



FÁBRICA CARIOCA
DE CATALISADORES

V SBTR: Terras Raras FCC S.A.

Autores
Leonardo Silva



FÁBRICA CARIOCA
DE CATALISADORES

ESTRITAMENTE CONFIDENCIAL

A EMPRESA



MARCOS INICIAIS



Nascimento da FCC
S.A. - Junção das
empresas:
Petrobras, AkzoNobel
e Oxiteno
1985

PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA:

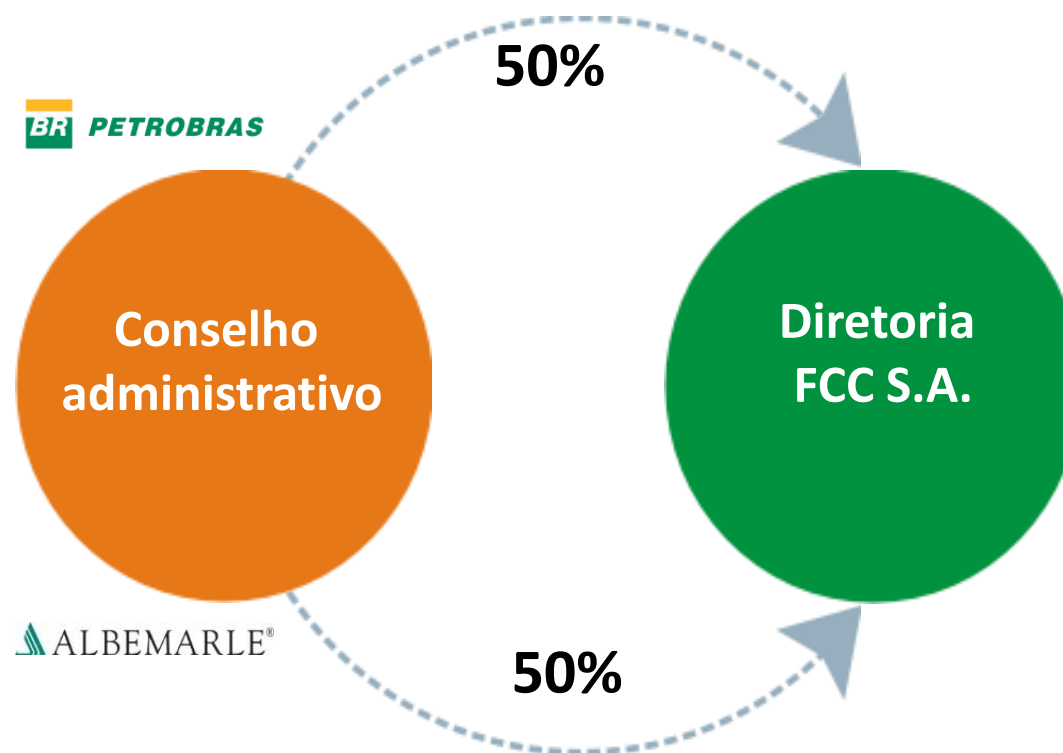


Atua nos segmentos de exploração e produção, refino, comercialização, transporte, petroquímica, distribuição de derivados, gás natural, energia elétrica, gás-química e biocombustíveis no Brasil e no exterior.



Empresa global de especialidades químicas com posições de liderança em lítio, bromo, catalisadores de refinação e tratamentos de superfície aplicada.

CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO





Propósito

Antecipamos soluções que geram valor para um mundo em transformação.



Visão

Ser líder no mercado de atuação e reconhecida por fornecer soluções inovadoras.

Certificações

Certificação ISO 9001

Sistema de Gestão da Qualidade

Certificação ISO 14001

Sistema de Gestão Ambiental

Certificação OHSAS 18001

Sistema de Gestão de Segurança e Saúde no Trabalho

Ferramentas de Gestão

- **Comitês:** Ética | Responsabilidade Social e Qualidade | Segurança, Saúde e Meio Ambiente
- Programa de Segurança FCC S.A.
- Gestão pela Qualidade (Sistema de Gerenciamento Integrado - SGI)
- Programa de Compliance






**RESPONSABILIDADE
SOCIOAMBIENTAL**

CICLO DE VIDA DO NOSSO PRODUTO



Conheça mais sobre o ciclo de vida de nossos produtos e programas socioambientais em nosso site www.fccsa.com.br

 Possuímos uma gestão que visa a redução do consumo de recursos renováveis e não-renováveis em âmbito nacional, gerando assim menor impacto ambiental em nosso processo produtivo e também nos nossos clientes.

