando mais distribuidores no Brasil e outros países da América Latina. Em quatro meses, já chegamos à marca de 25 mil peças/mês só em Santa Catarina”, conta Sens.

Segundo ele, “a marca pertence a uma empresa polonesa e tem presença em quase vinte países. As fragrâncias são importadas da França e os perfumes, manufaturados na Polônia, com certificados da União Europeia de qualidade e produção sustentável”.

A marca possui diversas linhas de produtos para automóveis, residências e ambientes com animais de estimação. Os destaques para os carros são os aromatizantes de papel celulose e perfume líquido na madeira.

Phoenyx Oil



Papelão no lugar dos frascos plásticos

A marca Phoenyx Oil chamou a atenção na feira de negócios com embalagens de papelão para comercializar lubrificantes. Michael Haradom, presidente da fabricante Fersol, demonstra preocupação constante com a sustentabilidade.

“Somos a primeira indústria a usar bagaço de cana-de-açúcar para fazer caixas de papelão que acondicionavam defensivos agrícolas. Eram mais caras e mais frágeis, mas conseguimos levar a ideia adiante. Até 2011, nos dedicamos mais a outros setores, principalmente os defensivos agrícolas, que também possuem sistemas de logística reversa e passamos a nos

dedicar aos lubrificantes”, lembra Haradom.

Ele complementa que, “quando saímos da área de defensivos agrícolas ficamos praticamente em cinzas. Então, ressurgimos com a marca Phoenyx Oil, que tem uma simbologia importante”.

A planta da empresa tem capacidade para fabricar até 8 mil m³/mês de lubrificantes industriais e automotivos, em Mairinque (SP). Dentro das embalagens de papelão – nos formatos para 20, 4 e 2 litros – são acondicionados sacos plásticos com o lubrificante. Depois do uso, o papelão é encaminhado para reciclagem, “de maneira mais fácil do que as embalagens plásticas”, finaliza Haradom.

AEA



Sinergia entre os participantes

A Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) participou pela primeira vez como expositora no Congresso e Feira de Negócios ERCOM & EALUB. Para Simone Hashizume, diretora de Lubrificantes da AEA, “o evento permitiu o contato com produtores e importadores de lubrificantes, fornecedores de equipamentos e serviços, entre outros”.

Além disso, Simone afirma que, “durante o congresso foi possível gerar uma sinergia entre os participantes o que resultou em um maior envolvimento com o tema, criando possibilidades de networking e parcerias futuras. A Diretoria Executiva da entidade esteve presente e pôde confirmar de perto a importância do setor através dos debates apresentados durante os painéis”.

Menzoil



Feira intimista

Com sede em Louveira (SP), administração familiar e treze anos no mercado, a Menzoil apresenta como seus diferenciais o fato de ter capacidade para desenvolver produtos premium, com destaque para as soluções tecnológicas para câmbio automático que tiveram lançamento na feira organizada pelo Sindilub e pelo Recap.

A gerente nacional Carolina Suffi demonstra entusiasmo com o evento: “A nossa expectativa com o evento é muito otimista. É uma feira muito intimista. Às vezes nós vamos em grandes feiras, fica uma semana andando quilômetros e acaba fazendo dois ou três bons negócios”.

Aghora



Mostrando a cara para SP

A rede de lojas de conveniência Aghora participou do evento como objetivo de fortalecer a marca no Estado de São Paulo, onde inaugurou recentemente sua primeira unidade, em Assis. “Saímos da feira com bons contatos. Foi muito bom apresentar nossa marca ao público paulista, uma vez que estamos há 12 anos no mercado e já temos lojas em Alagoas, Amazonas, Minas Gerais, Pará, Pernambuco, Piauí, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul”, afirma o gerente comercial Charles Monteiro.

A Associação Brasileira de Entidades de Classe Representativas da Revenda de Combustíveis, formada por dez sindicatos revendedores filiados à Fecombustíveis, adquiriu em 2017 o direito de uso da marca, que trabalha no formato de licenciamento, similar ao das redes de franquias, mas, de acordo com Monteiro, “trazendo uma opção de investimentos mais enxutos”.

A Associação Brasileira de Entidades de Classe Representativas da Revenda de Combustíveis, formada por dez sindicatos revendedores filiados à Fecombustíveis, adquiriu em 2017 o direito de uso da marca, que trabalha no formato de licenciamento, similar ao das redes de franquias, mas, de acordo com Monteiro, “trazendo uma opção de investimentos mais enxutos”.

EZTech

Agenda positiva

A EZTech apresentou durante o evento o Vision, uma solução que integra a comunicação das bombas, da medição dos tanques e softwares de gestão dos postos, disponibilizando as informações na nuvem e com acesso por meio de um app exclusivo. “Essa combinação permite ao revendedor um nível acima de controle para perdas e gestão de combustível, impactando diretamente na rentabilidade e diminuição de riscos e extremamente relevante para o sucesso do seu negócio”, assegura o diretor comercial Ricardo Spinelli, que também é presidente da Associação Brasileira das Empresas de Equipamentos e de Serviços para o Mercado de Combustíveis e de Conveniência (ABIEPS). Para ele, “o evento demonstra não só a importância, mas a necessidade de termos fóruns de debate e troca de ideias, para unirmos os diversos participantes desta indústria em uma agenda positiva. É interessante observar que esse período recente de crise desperta em todos uma vontade de buscar um caminho, não só individual, mas conjunto. Creio que esse fórum já se tornou um marco na agenda do segmento como facilitador desse debate tão importante”.



JAPAN'S NO.1 OIL COMPANY.



A Nº 1 EM ÓLEOS LUBRIFICANTES
DO JAPÃO AGORA NO BRASIL.



ENEOS

Aos Clientes e Amigos

A Radnaq agradece a todos que confiaram em nosso trabalho e fizeram parte de nossa história neste ano de 2018.

Desejamos a todos um Feliz Natal e um próspero 2019 repleto de realizações.



*Arrefecimento • Fluidos • Condicionador de Metais
Aerossóis • Embelezamento • Tintas • entre outros*

RADNAQ[®]
AUTOMOTIVE

As principais marcas do segmento

MIRALUB
CONDICIONADOR DE METAIS

RADCOLOR

PRO-CAR



radnaqautomotive

mais informações acesse

www.radnaq.com.br