

# SindiLub PRESS

Fevereiro de 2021 - Nº 147

*A Revista do Mercado de Lubrificantes*

## QUALIDADE DOS LUBRIFICANTES



# DIREÇÃO MAIS SUAVE COM O **NOVO** CASTROL TRANSMAX CVT.

SUPERIORIDADE COMPROVADA.

Troca de marchas mais suave

POR **2x** MAIS  
TEMPO!

De acordo com teste de fricção na embreagem - JASO M349

**VOCÊ SABIA QUE 2 ENTRE  
CADA 3 CARROS NO MUNDO,  
SAEM DE FÁBRICA COM LUBRIFICANTE  
DE TRANSMISSÃO CASTROL?**



RECOMENDE CASTROL TRANSMAX.  
PARA GARANTIR UMA VIDA MAIS LONGA  
DA TRANSMISSÃO DO VEÍCULO.

VOCÊ SABE QUAL O ÓLEO CERTO PARA CADA VEÍCULO?

CONSULTE AQUI: [WWW.MEUOLEOCASTROL.COM.BR](http://WWW.MEUOLEOCASTROL.COM.BR)

 @castrolbrasil

 @castrol.brasil

MAIS QUE ÓLEO. ENGENHARIA LÍQUIDA.®



Alcançamos 2021 e o inaugura-  
mos com a primeira edição da  
Sindilub Press.

No dia 31 de dezembro pela manhã  
um amigo enviou-me mensagem  
de WhatsApp com um cartoon do  
já saudoso desenhista Quino, que  
nos deixou em 2020. No cartoon,  
o amigo assim cumprimentava a  
Mafalda: Te desejo um Feliz Ano  
Novo! Ao que Mafalda respondia:  
Basta um usado. Daqueles em que  
se vivia melhor!

Estou com a Mafalda.

Segundo o dito popular, o Brasil  
não é para amadores. Quero crer  
que nem para especialistas.

Nem bem começa o ano e se agrava  
o surto de pandemia, novas, ne-  
cessárias e imprescindíveis me-  
didas restritivas de circulação, e  
consequentemente de negócios,  
arrocho, elevação de ICMS e corte  
de subsídios.

Nuvens negras no horizonte, e na  
noite de segunda-feira vejo o últi-  
mo noticiário do dia e o discurso in-  
flamado do novo presidente da Câ-  
mara dos Deputados, instalando a  
cizânia, a ruptura com os adversá-  
rios do outro bloco, renunciando a  
desgovernança.

Qual o quê!

Abro o jornal hoje pela manhã e leio  
a manchete no caderno de política:

“Lira cede, faz acordo com oposi-  
ção e põe PT e PSDB na mesa que  
dirige a Câmara”.

Pois é, nem tudo está perdido. Bola  
pra frente.

Temos muito trabalho pela frente  
neste ano que engatinha. E já co-  
meçou, pois não teremos carnaval.

A Diretoria do Sindilub já realizou  
algumas reuniões virtuais em ja-  
neiro, e traçou planos de atuação  
em várias frentes, com ênfase nas  
esferas tributárias e ambiental.  
Administrativamente, deveremos  
incentivar também a adesão de no-  
vas associadas.

E não esqueçam, meus Amigos  
e Colaboradores, que este ano,  
lá para o mês de julho, obriga-  
tariamente teremos que dar  
o pontapé inicial no processo  
eleitoral, para a renovação da Dire-  
toria e Conselho, cujos mandatos se  
encerrarão em fevereiro de 2022.

Lá se vão quatro anos de ges-  
tão, mais uma vez. Mas isso é uma  
discussão para o mês de julho. Agora  
é arregaçar as mangas e trabalhar!

Neste número as pautas estão bem  
tranquilas, sinalizando boas notí-  
cias em relação à qualidade dos lu-  
brificantes, ao mercado em geral e  
um interessante trabalho desenvol-  
vido pela Associação Brasileira de  
Engenharia Automotiva, de escla-  
recimento à população em geral so-

EDITORIAL  
SindiLub<sup>PRESS</sup>



LAERCIO KALASKAS

FOTO: DIVULGAÇÃO

bre lubrificantes, contendo infor-  
mações básicas de forma didática,  
bastante esclarecedoras.

Tudo vai melhorar, há de melho-  
rar, repetindo os versos da canção  
de Chico e Caetano:

“Mesmo com o todavia / Com todo  
dia / Com todo ia / Todo não ia /  
A gente vai levando / A gente vai  
levando / A gente vai levando /  
A gente vai levando essa guia”

Enfim, Bom Ano.

Muito obrigado e boa leitura.

**Laercio Kalauskas**

Presidente do Sindilub

## Soluções em óleos sustentáveis de alta performance

Os óleos básicos da Lwart Soluções Ambientais são a prova de que é possível cuidar do meio ambiente e garantir alto desempenho ao mesmo tempo. Uma linha de produtos rerrefinados com altíssimo grau de pureza, qualidade e confiabilidade para atender aos mais exigentes requisitos dos diversos mercados onde são aplicados.



Conheça nossas soluções em [lwart.com.br](http://lwart.com.br)



# ÍNDICE

Setor tem dispensa de novos formulários	6
Produção de lubrificantes fecha 2020 com alta de 10,22%, diz Sindicom	8
Qualidade dos lubrificantes	10
Qualidade certificada	14
Isenção do ICMS sobre oluc: vitória da sociedade	16
Atenção aos lubrificantes	17
Além de dados, apoio para boas decisões nos negócios	18
Pequenas e poderosas: nanopartículas em defesa do motor	20
Poder e negociação nos canais de distribuição	22
ExpoPostos 2021: foi dada a largada!	23
Um legado para desvendar os lubrificantes	24
Peixe grande no mercado de lubrificantes	25

## EXPEDIENTE

Fevereiro - 2021, edição nº 147

**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, Luis Alberto Diogenes Pinheiro Júnior, Gabriel Abou Rejali.

**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  
**Capa:** Shutterstock

[www.sindilub.org.br](http://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.

MOTOR OIL SINCE 1967

 **Petrol**<sup>®</sup>  
Lubrificantes

Quando você compra um lubrificante da marca Petrol, você compra qualidade e sustentabilidade.



Produto aprovado pela Volkswagen:  
**Petrol Xisto Supremo 5W40**

 **Petrol**<sup>®</sup>

No presente e no futuro,  
juntos e cada vez  
mais perto de você.

O setor de lubrificantes está dispensado do preenchimento dos novos formulários exigidos desde o dia 1 de janeiro de 2021, de acordo com a Portaria MMA 280, de 29 de junho de 2020, que instituiu o Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR Nacional).

O documento tem o objetivo de disciplinar os dados, estudos e outras informações relacionadas à gestão dos resíduos sólidos no território nacional, como é o caso do óleo lubrificante usado e/ou contaminado (oluc) e das embalagens plásticas usadas de lubrificantes.

Mas atenção: a isenção do envio dos novos formulários vale apenas para os resíduos que fazem parte de programas de logísticas reversa. Ou seja, para o encaminhamento de outros contaminantes gerados na troca de óleo é necessário fazer o preenchimento do MTR (Veja BOX).

A Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), que já havia criado o Sistema Estadual de Gerenciamento Online de Resíduos Sólidos (Sigor), por meio do Decreto 60.520/2014, respeitando o disposto na portaria do Ministério do Meio Ambiente (MMA), fez adaptações para evitar o envio de informações em duplicidade, implementando o Sigor Módulo MTR.

O diretor executivo do Sindirrefino, Walter Françolin, reconhece o esforço das autoridades da área ambiental para “disponibilizar instrumentos e funcionalidade adequada para o cumprimento da regulamentação vigente em âmbito federal ou estadual, com o mínimo de duplicidade possível”.

