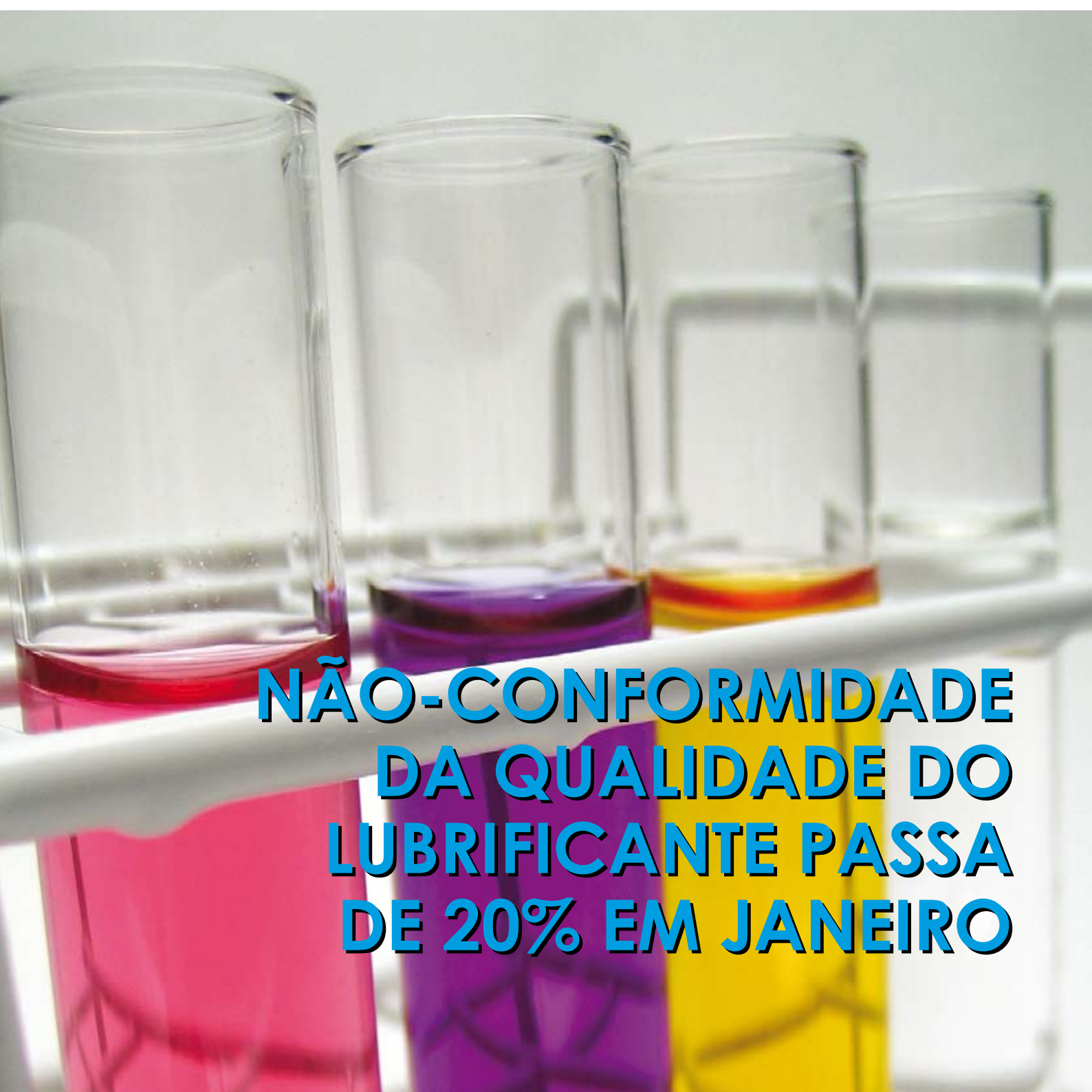


# lubrificação

## SIMEPETRO

Publicação do Sindicato Interestadual das Indústrias Misturadoras, Envasilhadoras de Produtos Derivados de Petróleo

Jornalista Responsável: Ana Azevedo (MTB 22 242) - Contatos: 11- 3207 0072 - [simepetro@terra.com.br](mailto:simepetro@terra.com.br) Ed. 18 - Fevereiro de 2011



**NÃO-CONFORMIDADE  
DA QUALIDADE DO  
LUBRIFICANTE PASSA  
DE 20% EM JANEIRO**

■ **Mais uma vez o Simepetro** volta sua atenção para a regulamentação do setor. No último dia 25 de fevereiro, estive na Audiência Pública que tratou do Sicaf. Para nossa surpresa a proposta apresentada exclui a comprovação dos impostos em nível Federal.

Nossa opinião é de que o Sicaf tem que ser integral, do contrário, os efeitos esperados não acontecerão. A justificativa de que a retirada dos documentos é difícil, complicada, não pode ser levada em conta. Afinal tantas outras exigências foram feitas, e todos, de uma forma ou de outra, tiveram que se adaptar.

O Sindicato continua na sua luta pela moralização do mercado, e em busca do que for melhor para a categoria. Temos certeza que o melhor é um mercado saneado, onde todos os empresários tenham as mesmas condições de competitividade.

Durante a Audiência Pública registramos nossa posição junto à ANP e esperamos que a Superintendência do Abastecimento compreenda essa necessidade e opte pela

regulação mais ampla e completa.

Aproveitamos ainda essa primeira edição de 2011, para lembrar aos empresários que o 4º Congresso Nacional

Simepetro está marcado para o dia 1º de setembro. Estamos elaborando uma programação interessante, que possa contribuir para o desenvolvimento do segmento.

Mais uma vez contamos com o apoio dos patrocinadores que estiveram conosco nos eventos anteriores, e certamente com novos colaboradores. Desde já agradecemos o apoio da Petróleo Brasileiro, que confirmou seu patrocínio para esse ano.