Nossa cadeia de suprimentos:

Logística de frete casado e logística reversa.

Nossa gestão:

Programa coleta seletiva (85% de resíduos diversos produzidos em nossa fábrica são reciclados).

Nosso processo produtivo:

Investimos constantemente em melhorias.

Nossos produtos:

FCC S.A. mantém em seu portfólio aditivos que reduzem, no processo produtivo do cliente, a emissão de gases nocivos ao meio ambiente.

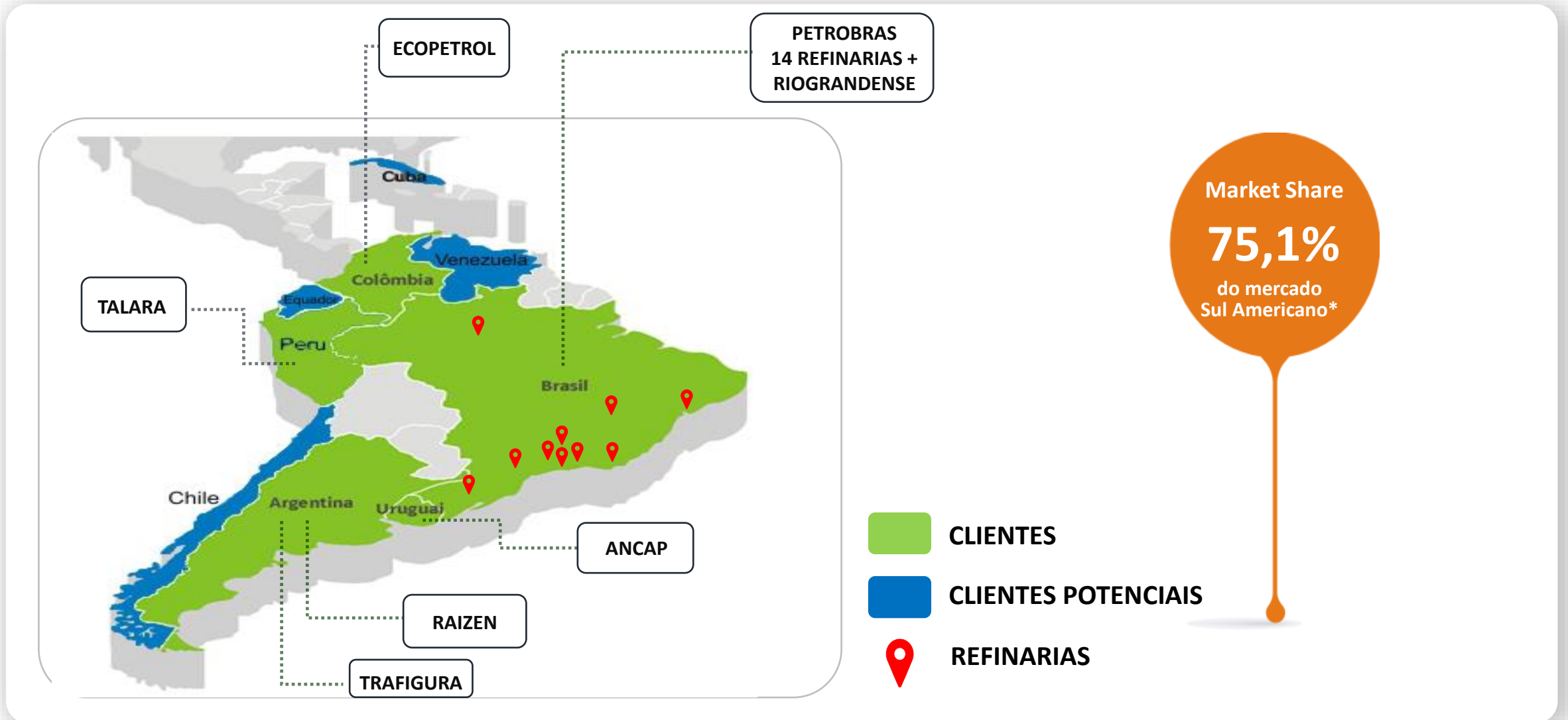


Conheça mais nossos programas socioambientais em nosso site www.fccsa.com.br

The background features a person in a grey shirt pointing at a screen displaying a candlestick chart. A large circular graphic is overlaid on the image, composed of several concentric rings. The outermost ring is divided into segments of yellow, green, and blue. The inner rings are solid colors: a light green ring, a white ring, and a blue ring. The word "MERCADO" is centered in the white ring.