# SETOR TEM DISPENSA DE NOVOS FORMULÁRIOS

*Agentes envolvidos na logística reversa de oluc e embalagens plásticas usadas de lubrificantes já possuem mecanismos próprios de controle dos resíduos*

Ele diz que, após consulta à Cetesb, “seguindo a recomendação de evitar-se a duplicidade de informações, os setores de logística reversa que contam com instrumentos específicos e documentação hábil ao controle, se acham dispensados da utilização do MTR estadual. Nessa linha de orientação, o sistema de Logística Reversa (coleta e Rerrefino) de óleos lubrificantes pós-consumo se acha desobrigado do preenchimento do Sigor Módulo MTR”.

Françolin destaca, no entanto, que prevalecem as normas do Sistema Nacional do Meio Ambiente (Sisnama) e da ANP, previstas na regulamentação da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS).

A Cetesb, continua o diretor executivo do Sindirrefino, “também alerta que fica mantido o procedimento referente à obrigatoriedade da solicitação de CADRI – Certificado de Movimentação de Resíduos

de Interesse Ambiental, que é um documento no qual o órgão ambiental aprova o encaminhamento de resíduos de interesse ambiental a locais de reprocessamento, armazenamento, tratamento ou disposição final”.

Com relação ao MTR Nacional, em resposta a um questionamento da Fecombustíveis, o MMA esclareceu que, “no caso de descarte de óleos lubrificantes e embalagens plásticas usadas de lubrificantes, não há necessidade de uso do Sistema MTR, tendo em vista que já existe um sistema de coleta que documenta essa retirada e destinação”.

Em sua resposta, o MMA reconhece que o gerador (Posto de Combustível) dos resíduos sólidos esteja enviando o oluc e as embalagens plásticas usadas para uma empresa autorizada pela ANP e devidamente licenciada pelo órgão ambiental para se enquadrar na condição de destinador.

## OUTROS RESÍDUOS

O preenchimento do MTR é obrigatório para todos os demais resíduos contaminantes eventualmente gerados na troca de óleo que não fazem parte de programas de logística reversa (como é o caso do oluc e das embalagens plásticas usadas), tais como estopas, panos, filtros, serragem, areia ou até mesmo EPIs utilizados pelos funcionários do estabelecimento.

No momento em que a retirada desses resíduos for realizada, o estabelecimento recebe do condutor responsável pelo veículo que fará o transporte do material uma versão física do formulário do MTR, em papel.

O documento deve conter informações sobre a quantidade

de do resíduo que está sendo retirada, quem está fazendo o transporte e qual o destino. A empresa terá de fazer, em tempo real, a inserção dos dados no sistema online do MTR.

A declaração final precisa ser impressa e entregue ao condutor que está fazendo a coleta e transporte dos resíduos. Ele não pode sair do estabelecimento sem essa declaração em mãos.

A transportadora e o destinador final também terão de preencher o MTR. As informações dos três formulários serão confrontadas e, evidentemente, não pode haver incongruências.

Após dez dias úteis da coleta e preenchimento do MTR online,

o gerador poderá fazer a emissão do Certificado de Destinação Final (CDF), documento que comprova que ele deu a destinação correta para os resíduos considerados perigosos.

Os sistemas estaduais de preenchimento do MTR em São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Santa Catarina já estão integrados ao MTR nacional. Assim, as empresas desses estados devem fazer o preenchimento do módulo local, que as informações serão automaticamente encaminhadas ao sistema federal.

Já para os estabelecimentos dos demais estados e do Distrito Federal, ainda é necessário fazer o preenchimento do MTR nacional. ■

# SEU CARRO MERECE O MELHOR



Seja um revendedor autorizado  
(43) 3324-7363  
[contato@soft99brasil.com.br](mailto:contato@soft99brasil.com.br)  
[www.soft99.com.br](http://www.soft99.com.br)



# PRODUÇÃO DE LUBRIFICANTES FECHA 2020 COM ALTA DE 10,22%, DIZ SINDICOM

*Dados indicam que ICONIC e BR Distribuidora permanecem nas duas primeiras posições no market share; Shell (3º) e Cosan (4º) inverteram lugar no ranking*

## MERCADO

Por Renato Vaisbih

O Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes (Sindicom) divulgou no final de janeiro o resultado do mercado referente ao mês de dezembro de 2020, tornando possível uma análise mais detalhada sobre os efeitos da pandemia do novo coronavírus no setor.

Se for considerado apenas o mês de dezembro, em 2020, os produtores disponibilizaram 85,55 mil m<sup>3</sup> aos distribuidores e consumidores finais por meio de outros canais. Isso significa um aumento de 10,22% em relação ao mês do ano anterior, quando a produção foi de 77,61 mil m<sup>3</sup>.

Durante o ano inteiro, porém, a produção geral das oito associadas do Sindicom ficou em torno de 1,028 milhão de m<sup>3</sup>, registrando uma ligeira redução na comparação com o resultado de 2019, que havia sido de 1,056 milhão de m<sup>3</sup>.

O resultado do último mês do ano passado também aponta recuperação do setor, uma vez que

houve grande oscilação durante todo o ano, principalmente por causa dos reflexos da pandemia de Covid-19.

Em abril, quando boa parte dos veículos automotores ficaram estacionados devido à quarentena mais rigorosa nos centros urbanos, foi registrado o menor volume de produção: 45,66 mil m<sup>3</sup>. O maior volume foi apurado em julho: 103,50 mil m<sup>3</sup>.

Os dados de mercado divulgados pelo Sindicom consideram informações repassadas pelas companhias ao Sistema de Informações de Movimentação de Produtos da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (SIMP/ANP) e são consolidados pelo Instituto Bra-

sileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV).

Como o IBRE/FGV aponta separadamente os dados de cada uma das associadas do Sindicom, é possível ter a exata posição de cada uma das empresas no mercado em relação aos demais agentes.

Dessa forma, em dezembro de 2020, o market share tinha na liderança a ICONIC, seguida pela BR Distribuidora, Shell, Cosan, Petronas, YPF, Castrol e Total. Ao se fazer uma comparação com o mesmo mês em 2019, o ranking não teve grandes mudanças, a não ser a inversão de posições de Cosan, que estava na terceira colocação, e a Shell, que ocupava a quarta posição. ■





# ENEOS

JAPAN'S NO.1 OIL COMPANY



**A Nº 1 EM ÓLEO LUBRIFICANTE  
DO JAPÃO AGORA NO BRASIL.**



# QUALIDADE DOS LUBRIFICANTES

*Apesar de ligeira queda em 2020, coordenador da ANP elogia qualidade dos lubrificantes, com média de produtos conformes em 97,2% nos últimos quatro anos*

## CAPA

Por Renato Vaisbih

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) publicou na última semana de dezembro a mais recente edição do Boletim do Programa de Monitoramento de Lubrificantes (PML), com o segundo pior resultado do índice de qualidade ponderado desde que ele foi criado, com 96,1% de conformidade. O resultado só havia ficado abaixo desta marca uma única vez, 94,9%, em junho de 2017.

A queda, no entanto, não preocupa o coordenador do Centro de Pesquisas e Análises Tecnológicas (CPT) da ANP, Fábio da Silva Vinhado. Segundo ele, “é importante registrar que 2020 foi um ano sem precedentes, devido à pandemia, mas, mesmo assim, o PML continuou, publicamos quatro boletins e os índices de qualidade permaneceram elevados. Além disso, em um trabalho conjunto entre o CPT, vinculado à Superintendência de Qualidade da ANP, e os Núcleos de Fiscalização da ANP, intensificamos as ações de fiscalização, o que nos permitiu autuar algumas poucas



FÁBIO DA SILVA VINHADO

FOTO: DIVULGAÇÃO

empresas que continuam ofertando lubrificantes com problemas de qualidade”.

O primeiro boletim do PML foi publicado em maio de 2007, a partir da análise de amostras coletadas em todo o país e encaminhadas para laboratórios credenciados pela ANP. Mas foi somente uma década depois, em 2017, que surgiu o Índice de Qualidade Ponderado (IQP), “para corrigir distorções relacionadas aos produtos mais comercializados, ou seja, quando consideramos a participação da empresa no mercado estamos ajustando o índice de não conformidades para a realidade do que é de fato vendido ao consumidor”, explica Vinhado.