Estamos trabalhando muito para em 2012, realizar um Congresso Sul-Americano, com objetivo de trocar experiências com os países vizinhos.

Finalizo dizendo aos empresários que continuem apostando no seu negócio, que não sejam tímidos ao investir na qualidade, nem diante das dificuldades oriundas da Resolução ANP 18/09. Ela deve ser encarada como uma “porta de entrada” para novos negócios, como terceirização de mão-de-obra, fusões, aquisições e etc. Considero um privilégio estar vivendo e trabalhando em um país em crescimento.

Devemos aproveitar a oportunidade.

Carlos Ristum



# A ANP SUGERE SICAF APENAS FEDERAL

■ A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) realizou no dia 25 de fevereiro, Audiência Pública com objetivo de obter subsídios e informações adicionais sobre a nova regulamentação que exigirá a comprovação do cadastramento obrigatório perante o Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores – SICAF, dos produtores de óleos lubrificantes acabados autorizados pela ANP.

Para surpresa dos presentes, durante a apresentação da proposta, o superintendente adjunto de Abastecimento, Rubens Freitas, informou que a exigência do Sicafe seria apenas em nível federal, ou seja, o produtor não seria obrigado a apresentar comprovação de pagamento de impostos estaduais como o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), municipais ou mesmo atualizar tais certidões depois de obtida a autorização do exercício da atividade.

O procedimento é aprovado pelo Sindicom que considera muito complicado para as empresas de porte nacional, manter todos os depósitos e unidades fabris, espalhados pelo país, atualizados em todos os níveis durante o ano inteiro.

O Simepetro, que já estava inscrito para defender a solicitação do Sicafe, registrou sua discordância com tal modelo. Para o presidente Carlos Ristum, não existe justificativa para uma proposta desse tipo. “Ou a exigência é para todos os tipos de impostos, ou não trará os objetivos propostos”.

A defesa oficial do Sindicato foi feita pelo diretor Aldo Guarda, que ressaltou a necessidade do Sicafe como forma de garantir condições iguais para todos os agentes que atuam no mercado. “Um sonegador pode até dobrar o seu capital de giro, em apenas qua-

tro meses, só com a sonegação dos impostos estaduais”, afirmou.

Diante da polêmica criada com a questão do Sicafe apenas em nível Federal, o presidente Carlos Ristum fez questão de registrar que tanto o Simepetro, quanto a Fecombustíveis e o Sinproquim, defendem um Sicafe geral como única forma de garantir a competitividade da categoria. “Registre-se que todas as sugestões apresentadas oficialmente foram favoráveis ao Sicafe geral”, ressaltou.

Todas as propostas apresentadas durante a Audiência deverão ser analisadas pela Superintendência de Abastecimento e posteriormente encaminhadas ao departamento jurídico. A publicação da Resolução ainda não tem prazo estimado.



Aldo Guarda

# P

## PREPARE-SE PARA O 4º CONGRESSO NACIONAL SIMEPETRO

■ **Reserve já essa data** na sua agenda. Primeiro de setembro será o dia do 4º Congresso Nacional Simepetro. Voltado para empresários do segmento produtor de óleos lubrificantes e graxas, o evento vem se consolidando como importante fonte para troca de informações e atualização entre os participantes.

O evento de 2011 será realizado novamente em São Paulo, no Milenium Centro de Convenções. Para compor o ciclo de palestras estão sendo convidados técnicos e especialistas nas mais diversas áreas, de forma a permitir uma ampla discussão sobre as novas tendências para o setor de lubrificantes, bem como para o desenvolvimento do negócio dos produtores.

Mais uma vez a presença de representantes da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP deverá contribuir para o esclarecimento do processo de regulamentação da categoria, que ainda discute e tenta implementar as exigências da Resolução nº 18.

Além de iniciar o processo de seleção das palestras o Sindicato vem fechando patrocínios com empresas de destaque. Já está confirmado o patrocínio da Petróleo Brasileiro, que mais uma vez prestigiará o evento. Os patrocinadores além de terem suas marcas divulgadas em todo o material do evento, podem participar da exposição, que acontece nos intervalos da programação, e que vem se firmando como um pólo de negócios e aproximação entre fornecedores e empresários.

Os interessados em patrocinar o Congresso podem entrar em contato com a organização do evento, pelo telefone (11) 3676-0874 falar com Ana ou Mauro. As inscrições para os participantes estarão liberadas em breve no site da entidade.



# A PARCERIA ENTRE O PRODUTOR E O ATACADISTA

Com o aquecimento do mercado de óleos lubrificantes, cresce também a preocupação dos produtores com os canais de distribuição dos produtos. Dentre as diversas alternativas, uma que se destaca é o distribuidor, ou revendedor atacadista. Espalhados por todas as regiões do país, esses estabelecimentos facilitam a colocação dos produtos nos pontos de venda.

A agilidade na comercialização dos produtos é outro ponto importante. Tendo o atacadista como um dos canais para a distribuição dos seus produtos, a Agecom destaca que optou por esse tipo de parceiro para a rápida pulverização de seus produtos. “O distribuidor atacadista trabalha de forma bastante agressiva no sentido de uma rápida comercialização e penetração de mercado para os produtos”, comenta o superintendente comercial da divisão de lubrificantes, Celso Miari.

Miari explica que a Agecom pode contar com equipes de vendas preparadas tanto interna, quanto externamente, e que levam a marca a todos os tipos de clientes revendedores varejistas. “Suas transações são maiores do que o varejista que poderíamos atender no porta a porta e cobrem grandes áreas de atuação, atingindo pequenos clientes comerciais a um custo baixo para a empresa. Trazem-nos importantes informações de mercado, além de diminuir a necessidade da administração de risco, assim como ajudam os varejistas a melhorar suas operações, treinando os funcionários de vendas dos revendedores, auxiliando no layout e exposição dos produtos nas lojas e controlando os estoques desses clientes”.