MERCADO

MERCADO DE ATUAÇÃO





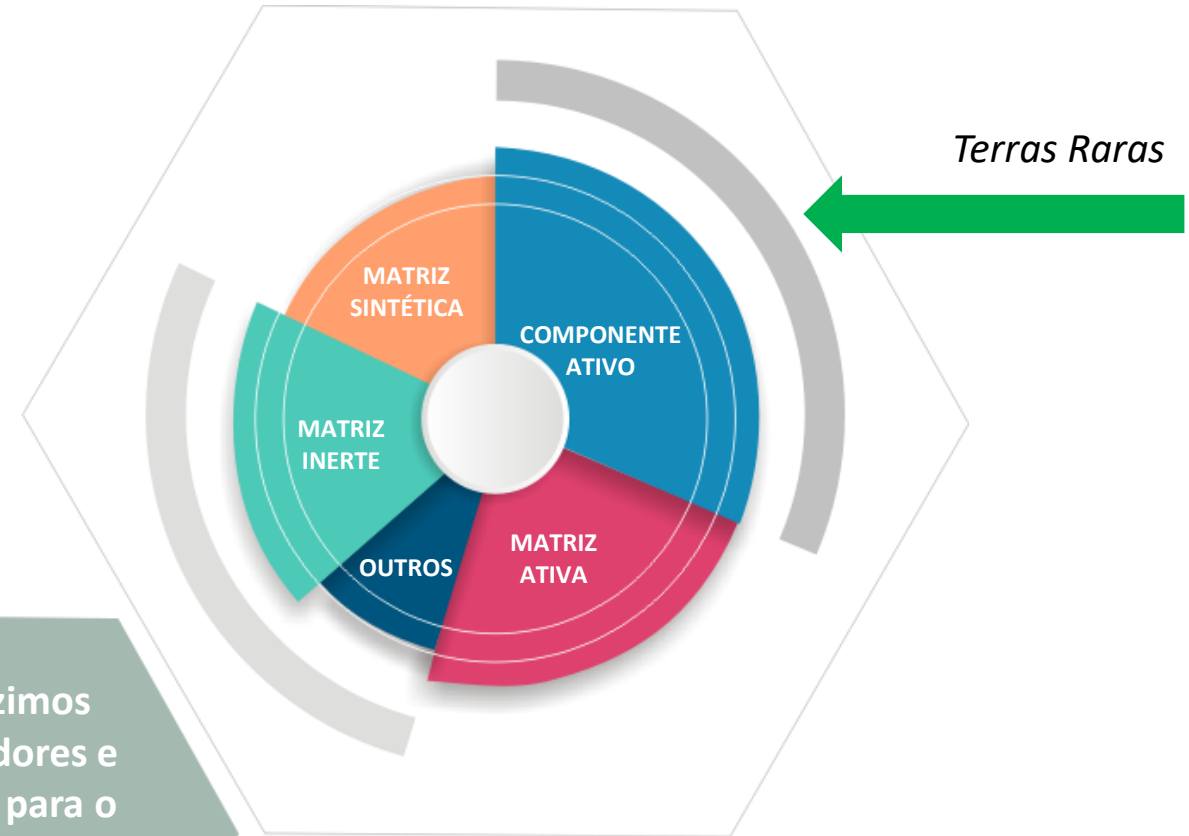
SERVIÇOS

COMPOSIÇÃO BÁSICA DO CATALISADOR

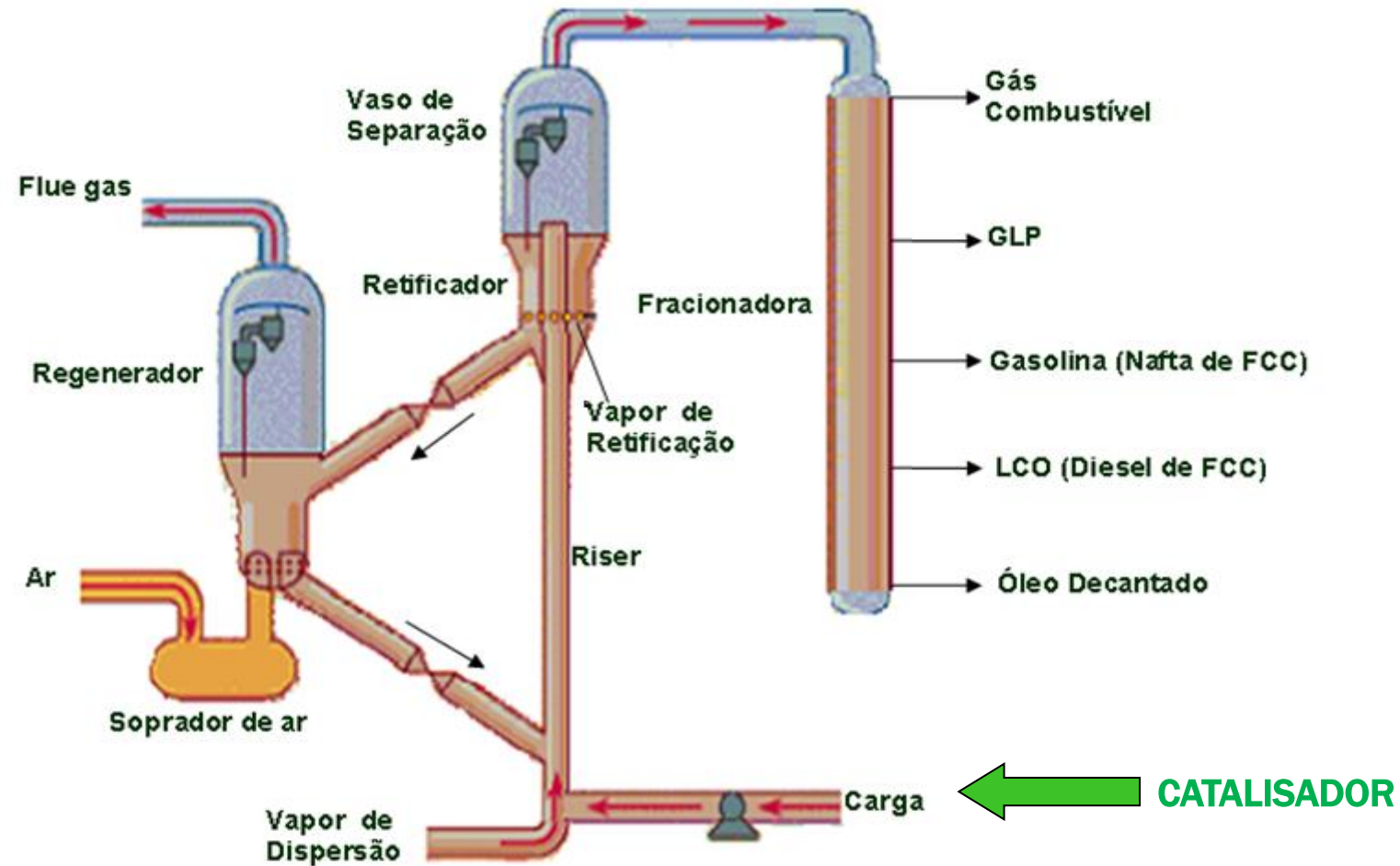
O QUE SÃO CATALISADORES?

São produtos que atuam em um processo químico alterando sua velocidade de reação.

Produzimos catalisadores e aditivos para o processo de Craqueamento Catalítico.