O cálculo do IQP é realizado multiplicando-se o número de amostras não conformes por empresa pela participação dela no mercado (market share). Em seguida, o resultado é dividido pelo total de amostras coletadas daquela empresa. Os dados de participação de cada empresa no mercado são aqueles que constam no Sistema de Informações e Movimentação de Produtos (SIMP) da ANP.

## “EMPRESAS SÉRIAS E COMPROMETIDAS”

A média geral do IQP entre a primeira publicação – agosto de 2017 – e a mais recente – dezembro de 2020 – é de 97,2%. O melhor resultado foi registrado em agosto de 2017; 99,3%. O pior, um mês antes; 94,9%. (Veja tabela I)

O declínio constante da média anual do IQP – 97,4% em 2017; 97,3% em 2018; 97,0% em 2019; e 97,0% em 2020 – não abala o otimismo do coordenador do CPT com relação à qualidade dos lubrificantes disponíveis no mercado nacional.

Para ele, “falar em índice de conformidade acima de 95% com

TABELA I

PML - ÍNDICE DE QUALIDADE PONDERADO (IQP) - EM %						
<b>2017</b>	abr/17 96,6	jun/17 94,9	ago/17 99,3	out/17 98,6	dez/17 97,7	<b>média</b> <b>97,4</b>
<b>2018</b>	mar/18 98,1	jul/18 97,0	dez/18 96,9			<b>média</b> <b>97,3</b>
<b>2019</b>	mai/19 97,6	ago/19 97,0	nov/19 97,1	dez/19 96,5		<b>média</b> <b>97,0</b>
<b>2020</b>	abr/20 97,2	mai/20 97,7	jul/20 96,9	dez/20 96,1		<b>média</b> <b>97,0</b>
<b>MÉDIA GERAL 2017-2020: 97,2</b>						

base no IQP, que é o indicador mais fidedigno da realidade do mercado, é extremamente positivo. Significa que mais de 95% dos óleos lubrificantes automotivos ofertados ao consumidor brasileiro atendem a elevados padrões de qualidade. Temos empresas sérias e comprometidas com a qualidade total, bem como profissionais extremamente qualificados no país e que são referências mundiais em sua área. A ANP também conta com um corpo técnico extremamente qualificado e dedicado para tratar do assunto. Existem problemas pontuais que estão sendo tratados muito de perto pela Agência”.

Para que a queda na qualidade não se acentue, Vinhado recomenda aos produtores as se-

guintes ações: “manter as boas práticas de produção, que já são seguidas pela maioria das empresas; gerir seus processos, de forma a checar e ajustar sempre que problemas forem observados; e participar das rodadas do PIL, que permite identificar problemas analíticos e iniciar ações corretivas nos laboratórios que realizam controle de qualidade de seus produtos”.

O PIL - Programa de Comparação Interlaboratorial de Lubrificantes, realizado pelo CPT desde 2016, tem como principal objetivo fornecer informações para que os laboratórios, na maioria das vezes das empresas produtoras, aprimorem seus procedimentos de garantia da qualidade dos lubrificantes automotivos.

Já foram realizadas cinco edições do PIL, com a participação voluntária dos laboratórios. O programa foi suspenso em 2020 por causa da pandemia, mas Vinhado diz que existe a intenção de que seja retomado neste ano.

#### DADOS MAIS RECENTES

O boletim do PML divulgado em dezembro de 2020, como de costume, apresenta análises feitas nas amostras coletadas com relação a registros dos produtos e qualidade e, mais uma vez, merece atenção os lubrificantes com aditivação ausente ou insuficiente.

O documento indica que, das 662 amostras avaliadas, 635 (95,9%) estavam conforme e 27 (4,1%)

**O melhor custo benefício do mercado**  
www.evoralub.com.br



**Tamborete 60L**  
Facilidade de manuseio e estocagem

**Bisnaga**  
Facilidade de aplicação

**Evora Lubrificantes, colaborando com a praticidade e economia do seu negócio!**



**ACESSE NOSSO SITE AQUI!**  
aponte a camera para o QR Code



apresentaram ao menos uma irregularidade relacionada ao registro junto à ANP e não seguiram para análise do conteúdo das embalagens. (Veja gráfico II)

Quanto à aditivação, foram analisados os elementos químicos Cálcio, Magnésio, Fósforo, Zinco e Molibdênio, sendo que 71 amostras (11,2%) apresentaram não conformidades: 23 (32,4%) registraram ausência de aditivação e 48 (67,6%), aditivação insuficiente. (Veja gráficos III e IV)

O boletim do PML reitera que “a dosagem adequada e a tecnologia do aditivo utilizado na formulação do óleo lubrificante estão intrinsecamente relacionadas ao seu nível de desempenho e a ausência pode ocasionar o problema da sublubrificação. A sublubrificação dos motores automotivos ocorre quando são utilizados óleos lubrificantes de baixa qualidade em condições mais severas de compressão, temperatura e rotação, de maneira a não satisfazer às exigências dos novos motores. A sublubrificação de um motor diminui sua vida útil, podendo, em alguns casos, causar sérios danos aos equipamentos, acarretando grande prejuízo econômico ao consumidor”.

O documento ainda apresenta uma tabela enumerando nominalmente os 23 óleos lubrificantes que apresentaram aditivação ausente. A íntegra do boletim do PML está disponível no site da ANP.

Vinhado coloca a equipe de lubrificantes do CPT à disposição dos produtores e agentes do setor para esclarecer dúvidas sobre o registro de produtos ou controle de qualidade. “Vale ressaltar que a melhora de qualidade observada desde o início do PML, em 2006, é resultado do esforço conjunto da ANP com os agentes econômicos e demais entidades, como é o caso do Sindilub”, conclui. ■