Quem também tem nos distribuidores atacadistas seus únicos “alvos”, é a Lubrimotors, que há 12 anos atua na produção de óleos lubrificantes automotivos e industriais. “Como tínhamos 20 anos de tradição nesse setor, conhecemos profundamente as necessidades deste segmento. Elegemos alguns

distribuidores exclusivos em certos estados, mas não é regra geral, sempre o multimarca agrega um perfil mais equilibrado para a revenda de lubrificantes”, explica o diretor da empresa, Marcos Vinicius de Aro.

Com 100% da sua produção escoada via atacadista, a Lubrimotors considera a categoria fundamental para atingir a maior extensão territorial possível com grandes ou pequenos volumes no menor tempo. “Na minha opinião fabricante é fabricante, o distribuidor é que deve chegar ao lojista, super-troca e consumidor final, e na Lubrimotors isso sempre foi lema e regra de atuação”, diz Aro.

No caso da Agecom cerca de 75% da produção é escoada via atacadista. Alguns distribuidores executam todo um trabalho de marketing e merchandising com os produtos. “Costumamos participar através de bonificações em produtos ou descontos em notas fiscais. Preferimos as multimarcas porque esses distribuidores podem chegar a todos os tipos de revendedores varejistas e seu portfólio facilita a penetração em vários desses locais”, comenta Celso Miari.

## O outro lado

Há 37 anos no mercado, a Leme Artigos Automotivos, uma revenda atacadista com sede em Bauru, atua



com várias marcas, sendo apenas uma de fabricante de menor porte. Para o diretor da empresa Luiz Leme Junior, o mais importante é a qualidade do produto. “O mercado está e ficará cada vez mais exigente e é muito importante a escolha de parceiros comerciais que nos auxiliem na busca pelo melhor atendimento das necessidades desse mercado”.

Tendo vivido a experiência de ser monomarca, ele conta que optou pelo retorno à situação de distribuidor multimarca de lubrificantes. “É certo que em qualquer ramo comercial trabalhar com grandes fabricantes proporciona ao distribuidor a possibilidade de oferecer aos seus clientes produtos de reconhecida qualidade e de grande renome no mercado. Por outro lado, os fornecedores de menor porte também têm grande importância mercadológica, pois atendem aqueles consumidores que não têm acesso a produtos de grandes marcas, ou simplesmente, optam por novos produtos e marcas diferentes”.

Embora todos reconheçam as vantagens dessa relação comercial, nem tudo são flores. O superintendente comercial da Agecom lembra que os atacadistas buscam sempre os melhores preços e as necessidades de grandes negociações são uma constante, além do grande assédio da concorrência com objetivo de retirar determinada marca do portfólio dos distribuidores, visando sua própria entrada. “Também existe a necessidade de reserva de mercado e alguns distribuidores apresentam dificuldades no que se refere a manutenção das regiões de cada um, sendo constante nossa busca pela não invasão de áreas”.

Para Marcos Vinicius, da Lubrimotors, o maior problema está na falta de percepção de alguns empresários de que o mercado está rapidamente se regulando, se disciplinando, tanto no aspecto da qualidade do produto com a ação incisiva da ANP, quanto no aspecto tributário com a implementação dos controles eletrônicos. “Infelizmente ainda existem fabricantes atuando escandalosamente, sonogando e adulterando produtos, e estes sobrevivem graças à ganância de alguns distribuidores que visam apenas o lucro imediato, esquecendo das conseqüências e responsabilidades futuras”.

Ele acredita que esses fabricantes só deixarão de atuar dessa forma quando o distribuidor exigir produtos comprovadamente de qualidade e documentação fiscal adequada. “Até lá devemos infelizmente observar mercados clandestinos surgirem e desaparecerem na mesma velocidade, porém deixando prejuízos inestimáveis a empresários e empresas sérias e decentes”.

Representante da revenda, Leme comenta que a princípio o relacionamento comercial com parceiros de médio e pequeno porte pode parecer mais próximo e com negociações mais simples e rápidas, mas a escolha desses parceiros, a importância que se dá a cada um deles e a forma como as negociações ocorrem é que realmente influenciarão decisivamente nos resultados finais. Dependendo de como cada situação é administrada e tratada é possível obter excelentes resultados independente do porte do fornecedor.

O segredo finaliza Leme, “está na escolha que se faz desses parceiros de menor porte, buscando sempre aqueles pautados na qualidade dos produtos, preços e condições competitivas, seriedade nos negócios, honestidade, respeito e ética profissional. Quanto mais alinhada for a filosofia de trabalho entre o distribuidor e seus parceiros comerciais, maior será a possibilidade de sucesso no mercado”.



# M MERCADO DEVERÁ SE PREPARAR PARA NOVAS TECNOLOGIAS DE MOTORES

■ O mercado brasileiro vem registrando aumento de demanda por óleos lubrificantes. A venda de automóveis cresce de forma expressiva, o crescimento industrial acompanha a boa fase da economia. A grande pergunta que fica é: o país está preparado?

Em busca de respostas o “lubrificação” entrevistou o coordenador da Comissão de Lubrificantes do Instituto Brasileiro do Petróleo (IBP), e co-autor do livro Lubrificantes & Lubrificação Industrial, Pedro Nelson Belmiro. Confira:

**Lubrificação** – Qual sua avaliação do mercado de lubrificantes em 2010?

**Belmiro** - O mercado brasileiro de lubrificantes apresentou uma forte recuperação no ano de 2010, principalmente devido ao crescimento do PIB industrial e a recuperação econômica dos países emergentes, muito mais rápida do que a dos chamados desenvolvidos. O crescimento da demanda está chegando alinhado com o aumento das exigências técnicas, tanto no setor tecnológico como na área ambiental, com os limites de emissões tornando-se mais rígidos. Crescem também as restrições regulatórias, que irão impedir a atuação de empresas que não consigam se enquadrar nas exigências da ANP, principalmente no que se refere à Resolução 18.