UNIDADE DE FCC EM REFINARIAS E SEUS INSUMOS E PRODUTOS

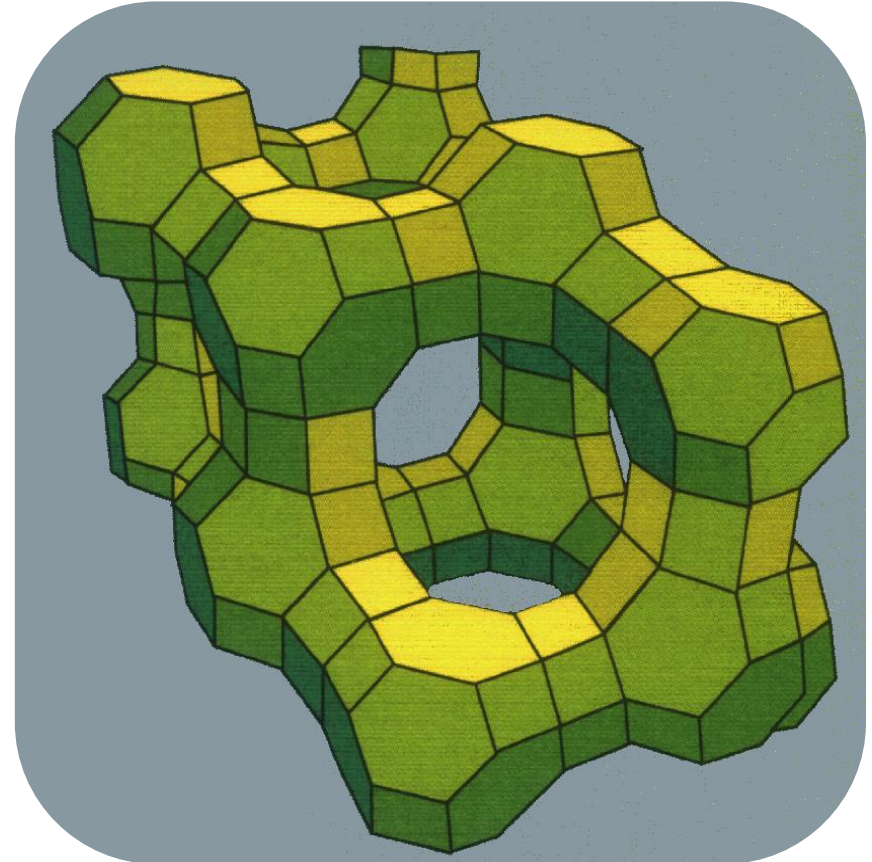
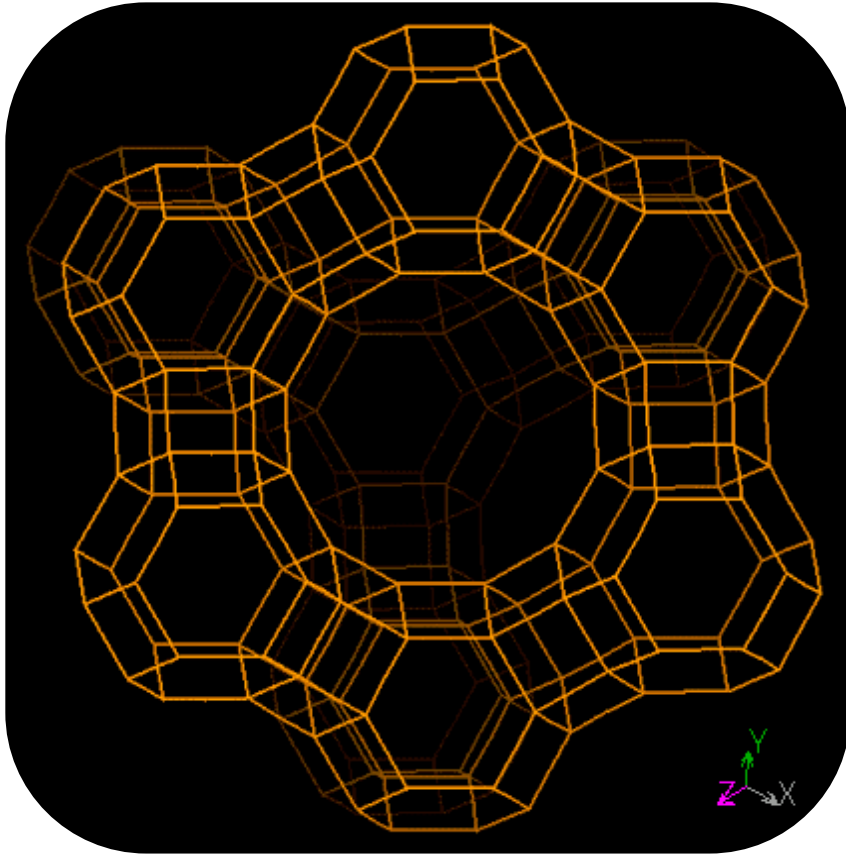