GRÁFICO II

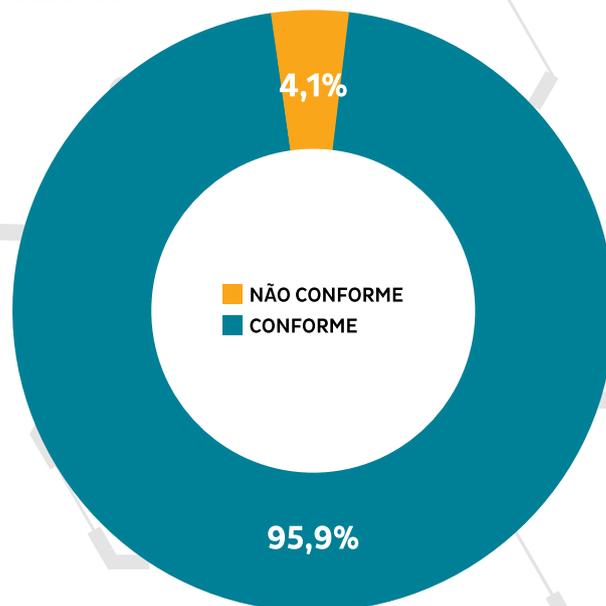


GRÁFICO III

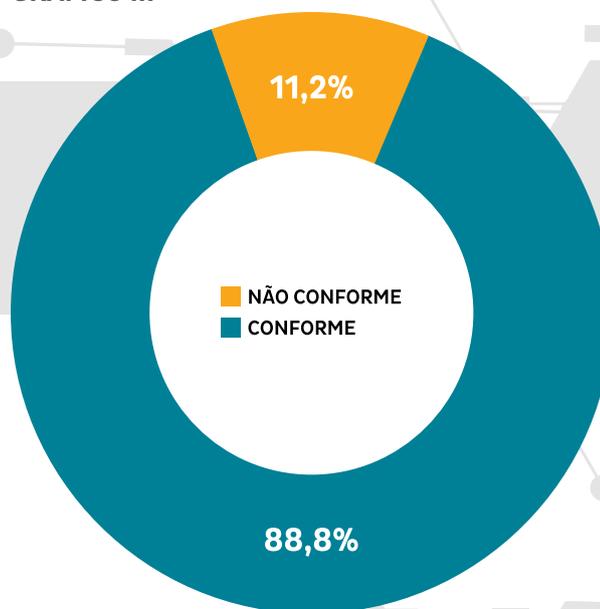
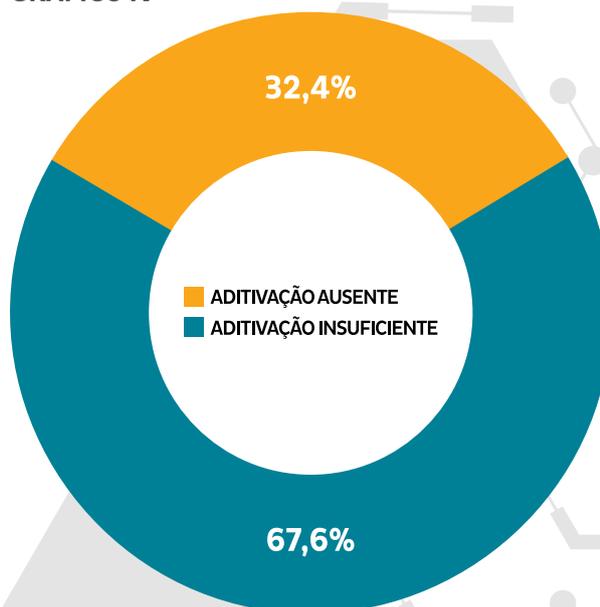


GRÁFICO IV





# PROPULSORAS PNEUMÁTICAS

OLEO O GRAÇA GR

# G7

PROPULSORAS PNEUMÁTICAS



- » Auto lubrificante;
- » Menor consumo de ar;
- » Menor nível de ruído;
- » Maior pressão de saída.

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

# QUALIDADE CERTIFICADA

*Empresa de equipamentos para lubrificação e abastecimento conquista certificação internacional ISO 9001, que assegura sistemas de gestão de qualidade*

---

## FIQUE POR DENTRO

*Por Renato Vaisbih*

---

Às vésperas de completar uma década no mercado, a Lubmix, especializada na comercialização de soluções para lubrificação, abastecimento e borracharia, iniciou as comemorações com a notícia de que recebeu a certificação ISO 9001.

No caso da Lubmix, todo o processo demorou cerca de nove meses e, após a contratação de uma consultoria, a certificação foi realizada pela TÜV Rheinland, de origem alemã e uma das principais do mundo, que atua desde 1872 e, na sua apresentação sobre a norma ISO 9001, explica que “os fluxos de trabalho bem concebidos contribuem de forma decisiva para a qualidade dos seus produtos ou serviços”.

Segundo Rodrigo Sallum, CEO da empresa, “o padrão de qualidade sempre foi uma prioridade para nós e a certificação garante que podemos mostrar para os nossos clientes, principalmente grandes empresas

que solicitam projetos, todo o padrão de qualidade que nós aplicamos nas nossas atividades. É um divisor de águas, porque raramente um cliente vem aqui para visitar nossas instalações e verificar qual o padrão de qualidade”.

O executivo conta que ao receber a visita dos representantes da TÜV Rheinland, logo no primeiro feedback ouviu que a Lubmix praticamente já cumpria todas exigências de qualidade, mas precisava “passar tudo para o papel”.

“Eu fiquei até surpreso. Significava que a gente já seguia padrões de qualidade, recebimento e envio de mercadorias, controle de assistência técnica, laudos, controle de estoque... mas a gente precisava documentar todos os processos, por exemplo, com relatórios ou formulários e pesquisas realizadas junto aos clientes. Isso foi algo que nos deixou muito feliz”, lembra.

Além disso, para o executivo, o fato de ter recebido o selo ISO 9001 antes de a empresa ter completado dez anos é algo que deixou a equipe ainda mais

motivada, pois agora tem algo a mostrar que ratifica tudo que é dito nas apresentações para os clientes, nos e-mails enviados ou nas campanhas de vendas.

“Estamos vendo uma movimentação no mercado de lubrificantes, até mesmo entre as pequenas empresas, de implementar padrões. Então, é importante mostrar que aqui na Lubmix a gente tem um diferencial, com qualidade certificada”, complementa Sallum.

Ele esclarece que a renovação da ISO 9001, nos primeiros três anos, acontece a cada doze meses, onde “o auditor verifica se os processos continuam corretos, documentados, dentro do padrão e se houveram melhorias, como o lançamento de novos produtos, que se enquadram nas normas. A partir do terceiro ano, o prazo para renovação é maior”.

Com relação ao lançamento de novos produtos, Sallum faz um pouco de mistério: “a Lubmix completa dez anos em outubro de 2021 e estamos pensando em algo especial, à altura da empresa, para marcar essa data importante”. ■



O LUBRIFICANTE QUE  
VOCÊ PODE CONFIAR.



## LUBRIFICANTES

AUTOMOTIVOS | INDUSTRIAIS | GRAXAS | AGRÍCOLAS

INGRAX



Indústria Brasileira,  
Qualidade Mundial

# ISENÇÃO DO ICMS SOBRE OLUC: VITÓRIA DA SOCIEDADE

*Benefício fiscal  
concedido em  
1990 agora torna-  
se definitivo por  
decisão conjunta dos  
secretários de Fazenda  
de todos os Estados e  
do Distrito Federal*

## LEGISLAÇÃO/ICMS

Por Renato Vaisbih

O Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), que reúne os secretários de Fazenda de todos os Estados e do Distrito Federal, concedeu isenção do ICMS por prazo indeterminado “às saídas de óleos lubrificantes usados ou contaminados para estabelecimento rerrefinador ou coletor revendedor autorizado pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP”.

Segundo o diretor executivo do Sindicato Nacional da Indústria do Rerrefino de Óleos Minerais (Sindirrefino), Walter Françaolin, a medida beneficia todos os setores ligados aos lubrificantes e assegura as ações em prol do meio ambiente e do desenvolvimento sustentável.

Em comunicado público, a Associação Ambiental para Coleta, Gestão e Rerrefino do Oluc, Ambioluc, pontuou que “a decisão só traz benefícios à pauta ambiental e à sociedade ao incentivar os geradores a destinarem o oluc ao rerrefino, permitir que as empresas coletoras invistam em infraestrutura operacional para ampliar a coleta em todo o país, assim como permite que os rerrefinadores aumentem a produção de óleos básicos, oferecendo ao mercado interno produtos reciclados de alta qualidade”.

## CAMINHOS DE UMA CONQUISTA

Françaolin lembra que a solicitação para a isenção definitiva do ICMS sobre a coleta de oluc não vem de hoje. “Com a Constituição de 1988, extinguiu-se o chamado imposto único, de competência da União e que incidia sobre combustíveis, lubrificantes e minerais no país, deslocando tais produtos para o novo regime de tributação, inclusive a estadual, e sujeição ao ICMS”, afirma.

Como aquela situação criava um custo elevado para a operação de coleta dos lubrificantes pós-consumo, complementa o diretor executivo, “o Sindirrefino desenvolveu forte trabalho junto à Comissão Técnica Permanente do Confaz - COTEPE, com o objetivo de se estabelecer mecanismo diferenciado para regular as operações com oluc, proveniente de consumidores finais”.

Foi daí que surgiu o Convênio ICMS 03/90, concedendo isenção do ICMS sobre a coleta de oluc, que precisava ser prorrogado de tempos em tempos. E tudo ia bem até agosto de 2020, quando o governo paulista decidiu apresentar novas regras para o imposto, limitando isenção.

“Face ao perigo iminente de retrocesso da atividade e possível

prejuízo ambiental, o Sindirrefino e a Ambioluc, com forte apoio do Sindilub, dirigiram apelos ao governo paulista e ao Confaz”, conta Françaolin.

As entidades esclareceram à Secretaria de Infraestrutura de Meio Ambiente do Estado de São Paulo e à Secretaria da Fazenda do Estado que o mecanismo da isenção não representava renúncia ao imposto, porque o tributo era postergado para momentos subsequentes a essa fase operacional, por exemplo, na comercialização de óleos básicos advindos da reciclagem.

Do material apresentado, ainda constavam resultados do setor, responsável em 2019 pela coleta e processamento de 480 milhões de litros de oluc, atendendo cerca de 25% das necessidades internas de óleo básico para formulação de lubrificantes.