**Lubrificação** – Como medir essa recuperação do mercado?

**Belmiro** - As dificuldades para a determinação de números desse mercado encontram-se principalmente na consolidação das informações existentes e nos critérios adotados pelas empresas para gerar essas informações, quando são repassadas aos órgãos legisladores, o que por vezes nem é



feito por todos os agentes. Um exemplo disso é a categoria de óleos industriais, que, por abranger uma infinidade de tipos, muitas vezes incluem ou excluem produtos que são computados ou não pelas diversas empresas. As importações então chegam a criar uma situação quase caótica, por poder-se trabalhar com uma meia dúzia de categorias (NCMs) indicando o tipo de óleo que se está importando. Acredito que uma ação conjunta de vários órgãos do setor de lubrificantes seja necessária para que possamos um dia ter em mãos números mais consistentes do mercado, o que virá em benefício de todos os agentes envolvidos.

**Lubrificação** – O país está preparado para essa evolução?

**Belmiro** - O Brasil tem potencial para se preparar para qualquer desenvolvimento tecnológico. A indústria de aditivos coloca aqui, quase que ao mesmo tempo, a mesma tecnologia de lubrificantes que está sendo oferecida nos Estados Unidos e Europa. E muitas vezes tecnologia já adaptada à realidade brasileira. O gargalo para nós é, e continuará sendo por algum tempo, o óleo básico. Cada vez mais os requisitos modernos apontam para lubrificantes de melhor qualidade, e algumas tecnologias já não suportam mais a utilização de básicos do Grupo I, que é produzido no Brasil, pelas refinarias da Petrobrás. Esse ano vimos a importação

de básicos crescer de forma impressionante, superando a produção local, e mesmo considerando os problemas havidos nas refinarias, devemos levar em conta que as importações dos grupos II e III cresceram muito, para atender à demanda de produtos de melhor qualidade.

**Lubrificação** – Quais as expectativas para atender essa demanda?

**Belmiro** - Sabemos que os investimentos necessários para a produção de básicos dos grupos II e III são bastante elevados, pois uma unidade de hidrocraqueamento catalítico custa muito caro e é de difícil adaptação às refinarias já existentes. Também se espera que as novas refinarias, principalmente no Nordeste, já entrem em operação com unidades desse tipo para produção de óleo diesel com baixos teores de Enxofre. O que nos traz preocupação é que até agora não temos nenhum aceno da Petrobras para utilizar algumas dessas novas unidades para a produção de óleos lubrificantes.

**Lubrificação** – E como fica a elevação dos níveis de desempenho dos produtos comercializados?

**Belmiro** - O Brasil deverá acompanhar a tendência mundial de tecnologia de lubrificantes que tem apontado para produtos de qualidade superior e de viscosidade mais baixa. A frota brasileira vem se renovando em ritmo acelerado, mas ainda encontramos um número grande de veículos demandando produtos mais viscosos, no entanto, olhando para o futuro, podemos visualizar a tendência por óleos mais finos, que já estão sendo recomendados por todos os fabricantes, para o seu primeiro enchimento de fábrica. A grande discussão por aqui ainda é saber quais os níveis mínimos de desempenho aceites para a frota brasileira. Hoje em dia, ainda temos as categorias API SF para automóveis e API CF para veículos pesados vigorando no país. Fala-se muito que a idade da frota ainda permite esses tipos de óleo no mercado, entretanto, a renovação tem sido feita com uma velocidade muito grande, e a pressão das montadoras também tem sido fator importante para a

utilização de óleos de melhor qualidade. A ANP deverá se pronunciar em muito breve sobre o assunto, mas, as discussões e estudos recentes têm mostrado que, pelo menos a categoria SF está com seus dias contados

**Lubrificação** – O que você acha da especificação ILSAC GF5?

**Belmiro** - Quanto à especificação ILSAC GF-5, não resta dúvida de que é a mais exigente e adequada aos motores modernos, que atendem a limites rígidos de emissões, principalmente nos Estados Unidos e Japão. Aqui no Brasil, temos a cultura de seguirmos as especificações do Instituto Americano de Petróleo – API, que normalmente publica uma especificação equivalente a ILSAC para os óleos de faixa de viscosidade mais elevada. No caso do GF-5, que abrange apenas os níveis de viscosidade de SAE 0W-20, 0W-30, 5W-20, 5W-30 e 10W-30, existe o equivalente API SN, envolvendo os demais graus de viscosidade, que poderá ser encontrado com mais facilidade por aqui. Haverá casos em que os óleos API SN virão com a recomendação “Resource Conserving” que abrangerá também os graus mais baixos de viscosidade.

**Lubrificação** – Quais suas perspectivas para o mercado no futuro?

**Belmiro** - Um ponto positivo que percebo em nosso mercado é o fato de estarmos falando cada vez mais em lubrificantes. As próprias empresas do setor estão se preocupando mais e direcionando mais energia para os lubrificantes, até mesmo porque, com as recentes fusões na esfera dos combustíveis, o número de empresas voltadas aos lubrificantes fica maior. Se quisermos realmente nos alinhar ao mundo desenvolvido, ainda temos um extenso trabalho a ser feito, em termos de conscientização em todas as pontas da cadeia produtiva: da produção de básicos de melhor qualidade, ao descarte e reciclagem ambientalmente aceitáveis, passando por uma comercialização ética com concorrência leal e saudável.