FUTURO E TECNOLOGIA

- A zeólita Y é o principal componente do catalisador de craqueamento e responde pela seletividade e atividade do catalisador;
- Estrutura Cristalina aonde a terra rara é inserida; atua no craqueamento das moléculas de petróleo que são grandes, transformando essas moléculas em produtos.
- Zeólitas são aluminossilicatos cristalinos, peneiras moleculares microporosas de origem sintética ou natural, materiais microporosos ($<20\text{\AA}$) e com estrutura tridimensional bem definida. Tem área superficial de $600\text{ m}^2/\text{g}$;

Zeólita Y



Resistência e
rentabilidade



- Plataformas tecnológicas (benchmark de mercado) → **aumento na resistência do catalisador** → menos perdas → menor reposição → maior rentabilidade.

Produtos sob
medida



- Processo flexível → maior adaptação às necessidades de cada cliente → melhor desempenho no processo de refino do petróleo e maior garantia de atendimento aos objetivos das refinarias, **nosso maior foco**.

Valor
agregado à
rentabilidade



- Tecnologia líder de mercado para conversão de fundos → agrega valor à qualidade final do produto no cliente.

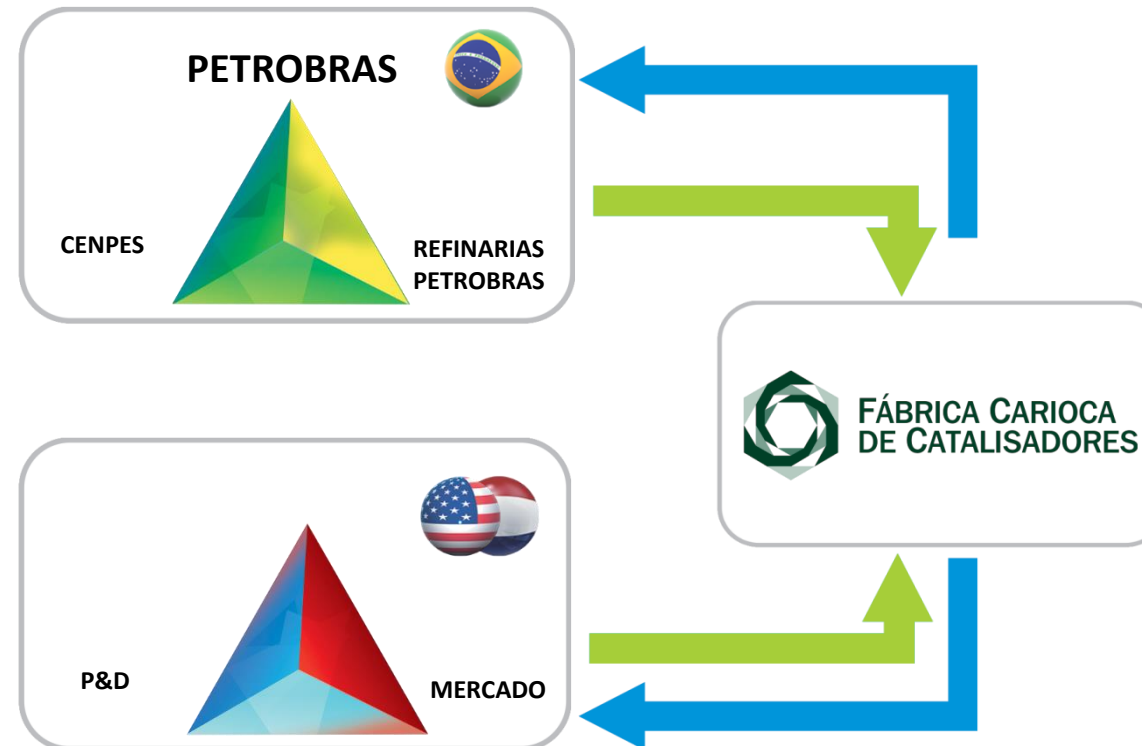
Aditivos
de alta
performance



- Aditivos voltados para o controle ambiental e aditivos que proporcionam produtos com maior valor agregado, como Propeno ou gasolina de alta octanagem.