Os mesmos argumentos também foram encaminhados à COTEPE/Confaz que, no apagar das luzes de 2020, acolhendo as justificativas do setor e a reivindicação de que a isenção foi mais peregrina, decidiu que a mesma seria por prazo indeterminado, cabendo a cada unidade da federação a sua regulamentação. ■

## FIQUE POR DENTRO

Por Renato Vaisbih

A Comissão Técnica de Lubrificantes, Aditivos e Fluidos da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva encerrou 2020 com a divulgação de um vídeo didático sobre óleos lubrificantes, como complemento à cartilha que havia sido publicada no início do ano.

A cartilha, disponível em pdf no site da AEA, na área “Publicações Técnicas”, apresenta informações básicas sobre os lubrificantes, como as diferenças entre os óleos minerais, sintéticos e semissintéticos. Também são detalhadas as especificações relacionadas à viscosidade dos produtos e para níveis de desempenho.

A cartilha ainda recomenda que o manual do proprietário seja consultado para definição do tipo de lubrificante e períodos de troca. Quanto à reposição do nível, a recomendação é para que não seja feita com produtos de tipos diferentes e que se faça uma avaliação sobre o real motivo da necessidade de “completar o óleo”, pois pode ser um indicativo de problemas no motor.

A última parte da publicação alerta para a destinação correta do óleo lubrificante usado e/ou contaminado (oluc), que é o rerrefino. A cartilha e o vídeo lançado no YouTube (veja a íntegra do texto no box) foram produzidos pela Lwart Soluções Ambientais e cedidos à AEA.

## RELATÓRIO

Outro documento divulgado pela AEA foi o “Relatório de Atividades 2020 – A gente pensa, o Brasil acelera”, com detalhes dos eventos realizados pela entidade, com registro da parceria institucional com o Sindilub.

Um dos destaques do ano passado foi o XIII Simpósio Internacional de

# ATENÇÃO AOS LUBRIFICANTES

## ÍNTegra DO TEXTO DO VíDEO NO CANAL DA AEA NO YOUTUBE

O óleo lubrificante é utilizado para minimizar o atrito entre as peças de um motor e assim diminuir o desgaste do equipamento.

Seu principal componente é o óleo básico.

A principal característica do lubrificante é definida pela viscosidade, que pode ser grossa – ou seja, mais viscosa – ou fina – menos viscosa.

Já a qualidade e o desempenho dos lubrificantes são indicados por normas. A mais conhecida é a API.

Com o esgotamento dos aditivos e a contaminação, as funções dos lubrificantes ficam comprometidas e a troca torna-se necessária. O período de troca é definido pelo fabricante do equipamento. Veículos com monitoramento eletrônico podem ter indicação por meio de aviso no painel.

O oluc é considerado um resíduo perigoso, capaz de contaminar a água e o solo. Por isso, a coleta do oluc deve ser feita por uma empresa autorizada, que garanta a destinação correta do produto, no caso o rerrefino do



óleo básico. O processo tem como objetivo direcioná-lo novamente para fabricação de um novo óleo lubrificante.

Portanto, vale ressaltar que, devido aos riscos à saúde e ao meio ambiente, a correta destinação do óleo usado ou contaminado é uma responsabilidade de todos.

Lubrificantes, Aditivos e Fluidos, com o tema “Mobilidade, Eletrificação Automotiva e a Indústria do Lubrificante”. O encontro foi dividido em dois painéis: um deles dedicado aos veículos leves e o outro, aos veículos pesados. No intervalo, houve uma roda de conversa.

O relatório da AEA também apresentou as atividades da Comissão Técnica de Lubrificantes e Fluidos,

que tem Charles Conconi, da Mercedes Benz, como coordenador; e Arley Barbosa da Silva, da Promax, como vice coordenador.

O documento traz a programação prevista para 2021, incluindo o XIV Simpósio Internacional de Lubrificantes, Aditivos e Fluidos, no dia 27 de outubro; e o Curso AEA Lubrificantes – Módulo I, no dia 16 de abril. ■

# ALÉM DE DADOS, APOIO PARA **BOAS DECISÕES** NOS NEGÓCIOS

*Empresa especializada em softwares de gestão no setor de combustíveis e troca de óleo não se restringe a oferecer soluções no mundo virtual*

## PARCERIA

Por Renato Vaisbih

A Meta Tecnologia, com sede em Londrina (PR), é uma das poucas desenvolvedoras de soluções tecnológicas do Brasil especializadas em softwares exclusivos para revendedores e distribuidores de combustíveis e lubrificantes e lojas de conveniência. E mais: “estamos focados em conceitos de gestão, no que a tecnologia pode agregar ao negócio. Não é apenas um sistema para aumento de vendas ou que está na nuvem. Isso é o beabá”, afirma Célio Vinicius Lemes, diretor comercial da empresa.

Na visão dele, o empresário, nos dias atuais, “está mais preocupado em ter informações disponíveis em qualquer lugar, em tempo real e confiáveis, porque ele vai utilizar esses dados para tomar decisões importantes para o negócio”.

Ciente da importância das informações geradas pelos softwares para a gestão dos negócios, a Meta Tecnologia também passou a considerar relevante oferecer um acompanhamento aos seus clientes, como uma espécie de consultoria informal.



CÉLIO VINICIUS LEMES

“Do lado do cliente, não basta adquirir o software e colocar ele para rodar. E a gente não quer só dar a ferramenta para ele usar; a gente quer ensinar ele a usar da melhor maneira, sem a necessidade de contratar um gestor ou consultor. A nossa atuação, então, não é apenas técnica, foge um pouco do comum, mas agrega valor para os nossos clientes”, diz Lemes.

O executivo cita os métodos de controle de estoque como exemplo, lembrando que nem todos os empresários conhecem as variáveis que devem ser consideradas com rela-

ção ao fluxo de mercadorias em uma empresa, inclusive na composição de preços ao consumidor final. E ainda reitera que o controle de estoque é fundamental para que não falem produtos ou que esses fiquem encalhados.

“Para eu vender uma mercadoria, eu vou inserir o custo que eu tive para adquiri-la, um porcentual de margem de lucro e o sistema vai me sugerir um preço de venda. Mas esse custo, quando o empresário comprou o produto pela primeira vez, é fácil de entender. Agora, quando se está em um fluxo de comprar várias vezes,

## BENEFÍCIOS PARA ASSOCIADOS DO SINDILUB

A Meta Tecnologia e o Sindilub firmaram uma parceria que vai assegurar um avanço na gestão dos negócios dos associados do sindicato. O acordo prevê que as empresas terão acesso gratuito ao módulo “Meta Smart” e mais 10% de desconto na manutenção mensal.

O módulo “Meta Smart” é um aplicativo para smartphones com sistema operacional Android ou IOS (Apple) que permite acompanhar o desempenho dos negócios de qualquer lugar onde o usuário estiver.

Com o app, é possível fazer consultas aos registros no banco de dados da empresa, verificar contas a pagar e a receber, controle de estoques, verificar o desempenho dos funcionários, realizar projeções de vendas e ainda pode ter interação com os dados de outros módulos oferecidos pela Meta de acordo com as necessidades de cada cliente.

Os associados interessados em mais detalhes sobre a parceria devem entrar em contato com o sindicato pelo e-mail [sindilub@sindilub.org.br](mailto:sindilub@sindilub.org.br)

de compor o estoque com o que você já tinha do produto no seu estabelecimento, é preciso olhar para o tipo de método de controle de estoque que vai utilizar. Muitos acabam olhando apenas para o último custo ou de um período específico, enquanto existe a metodologia da média ponderada contábil, que é mais apropriada. Então, a gente ensina o nosso cliente sobre esses conceitos e de como ele pode utilizar o software para ter melhores resultados”, detalha Lemes.

Ele complementa que, quando a Meta Tecnologia fecha um novo cliente, sua equipe faz uma imersão e, além do treinamento técnico, verifica as operações e identifica como é possível ajudar os negócios.