# NOVAS EXIGÊNCIAS PARA BASES DE ARMAZENAMENTO

**Acontece no próximo dia 22** de março, Audiência Pública para discutir a regulação para instalação de novas bases de Armazenagem de Óleos Lubrificantes. A minuta em Consulta Pública estabelece os requisitos necessários à concessão de autorizações de construção e de operação de instalação de armazenamento de combustíveis líquidos automotivos, combustíveis de aviação, solventes, óleos lubrificantes básicos e acabados, gás liquefeito de petróleo (GLP), óleo combustível, querosene iluminante e asfaltos a serem outorgados a distribuidor e transportador-revendedor-retalhista (TRR), a produtor de óleos lubrificantes, a coletor de óleo lubrificante usado ou contaminado e a rerrefinador de óleo lubrificante usado ou contaminado, bem como à alteração de titularidade da autorização e à homologação de contratos de cessão de espaço.

A Resolução define dentre outras coisas, o que é instalação; base individual; base compartilhada; cessão de espaço e tanque de armazenamento. Considera ainda como requalificação o processo de avaliação das condições operacionais das instalações para a concessão de autorização de operação pela ANP, para as seguintes instalações:

- i) que ainda não possuem Autorização de Operação (AO);
- ii) que possuem autorizações de operações concedidas pelos extintos Conselho Nacional de Petróleo – CNP ou Departamento Nacional de Combustíveis – DNC;
- iii) que ficaram desativadas ou inoperantes e que de acordo com análise técnica da ANP necessitem de nova avaliação das condições operacionais; ou
- iv) que sofreram acidentes operacionais ou ambientais.

De acordo com a Minuta da Resolução a Autorização de Operação (AO) somente deverá ser requerida em casos de operação de novas instalações; alteração da capacidade de armazenamento de instalação existente; alteração do arranjo físico de instalação existente;

requalificação de instalação existente; transferência de titularidade, dentre outras.

As instalações deverão atender além da Resolução e das legislações federais, estaduais e municipais, as normas do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), as recomendações da International Organization of Legal Metrology (OIML), da American Society of Mechanical Engineers (ASME), do American Petroleum Institute (API), as normas da International Organization of Standardization (ISO), as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e demais normas que se fizerem necessárias para a análise dos pedidos de autorização de construção ou de operação.

**agecom**  
Química em benefício do futuro

Importação e Exportação - Desenvolvimento de Produtos  
Logística - Transporte - Envase

O Grupo Agecom atua em diversas áreas do segmento petroquímico. Seus serviços vão desde produção e distribuição de químicos e petroquímicos, armazenagem, envase e transporte de produtos até importação e exportação.

Suas matrizes estão espalhadas pelo estado de São Paulo, além da sede norte americana em Houston (Texas).

**Grupo Agecom**  
Rua Doutor Ulisses Guimarães, 909  
Sertãozinho - Mauá/SP  
Fone: (11) 2146-8922/ Fax: (11) 2146-8927  
comercial@agecom.com.br | www.agecom.com.br

lesil COTRAG PETROWAX

# N NÃO-CONFORMIDADE DA QUALIDADE PASSA DE 20% EM JANEIRO

## ANP publica Resolução que regulamenta o PMQL, PMQC e PMQA

Desde o dia 9 de fevereiro, o Programa de Monitoramento da Qualidade dos Combustíveis (PMQC), de Lubrificantes (PMQL) e de Aditivos (PMQA), passou a ser regulamentado pela Resolução n° 8 da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP.

A Resolução regulamenta o trabalho que vinha sendo desenvolvido pela Superintendência da Qualidade em parcerias com diversos Institutos de Pesquisa.

É graças ao Monitoramento da Qualidade que a ANP acompanha as irregularidades nos produtos colocados no mercado. As amostras são coletadas e encaminhadas para análise. Os resultados são apresentados em relatório elaborados pela Agência.

Durante o 3° Congresso Simepetro, realizado em agosto do ano passado, no Rio de Janeiro, o diretor da ANP, Allan Kardec Dualibe e a superintendente da Qua-

lidade Rosângela Moreira, reclamaram dos elevados índices de não-conformidade encontrados nos produtos.

Terminado o ano de 2010, os índices mostram que as não-conformidades na qualidade permanecerem em torno de 20%. O mais alarmante é que o ano de 2011 começou com números ainda maiores. Em dezembro o índice chegou a 20,6% de não-conformidade na qualidade, em janeiro o percentual subiu para 22,6%.

O relatório de janeiro indica que foram avaliadas 159 amostras, ou seja, 86,4% do total foram submetidas às análises físico-químicas para fins de verificação da conformidade quanto à qualidade.

Foram analisados os seguintes parâmetros:

Aditivação, por meio da análise dos seus componentes ativos: Ca, Mg, Zn e P;

Viscosidade cinemática a 100°C;

Viscosidade cinemática a 40°C;

Viscosidade dinâmica à baixa temperatura – CCS;

Índice de viscosidade – IV;

Espectroscopia de infravermelho para detecção de produtos prejudiciais ao motor como óleo vegetal, básico naftênico e extrato aromático.

Os elementos Ca, Mg, Zn e P sob a forma de compostos orgânicos encontram-se presentes nos aditivos incorporados aos óleos lubrificantes para atuarem como





detergentes, dispersantes, antioxidantes e agentes anti-desgaste. A concentração do aditivo requerido no óleo lubrificante está diretamente relacionada ao seu nível de desempenho.

As amostras com o índice de viscosidade inferior ao mínimo especificado para óleos básicos do grupo I (IV<80) foram reportadas como não conformes.