Integração entre os sistemas tecnológicos PETROBRAS, ALBEMARLE e FCC S.A.

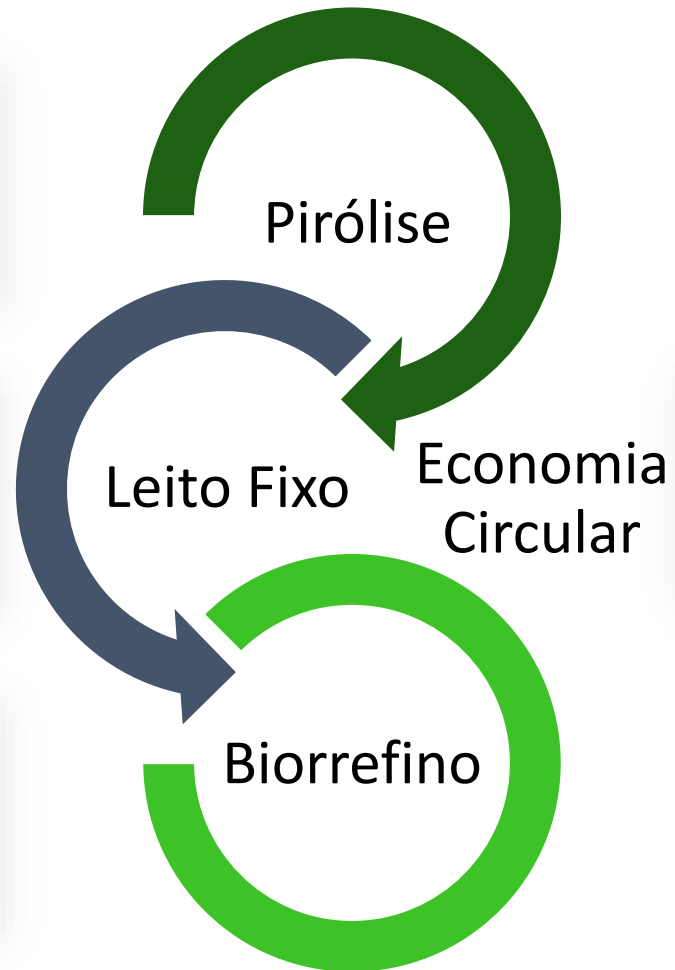
Parceria com institutos de Ciência e Tecnologia para P&D: Troca de conhecimento Global → Vantagem competitiva



Agregar seletividade
ao produto final

Reciclagem Química de
plásticos e borrachas

Conversão de
biomassa



Formatação de
catalisadores e
adsorventes

CENÁRIO ATUAL



Lastly, employees should be encouraged to take advantage of the opportunities to increase sales and achieve the company's goal. This will help you set a plan that is realistic and achievable. The plan should be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the company's goal. This will help you set a plan that is realistic and achievable. The plan should be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the company's goal.

Company's Growth

It is a process to allow an organization to increase sales and achieve the company's goal. This will help you set a plan that is realistic and achievable. The plan should be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the company's goal. This will help you set a plan that is realistic and achievable. The plan should be based on how you gain sales by increasing sales and achieving the company's goal.

Opportunities to increase sales

Categories	2014	2015	2016
Computers & Devices	98,017	8,714	39,912
Electronics	119,283	107,812	108,287
Clothes & Fashion	47,029	89,919	91,908
Home Living	182,912	123,938	123,938
Video Products	81,120	189,129	278,181
Cellular	9,018	10,283	11,827
Medical	8,918	47,029	107,812

Place

Place	2014	2015	2016
Department Store	107,812	75,247	39,912
Super Center	89,919	91,908	91,908
Shopping Center	123,938	123,938	123,938
E-commerce	89,128	123,938	123,938
Specialty Store	1,283	278,181	11,827

Improvement Measurement

Measurement	2014	2015	2016
Sales Marketing	24,796	354	48,556
Product	354	1,872	190
Finance	173	190	134
Customer Service	24,796	24,796	24,796