“A gente tem uma vivência no dia a dia, conhecemos muitos casos de sucesso de outros clientes ou do mercado, e podemos dar orientações para os nossos clientes que não se restringem à utilização rotineira dos softwares”, argumenta.

Lemes destaca que as soluções oferecidas pela Meta Tecnologia estão adaptadas à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrou em vigor em setembro de 2020 e cujas multas – que podem chegar a R\$ 50 milhões – começam a ser aplicadas em agosto.

Outro diferencial importante é que a empresa atende clientes em todo o território nacional, com condições de se adaptar às diferentes legislações estaduais e do Distrito Federal, principalmente às questões tributárias.

A Meta Tecnologia foi criada em 1997, dentro da incubadora da Universidade Estadual de Londrina (UEL), com três fundadores – Ricardo Honório Raquel, Roberval Antônio Moreno e Rodrigo Torres – e o objetivo de desenvolver softwares destinados à gestão de todos os tipos de negócios, independentemente do segmento.

Pouco tempo depois, no entanto, surgiu o desafio de criar uma complexa solução para automação e integração de bombas de postos de combustíveis. Como resultado foi mais do que satisfatório, a empresa teve condições de sair da incubadora e caminhar com as próprias pernas, especializando-se no setor de combustíveis, lubrificantes e lojas de conveniência. ■



**ROYAL**  
LUBRIFICANTES

**TECNOLOGIA QUE GARANTE  
A POTÊNCIA DO SEU MOTOR!**

(11) 2446-2140 | [f](https://www.facebook.com/lubrificantesroyal) | [i](https://www.instagram.com/lubrificantesroyal) | [lubrificantesroyal.com.br](https://www.lubrificantesroyal.com.br)

# PEQUENAS E PODEROSAS: NANOPARTÍCULAS EM DEFESA DO MOTOR

## LANÇAMENTO

Por Renato Vaisbih

O material promocional e as entrevistas com técnicos da DNK Automotive deixam evidentes um dos principais diferenciais do Graffeno, condicionador de metais recém-lançado no mercado brasileiro: o produto é “duzentas vezes mais forte do que o aço”!

O coordenador técnico João Carlos Neis explica que “as nanopartículas do Graffeno são extremamente pequenas e, ao mesmo tempo, resistentes. Quando suas propriedades são empregadas na proteção dos motores, criamos o ambiente perfeito para a drástica redução do desgaste dos seus componentes”.

Ele também destaca outras características do produto, como o fato de que o condicionador de metais ser “superconcentrado”, apresentado em frascos com apenas 50ml, e mesmo assim ser capaz de reduzir em até 18% o desgaste do motor, contribuir para melhor eficiência e minimizar o consumo de combustível.

“O Graffeno utiliza como princípio ativo as revolucionárias moléculas de grafeno e, por isso, entrega alto desempenho e eficácia na proteção dos motores”, prossegue Neis.



FOTO: DIVULGAÇÃO

INGO HOFFMANN

Para se ter uma ideia da composição do grafeno, de acordo com o material descritivo da DNK Automotive, esse elemento é uma das formas cristalinas do carbono e a estrutura primária que compõe o grafite.

Geralmente utilizado nas lapiseiras comercializadas em papelarias e utilizadas por estudantes e nos escritórios Brasil afora, um grafite com 0,7 mm de espessura contém, aproximadamente, três milhões de camadas de grafeno.

Outras comparações curiosas apresentadas pela DNK Automotive também auxiliam a compreender a eficácia do Graffeno: “o grafeno é o material mais condutivo do mundo”, “mais fino criado pelo homem; um milhão de vezes mais fino

*Novo condicionador de metais atua em conjunto com lubrificante e também contribui para melhor eficiência e redução do consumo de combustível*

do que um fio de cabelo humano” e “flexível, transparente e maleável”.

## COMO FUNCIONA

Neis chama a atenção para o trabalho em conjunto entre o condicionador de metais e o lubrificante. “Definitivamente o fato de o condicionador de metais trabalhar em conjunto com o lubrificante e não o substituir é muito importante. Existe muita desinformação no mercado em torno deste tópico e clarear este ponto é essencial”, alerta.

Segundo ele, “é preciso reforçar que a tecnologia de ponta e a qualidade do produto são pontos chave. Trouxemos para o mercado um produto super-

concentrado que muda o conceito de proteção antidesgaste”.

O coordenador técnico detalha que o atrito entre as peças metálicas que compõe o motor reduz quando essas entram em contato com as nanopartículas do novo produto. “Isso exige menos força para que o motor funcione, reduzindo o consumo de combustível; também há uma diminuição da vibração do motor e, conseqüentemente, dos ruídos; e, por fim, um menor desgaste das próprias peças metálicas”, aponta.

A campanha de lançamento do Graffeno enumera quatro “efeitos” do condicionador de metais: “efeito rolamento: as nanopartículas assumem a forma de esferas que com o rolamento reduzem o atrito; efeito filme protetor: as nanopartículas adsorvem na superfície formando uma película completa que evita o contato direto entre as peças; efeito recuperador: as nanopartículas preenchem os vales da superfície do material, reduzindo o atrito; e efeito poli-

**TECNOLOGIA CAMPEÃ PARA CUIDAR BEM DO SEU MOTOR.**

**200x MAIS RESISTENTE QUE O AÇO**

**SUPERCONCENTRADO REDUZ O DESGASTE DO MOTOR EM ATÉ 18%\***

**CONTRIBUI PARA MELHOR EFICIÊNCIA DO MOTOR**

INGO HOFFMANN FOTOGRAFIA GONCALVES

FOTO: DIVULGAÇÃO

mento: as nanopartículas desbastam a superfície do metal, dando acabamento e reduzindo o atrito”.

Para divulgar o novo produto, a NK Automotive escalou o multicampeão Ingo Hoffmann, com passagens por diversas categorias do automobilismo internacional, como a Fórmula Um, Fórmula Dois e a nacional Stock Car, onde correu por trinta anos e foi doze vezes campeão.

O conteúdo foi criado pela Gampi Casa Criativa, com o conceito “Tecnologia campeã para cuidar bem do seu motor”. O mote da campanha é relacionar o desgaste dos motores com o das pessoas ao longo do tempo, enfatizando que, apesar disso, se houver paixão e a utilização de bons produtos, é possível manter a boa performance por mais tempo.

De acordo com Maicon Dias, CEO da Gampi Casa Criativa, “o brasileiro é um apaixonado por carros e também possui uma história forte com o automobilismo. Conectar estes dois mundos usando a imagem campeã do Ingo Hoffmann trouxe um resultado incrível para a campanha. Ele construiu uma carreira no automobilismo praticamente imbatível, para qualquer novo piloto brasileiro, e fazer o resgate desta história criou a base perfeita para trazermos este produto inédito ao país”.

A campanha conta com dois filmes, anúncios, peças digitais, materiais para PDV e ações nas redes sociais. ■

**Lubmix**

MIX-PTL4

**SOLUÇÕES COMPLETAS PARA FILTRAGEM DE ÓLEO LUBRIFICANTE**

MIX-UMF4

02 ANOS DE GARANTIA

TECNOLOGIA DE PONTA

EFICIÊNCIA COMPROVADA

**SOLICITE SEU ORÇAMENTO**

(17) 3525-5110 WWW.LUBMIX.COM.BR (17) 99792-7343

**ENTREGAMOS PARA TODO BRASIL**

# PODER E NEGOCIAÇÃO NOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

## PARA VENDER MAIS

Por Fabiano Caxito

Um canal de distribuição é a organização de diversas empresas – fabricantes, atacadistas, distribuidores e varejistas – que têm por objetivo fazer com que os produtos estejam disponíveis para o consumidor, quando e onde ele desejar adquiri-los.