Óleos lubrificantes automotivos com não-conformidade nos parâmetros de aditivação, viscosidade cinemática a 100°C, baixo índice de viscosidade, viscosidade dinâmica à baixa temperatura acima do especificado e com presença de extrato aromático ou óleos básicos naftênicos, além de não atenderem ao nível de desempenho, em geral, podem causar sérios danos ao motor.

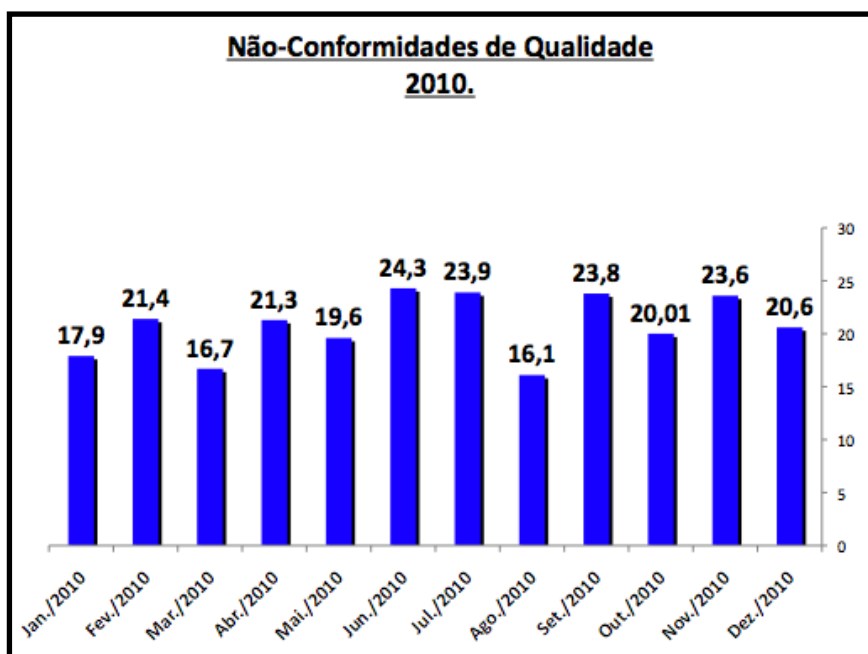
As principais não-conformidade observadas referem-se a amostras com aditivação insuficiente e viscosidade fora da especificação.

O relatório aponta ainda as não-conformidades nos registros e rótulos dos produtos. No mês de janeiro, 13,5% das amostras apresentaram alguma irregularidade relacionada ao registro junto à ANP, sendo que 15 amostras não possuem registro, oito estão com os registros desatualizados e duas amostras com nível de desempenho obsoleto.

Já quanto aos rótulos, 9,4% das amostras analisadas em janeiro apresentaram não-conformidades, sendo as mais frequentes: número de lote e data de fabricação ausentes e número de registro incorreto.

O que fica difícil de entender é o motivo que leva ao

aumento dos índices de não-conformidade da qualidade. É notório que a ANP está monitorando, indicando as irregularidades e até mesmo publicando os dados dos infratores. Mesmo assim, os índices aumentam mês a mês. No entendimento do Simepetro, a impunidade estimula algumas empresas a não se preocuparem com a qualidade. Enquanto não houver uma ação punitiva, continuaremos a acompanhar o crescimento dos índices, a exemplo do que fizemos ao longo de 2010.



# CETESB DIZ QUE VAI AGILIZAR EMISSÃO DE CERTIDÕES

## Novo presidente vai investir em software e aumentar quadro de funcionários

“Vou fazer a consolidação da unificação do licenciamento que é uma coisa premente para a sociedade civil. Outra questão é a agilização da emissão de licenças, para tanto, precisamos modernizar a empresa na questão de software para a emissão desses documentos”.

Essa afirmação é do novo presidente da CETESB, Otávio Okano, que assumiu o cargo no dia 24 de fevereiro, no auditório da Companhia. O novo presidente substitui Fernando Rei, e representa, conforme afirmou o secretário do Meio Ambiente, Bruno Covas, uma aposta no servidor da casa. “É uma aposta na sabedoria de quem lá na ponta sabe o que vai dar certo e o que dará errado, a aposta de quem sabe e vai ajudar essa nova gestão a não perder tempo”.

Okano é funcionário de carreira e ingressou na CETESB em 1978. Questionado pela reportagem do Simepetro sobre a dificuldade dos produtores em obter as licenças, ele afirmou que dentro de um ano e meio o ór-

gão estará emitindo as licenças mais rapidamente. “Vamos ser mais rigorosos, mas vamos fazer isso em menos tempo”, afirmou. Para isso, a diretoria espera além de investir em tecnologia, contratar novos funcionários.

Para o secretário do Meio Ambiente, Bruno Covas, a demora na obtenção das licenças está democratizada. “Ela não é só para esse tipo de empreendimento. Os novos desafios são conseguir que a empresa dê a agilidade que o setor produtivo necessita. O empreendedor quer uma resposta ágil que seja sim ou não, para poder adequar o seu projeto e esse é o nosso desafio como um todo”.

Covas ressaltou que o crescimento econômico levou ao aumento de solicitações de licenças ambientais. “Você teve um crescimento no número de pedidos com o mesmo número de funcionários. Estamos inclusive tentando agilizar novos concursos para tentar ampliar mais o quadro de funcionários”.

Bastante firme, o novo presidente da CETESB, Otávio Okano lembrou que é preciso sentir os efeitos causados pelas decisões adotadas no sistema ambiental, mas garantiu que é possível conciliar desenvolvimento com sustentabilidade. “O que a gente tem é que buscar os caminhos que permitam essa combinação. É preciso ter uma linha mestra de trabalho de tal modo que você consiga harmonizar a questão ambiental com desenvolvimento empresarial”.



# CRESCE O CONSUMO DE COMBUSTÍVEIS NO BRASIL

■ **O consumo aparente de combustíveis** no mercado brasileiro foi 117,936 bilhões de litros em 2010, o que representa um aumento de 8,4% em relação aos 108,787 bilhões de litros referentes a 2009. Os dados foram divulgados no dia 15 de fevereiro no VI Seminário de Avaliação do Mercado de Derivados de Petróleo e Biocombustíveis da ANP, realizado no escritório central da Agência, no Rio de Janeiro. Durante o evento também foram apresentados os destaques da ANP na regulação do mercado brasileiro de combustíveis em 2010.

Os números mostram que o crescimento do consumo aparente, que havia sido de 2,7% na comparação entre 2008 e 2009, voltou ao patamar do período 2007/2008, quando houve aumento de 8,4%.

O consumo de gasolina C foi de 29,844 bilhões de litros, um aumento de 17,5% sobre 2009. Já o consumo de etanol hidratado foi de 15,074 milhões de litros em 2010, o que representa queda de 8,5% em relação ao ano anterior. Também foi constatado aumento no consumo de gasolina A em 2010 sobre 2009, de 19,4%. Já o etanol anidro (adicionado à gasolina A para preparação da gasolina C vendida nos postos) teve crescimento de 11,6%. No etanol total (anidro + hidratado) houve queda de 2,9%.

Segundo os dados divulgados pela ANP, o consumo de biodiesel cresceu 58,8%, de 1,527 bilhões de litros em 2009 para 2,425 bilhões de litros em 2010 e o consumo de gás liquefeito de petróleo (GLP) aumentou 3,7%, de 12,113 bilhões de litros para 12,558 bilhões de litros na comparação entre os dois períodos. Houve queda de 2% no óleo combustível, com uma redução de 5 bilhões de litros para 4,9 bilhões de litros. O consumo de GNV caiu 4,8%, de 5,7 milhões de metros cúbicos/dia para 5,4 milhões de metros cúbicos/dia.

O relatório não disponibiliza dados sobre o consumo de óleos lubrificantes.



# T TCFA TEM QUE SER PAGA ATÉ 31 DE MARÇO

Os produtores de óleos lubrificantes devem ficar atentos ao prazo para entrega do relatório das atividades exigido pelo IBAMA (Lei 10165/00, de 27 de dezembro de 2000). Com vencimento em 31 de março o documento é obrigatório e acompanha o pagamento da Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental – TCFA.

A Taxa deve ser paga pelas empresas que exerçam atividades potencialmente poluidoras ou utilizadoras de recursos naturais listadas no Anexo VIII da Lei nº 6.938, como é o caso das produtoras de óleos lubrificantes.

A TCFA deverá ser paga trimestralmente e seu valor irá variar de acordo com o potencial de poluição (PP) e o grau de utilização (GU) de recursos naturais de cada uma das atividades sujeitas à fiscalização. Para identificar o potencial poluidor (PP) de sua empresa consulte o Anexo VIII da Lei nº 6.938, que o define de acordo com a atividade exercida. Já o porte vai variar conforme a receita bruta anual da empresa, a qual pode ser:

- Microempresa: até R\$ 244.000,00
- Pequeno Porte: de R\$ 244.000,00 até R\$ 1.200.000,00
- Médio Porte: de R\$ 1.200.000,00 até R\$ 12.000.000,00
- Grande Porte: superior a R\$ 12.000.000,00

Se uma empresa, por exemplo, for de médio porte (ou seja, que possui sua receita bruta anual entre R\$

1.200.000,00 até R\$ 12.000.000,00) e o PP for alto, deverá pagar, trimestralmente, a quantia de R\$ 450,00, equivalente, em um ano, ao valor de R\$ 1.800,00, Conforme tabela a seguir:

Vale ressaltar, que as empresas classificadas na categoria de química (produção de substâncias e fabricação de químicos, fabricação de produtos derivados do processamento de petróleo, de rochas betuminosas e da madeira; fabricação de combustíveis não derivados de petróleo, produção de óleos, gorduras, ceras etc) são consideradas PP/GU Alto.

A TCFA não recolhida nos prazos e nas condições estabelecidas será cobrada com os seguintes acréscimos:

I - juros de mora, na via administrativa ou judicial, contados do mês seguinte ao do vencimento, à razão de um por cento, lembrando que os juros de mora não incidem sobre o valor da multa de mora;

II - multa de mora de vinte por cento, reduzida a dez por cento se o pagamento for efetuado até o último dia útil do mês subsequente ao do vencimento.

III - encargo de vinte por cento, substitutivo da condenação do devedor em honorários de advogado, calculado sobre o total do débito inscrito como Dívida Ativa, reduzido para dez por cento se o pagamento for efetuado antes do ajuizamento da execução.

Para emitir a guia de recolhimento da taxa, a empresa deve primeiramente efetuar seu cadastro junto ao órgão ambiental através do site do IBAMA.

PP/ GU	Pessoa Física	ME/Emp. De Pequeno Porte	Emp. de Médio Porte	Emp. de Grande Porte
Pequeno	-	R\$ 112,50	R\$ 225,00	R\$ 450,00
Médio	-	R\$ 180,00	R\$ 360,00	R\$ 900,00
Alto	R\$ 50,00	R\$ 225,00	R\$ 450,00	R\$ 2.250,00

**Confira o que foi notícia** no mercado de lubrificantes:

## ALE E BARDAHL JUNTAS

A ALE assinou, no dia 1º de fevereiro, um acordo de parceria com a Promax, fabricante exclusiva dos produtos Bardahl no Brasil. O objetivo do contrato firmado entre as duas empresas é garantir exclusividade da venda de aditivos Bardahl entre os revendedores da ALE. O contrato, de três anos inicialmente, envolve a comercialização de três das mais importantes linhas de produtos da empresa: aditivos de combustível, aditivos de óleo e aditivos de radiador para automóveis.