As relações que se estabelecem entre os membros de um canal de distribuição podem ser entendidas como uma coalizão competitiva. As empresas buscam fazer parte de canais de distribuição pois:

- *O custo da distribuição pode ser minimizado através da rotinação das transações.*
- *Canais facilitam o processo de busca, tornando os produtos mais disponíveis.*

• *Canais possibilitam contato com os consumidores antes, durante e após as vendas.*

• *Quando as empresas se especializam em uma das atividades, a eficiência total do processo é maior do que quando todos realizam todas as atividades.*

Porém, nessas relações, surge um conflito de poder, pois cada uma das empresas quer buscar aumentar seu resultado, ter mais margens e ser mais lucrativa. Cada membro compete com outros para determinar qual deles ganha a maior parte da margem, apesar de cooperar e coordenar os seus esforços em busca de um relacionamento efetivo.

Em geral, um dos membros assume o papel de líder que usa seu poder para forçar os outros membros à cooperação. Esse líder pode ser a indústria, como nos casos do canal de distribuição de automóveis;

o atacadista ou distribuidor, como na indústria bebidas; ou o varejo, como na indústria de alimentos.

O poder do líder envolve a capacidade de induzir os outros membros a aceitar suas condições. O uso desse poder nas negociações gera um conflito, uma situação em que um membro percebe que outro adotou um comportamento que está o impedindo de atingir suas metas. Isso é claro nas negociações de preço e volume.

O grau de dependência entre o fabricante, distribuidor e varejo pode influenciar o tipo de contrato que regula o canal, e este contrato pode definir a performance deste canal.

Porém, quando analisamos o resultado total do canal, como o preço final de um canal em relação a outro, podemos observar que o processo de negociação em um canal assimétrico é mais eficiente

A coluna assinada pelo professor Fabiano Caxito passa a ser publicada em todas as edições da Sindilub Press.

A parceria para produção de conteúdo sobre o varejo de lubrificantes e canais de distribuição em diversos formatos teve início no ano passado, com uma websérie no [YouTube.com/sindiluboficial](https://www.youtube.com/sindiluboficial).

A websérie tem oito episódios, com duração entre 15 e 20 minutos cada. Os temas abordados são “O papel do Varejo nos canais de distribuição de lubrificantes”; “As mudanças no comportamento do consumidor e os impactos no varejo de lubrificantes”; “O Futuro do Varejo: As principais tendências da NRF-2020”; “Monocanal, Multichannel, Omnichannel”; “Varejo físico e varejo digital no mercado de lubrificantes”; “Construindo Valor: a relação entre indústria, distribuição e varejo”; “Big Data: como usar as informações para explorar todo o potencial do mercado”; e “Como preparar sua equipe para o futuro do mercado de lubrificantes”.



FOTO: DIVULGAÇÃO

FABIANO CAXITO

do que em um canal onde o poder é mais balanceado.

Em uma situação desbalanceada, os membros do canal tendem a serem mais diretos na barganha. O detentor do poder força os demais membros do canal a serem mais eficientes, o que leva a uma eficiência maior do canal como um todo.

O mais importante é que o membro de um canal pode aceitar ou rejeitar a negociação. Se não aceitar as condições, pode buscar participar de um canal concorrente. Por que então muitas empresas aceitam sofrer o uso do poder?

Porque enxerga que os benefícios de fazer parte do canal – exposição da marca, volume de compra, alcance de mercado – são maiores que a perda de margem.

Quando os problemas surgem, as pessoas das diferentes organizações precisam aprender a resolver suas diferenças e problemas e trabalhar juntas para alcançar os níveis de coordenação e cooperação. Por estes motivos, o estudo das relações entre os membros de um canal de distribuição e as forças que regem estas relações torna-se cada vez mais importantes. Esse será o foco desta coluna!

Fabiano Caxito é professor da Fundação Instituto de Administração – FIA. É Mestre em Administração Estratégica e MBA em Recursos Humanos. Autor de 9 livros, atuou nas áreas comerciais, de logística e de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento em diversas empresas de distribuição e venda de bebidas.

É Diretor da FCAX consultoria em Canais de Distribuição e influenciador digital com mais de 60 mil seguidores no LinkedIn. ■

# EXPOPOSTOS 2021: FOI DADA A LARGADA!



## AGENDA

Por Renato Vaisbih

O Sindilub já confirmou presença na 15ª ExpoPostos & Conveniência – Feira e Fórum Internacional de Postos de Serviços, Equipamentos, Lojas de Conveniência & Food Service, que vai acontecer de 24 a 26 de agosto, no São Paulo Expo.

Na última edição do evento, em 2019, o setor de lubrificantes foi destaque em diversos estandes de empresas que apresentaram desde novos produtos até equipamentos e serviços para o segmento.

Na programação do fórum internacional, o painel “Perspectivas do mercado brasileiro: novas tecnologias, papéis dos principais ‘players’ do mercado de lubrificantes e possíveis impactos com novas regulamentações” contou com a participação do presidente do Sindilub, Laercio Kalaszkas; do CEO da Iconic, Leonardo Linden; do presidente do Simepetro (Sindicato Interestadual das Indústrias Misturadoras e Envasilhadoras de Produtos Derivados de Petróleo), Carlos Ristum; e do superintendente de fiscalização da

ANP Francisco Nélon Castro Neves. A mediação ficou a cargo do diretor executivo do Instituto Jogue Limpo, Ezio Antunes.

De acordo com os organizadores, 92% dos expositores afirmaram que a participação correspondeu às suas expectativas em relação à captação de novos clientes e atingiram seus objetivos e 98% do público visitante recomenda o evento e afirmava ter grande interesse em participar desta próxima edição. Em 2019, foram mais de 200 marcas expositoras; cerca de 23 mil visitantes e perto de 800 participantes do fórum.

Para este ano, os responsáveis pela ExpoPostos afirmam que mais da metade da planta dos estandes já está comercializada, de um total de 20 mil m<sup>2</sup>, com a expectativa de gerar negócios na ordem de R\$ 180 milhões.

O evento será realizado pela Abieps (Associação Brasileira das Empresas de Equipamentos e de Serviços para o Mercado de Combustíveis e de Conveniência) e Fe-combustíveis (Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes); com organização da GL events Exhibitions. ■

## HOMENAGEM

Por Renato Vaisbih

Era para ser uma trilogia, formando uma obra completa e didática sobre os lubrificantes. No entanto, os planos foram interrompidos pelo destino e, no meio do caminho, o engenheiro Marcelo Beltran faleceu no último dia 26 de janeiro, deixando a esposa Alessandra, duas filhas e o desafio para que os agentes do mercado de lubrificantes concluam seu legado.

No lançamento do livro “Trilogia da Tribologia – Lubrificação Automotiva Vol. II”, no final de 2019, Beltran contou que sua ideia era escrever uma trilogia dividida em três temas: Volume I – Lubrificação Básica – Verde, Volume II – Lubrificação Automotiva – Amarelo, e Volume III – Lubrificação Industrial – Vermelho. As cores representariam as bandeiras dos países que tinha nacionalidade – Brasil e Espanha –, com o objetivo de facilitar a identificação de cada um dos volumes quando a coleção estivesse completa.

Ficaram faltando publicar os volumes I e III. Pode parecer estranho, mas a explicação de ter começado o trabalho pelo volume II é do próprio especialista: “em uma pesquisa nacional sobre livros que tratam de lubrificação, percebi que já existem bons livros que tratam da Lubrificação Básica, com informações físico-químicas sobre o lubrificante, e da Lubrificação Industrial. Apesar das empresas de lubrificantes e de aditivos possuírem um vasto conhecimento e material detalhado, não encontrei o tema Lubrificação Automotiva na forma de livro. Além disso, procurei escrever um livro bastante didático, com um glossário completo, para que até mesmo um leigo possa entendê-lo, já que a maioria das pessoas utiliza carro, ônibus, caminhões ou motos, e o assunto deve ser mais atraente”.

# UM LEGADO PARA DESVENDAR OS LUBRIFICANTES

*Consultor Marcelo Beltran deixa saudades entre os agentes do setor e o desafio para novas gerações para completar sua obra*



A generosidade e companheirismo foram um traço marcante na personalidade de Beltran. Ao apresentar o livro lançado em 2019, fez questão de deixar claro que não dominava todos os detalhes sobre lubrificação e dar créditos a pessoas que auxiliaram a ampliar seus conhecimentos.

“Ninguém é expert em tudo. Ao longo na minha jornada tive a oportunidade de conhecer excelentes profissionais experts”, afirmou, para em seguida enumerar uma lista com mais de vinte nomes.

O engenheiro formou-se em Engenharia Mecânica de Produção na FEI, com MBA em Gestão e Marketing. Trabalhou na Shell Lubrificantes, Klüber Lubrication, Total Lubrificantes, JX Nippon Oil Lubrificantes, Factor-Kline Lubricants Consulting e foi empresário na área de serviços de lubrificação. Atuou em cargos de Gerente de Vendas, Gerente Técnico e Gerente de Produtos & Serviços, com grande experiência em lubrificantes Automotivos, Industriais, Marítimos, Ferroviários e de Aviação.

Na Factor-Kline, desenvolveu projetos para as empresas de Lubrificantes como Petrobras, Iconic (Ipiranga & Chevron), Moove (Mobil) e de aditivos como BASF e Italmatch-Elco, além de dezenas de pesquisas de mercado na área de lubrificantes.

Deu palestras na Lubgrax, Abraham, Senai, NSK-Klablin, ANP, FEI, na França-Cannes e em centenas de indústrias, distribuidores, centros automotivos (Porto Seguro e Renault Minuto), supertrocas e autopeças. Também atuou em Grupos de Trabalho em entidades como Sindilub, Sindi-com, IBP, Simepetro e AEA. Possuía experiência internacional, com participação em treinamentos e projetos na França, Itália, Grécia, Espanha, Panamá e Estados Unidos. ■

## HOMENAGEM

Por Renato Vaisbih

A presença de Luiz Leme no último evento do Sindilub e Recap, em 2018, no Royal Palm Plaza, em Campinas, foi uma atração à parte. Participantes da feira de negócios e do congresso fizeram questão de dar uma passada no estande da Leme Lubrificantes para tirar fotos e cumprimentar o empresário, à época com 82 anos.

A cena que se repetiu diversas vezes parecia uma mistura de homenagem e despedida de Luiz Leme, que nos deixou no dia 1º de janeiro de 2021, aos 84 anos, sendo 46 deles dedicados à empresa que fundou, em 1974, em Bauru, no interior paulista. Antes de abrir o negócio, já tinha contato com o mercado de lubrificantes e conhecia bastante gente por ter sido vendedor e também passar por diversos cargos em outra distribuidora por 12 anos.

Outro aspecto fundamental que não pode ficar de fora ao se falar sobre o sr. Luiz é o tempo incalculável ao lado da família, tendo deixado quatro filhos – Luiz Leme Junior, Ricardo, Eloiza Elena e Elaine – e seis netos.

“O sr. Luiz sempre estava aqui com a gente, todos os dias, trabalhando na administração da empresa. Mesmo tendo pouca oportunidade para estudar quando jovem, sempre foi uma pessoa à frente do seu tempo, extremamente inteligente e perspicaz, entendendo as pessoas e o mercado”, conta o genro Augusto Henrique Ferraz, que começou a trabalhar como vendedor externo da Leme Lubrificantes em 1994, pouco tempo após o início do namoro com Eloiza; ficou na função por dois anos e retornou à empresa somente em 2012 para compor a Diretoria ao lado do fundador e do seu filho mais velho.

Ferraz também lembra que, em 2012, “o sr. Luiz tinha um pouco de receio de crescer, mas nos deu apoio quando mudamos para um prédio maior,

# PEIXE GRANDE NO MERCADO DE LUBRIFICANTES



com 15 mil m<sup>2</sup>, onde estamos até hoje. Ele também sempre buscava ajudar as pessoas, não só no aspecto profissional, mas também no lado pessoal; e tinha a preocupação de dar continuidade aos negócios, com uma empresa saudável, porque isso acabou ajudando muita gente, não só a família mais próxima, mas sobrinhos e conhecidos mais distantes. São várias famílias que fazem parte do nosso time”.

No convívio do dia a dia, o genro revela um dos hobbies do sr. Luiz e faz uma comparação com o mundo dos negócios. “Diversas vezes saímos para pescar juntos e havia uma disputa para ver quem pegava mais peixes. O sr. Luiz sempre perdia e dava a desculpa de que na vara dele só iam os peixes grandes e era difícil puxar. Mas, na verdade nunca ia peixe nenhum”, brinca Ferraz, complementando: “mas ele era um peixe grande nos negócios; um tubarão. Se fosse naquele programa de TV, Shark Tank, ele poderia dar muita dica para os empreendedores”.

## EMPRESA DO BEM

Em agosto de 2010, por ocasião de uma reportagem especial do Dia dos Pais na Sindilub Press, Luiz Leme Junior recordou que frequentava a empresa do pai desde criança, inicialmente para brincar, mas na adolescência começou a trabalhar no estoque. Depois, teve experiências nas áreas de compras, vendas e gerências, até assumir uma posição ao lado do pai na Diretoria.

“Fui formando minha opinião e visão do negócio e aí começaram alguns conflitos. Não poderia ser diferente. Meu pai é mais conservador e eu, mais inovador. Isso dá umas boas brigas, mas com certeza o saldo dessa equação tem sido positivo. O meu lado arrojado fez a empresa crescer e o lado conservador dele garantiu a segurança desse crescimento. As nossas divergências sempre ficaram dentro da empresa”, contou Junior na entrevista de 2010.

Já em 2021, após a morte do pai, ele completa: “ele tinha conhecimento e experiência, mas também dificuldade de acompanhar as evoluções, que deixaram o mercado mais competitivo e agressivo. Mesmo assim, meu pai trouxe uma credibilidade para a empresa, com a forma simples e honesta dele de fazer negócios, alcançando um grande respeito perante os fornecedores, clientes e até mesmo os demais colegas distribuidores, nossos concorrentes. A gente quer continuar mantendo esses valores, de ser uma empresa do bem”. ■



# SUA EMPRESA

**+ SEGURA**   **+ RENTÁVEL**   **+ PRÁTICA**

## Sistema **META NET**



**Conciliação dos cartões** na conferência do turno



**Centralize o cadastro** de clientes, fornecedores, estoque, usuários e contas de forma simples



Ponto de venda móvel para **agilizar o processo** de recebimento em sua pista



Integração de carteiras digitais **oferecendo vantagens** como descontos, cashback e tarifas menores



Ferramenta com uma **visão rápida** dos principais indicadores em tempo real

**#QuemTemMETACresce**

 @METATECNOLOGIA

 @METATECNOLOGIA.LTDA

 WWW.METANETSISTEMAS.COM.BR



**CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES**  
**FALE AGORA:**



**Nova Linha Premium para fluido de freio**

# **MAINTAIN**

**Especialmente desenvolvido para sistemas hidráulicos de freios e embreagens de carros de passageiros, caminhões e motocicletas.**

- ✓ Maior proteção contra depósitos, corrosão e bolhas
- ✓ Embalagem que diminui o risco de contaminação
- ✓ Alta compatibilidade de materiais
- ✓ Tecnologia Alemã

**Contate hoje mesmo um parceiro autorizado FUCHS!  
Fluidos FUCHS TITAN, fiéis a nós mesmos - e a você.**



# ACELERE SUAS VENDAS COM O GRAFFENO, UM CONDICIONADOR DE METAIS INOVADOR E REVOLUCIONÁRIO.

INGO  
HOFFMANN



## SEJA UM DISTRIBUIDOR GRAFFENO

51 98303.0808  
COMERCIAL@DNKAUTOMOTIVE.COM.BR

- 200X MAIS RESISTENTE QUE O AÇO
- CONDICIONADOR DE METAIS SUPERCONCENTRADO
- REDUZ O DESGASTE DO MOTOR EM ATÉ 18%\*
- CONTRIBUI PARA MELHOR EFICIÊNCIA DO MOTOR
- MINIMIZA O CONSUMO DE COMBUSTÍVEL



\*CONFORME BENCHMARK DE ENSAIO ASTM D4172 EM LUBRIFICANTE SEMISSINTÉTICO TOTAL.