A expectativa é de que todos os postos ofereçam a linha de produtos da Bardahl até o final de 2011. Com isso, a meta é alcançar vendas de 4 milhões de frascos de aditivo por ano na rede, o que deve gerar negócios da ordem de R\$ 60 milhões anuais.

As duas empresas devem investir cerca R\$ 1,5 milhão por ano na divulgação e implementação do novo negócio, o que inclui treinamento e capacitação, marketing e PDV, entre outros.

O mercado brasileiro de aditivos aftermarket (aditivos vendidos em frascos) movimenta, anualmente, em média 4 milhões de litros. Entre os consumidores desses produtos estão os proprietários de veículos que realizam manutenção preventiva, aqueles que querem solucionar um problema que o carro apresenta e aqueles que usaram e aprovaram os resultados, tornando-se clientes fidelizados.

## AGECOM ANUNCIA NOVOS PRODUTOS

A Agecom Produtos de Petróleo anunciou novidades tanto na linha de lubrificantes automotivos, quanto industriais. Em ambos os casos, a empresa investiu também nas embalagens e rótulos que ficaram mais modernos.

Na linha automotiva foram cinco novos produtos na linha Vorax, que envolvem um lubrificante totalmente sintético, um com viscosidade SAE 20W50, outro 25W60 e ainda dois lançamentos para motos.

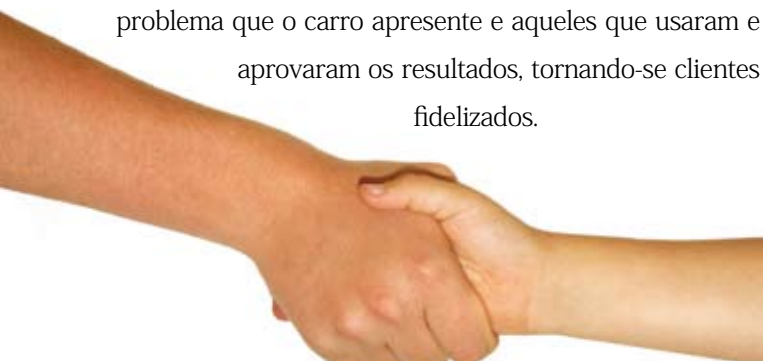
No industrial o lançamento é para usinagem, o Emul Sintetic, emulsionável de corte totalmente sintético, e o Machine Oil, indicado para máquinas de costura industriais e também para fins domésticos, como lubrificação de portões, fechaduras, trincos, dobradiças, bicicletas e eletrodomésticos.

## PETROL TEM PRODUTO HOMOLOGADO NA ZF

Desde primeiro de janeiro, o óleo para caixa de transmissão Petrol ATF Plus Synt, consta da lista mundial de lubrificantes aprovados pela montadora alemã ZF, para caixas de transmissão automáticas e manuais para vans, caminhões e ônibus. O óleo é sintético e os óleos básicos e aditivos são importados.

O produto desenvolvido pela Petrol atenderá ao pós-venda, como explica o gerente de Projetos Especiais, Everton Gonçalves. “Conseguir uma certificação internacional não é fácil, é importante conhecer as exigências da montadora e estar sempre atualizado”.

Constar da lista de produtos de uma montadora, explica Gonçalves, gera argumento de venda, além de fortalecer o desenvolvimento da marca. “Todos podem participar desse mercado, basta atender às especificações do fabricante e trabalhar direito”.



## LWART INVESTE NO GII RERREFINADO

Até o final de 2011, a Lwart Lubrificantes, especializada em coleta e rerrefino de óleos lubrificantes usados, deverá finalizar a modernização da sua planta industrial, em Lençóis Paulista (SP), com objetivo de produzir óleos minerais básicos do Grupo II.

A expectativa, segundo o diretor geral da empresa, Thiago Trecenti, é de que no primeiro ano de operação a produção de GII seja de 80 mil m<sup>3</sup>. Segundo ele, “a empresa tem meta de atender a demanda crescente por óleos básicos de alta qualidade, fruto do grande avanço tecnológico de motores e equipamentos”.

Thiago Trecenti conta que esta iniciativa recebeu o nome de Projeto H por se utilizar da tecnologia de hidroacabamento ou hidrotreatamento. Este é um processo químico no qual o hidrogênio reage na presença de um catalisador, removendo contaminantes e imperfeições da estrutura molecular dos hidrocarbonetos que compõem o óleo básico, possibilitando um produto de melhor qualidade. Para viabilizar o projeto, o executivo informa que a empresa pretende utilizar cerca de 80% de equipamentos fabricados no Brasil.



# PROMAX



**A TECNOLOGIA DOS MELHORES  
FABRICANTES DO MUNDO AGORA AO  
ALCANCE DA SUA EMPRESA**

A Promax é distribuidora exclusiva, no Brasil, das empresas  
**ExxonMobil** (bases sintéticas Grupo IV e V),  
**Petronas** (bases sintéticas Grupo III) e **UCM - United Color**  
(marcadores e corantes para combustíveis e lubrificantes).

- **BASES SINTÉTICAS PARA LUBRIFICANTES** •
- **MARCADORES E CORANTES PARA COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES** •
- **ADITIVO PARA COMBUSTÍVEIS** •



**ExxonMobil**  
Chemical



Sua empresa pode contar com o apoio técnico de nossa equipe.

especialidadesquim@promax.com.br  
www.promax.com.br Tel. 11 4898-8626 / 11 4898-8629

Agente credenciado

**PRONTA ENTREGA**