Company's Growth

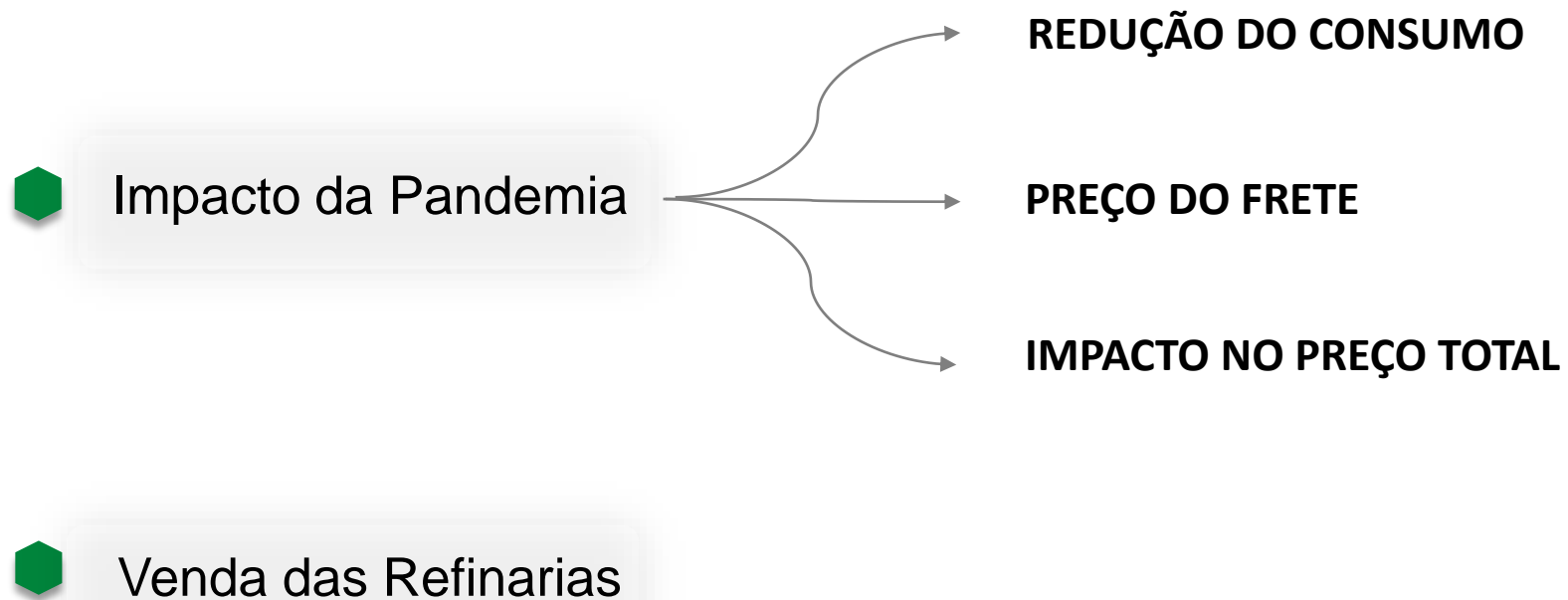
Place	2013	2014	2015	2016
Department Store	109,908	119,283	89,918	125,938
Super Center	39,912	47,029	123,938	125,938
Shopping Center	98,017	81,120	189,128	278,181
E-commerce	67,173	9,018	10,283	11,827
Specialty Store	8,714	8,018	10,283	11,827

Opportunities to increase sales and achieve the company's target.

Categories	2013	2014	2015	2016
Computers & Devices	107,812	119,283	89,918	125,938
Electronics	109,908	47,029	123,938	125,938
Clothes & Fashion	39,912	182,912	189,128	278,181
Home Living	67,173	81,120	10,283	11,827
Video Products	8,714	9,018	47,029	107,812
Medical	89,918	98,017	123,938	125,938

It is a process to allow an organization to focus resources on the greatest opportunities to increase sales and achieve the company's target. Marketing strategy's goal is to increase sales and achieve the advantage over other competitors. It includes short term and long term activities of marketing that has to do with the analysis of a company's situation and marketing customers.

Measurement	Feb	Mar	Apr	May	June
Sales Marketing	12,317	3,541	20,770	24,796	48,556
Product	534	194	133	354	1,872
Finance	248	194	190	190	190
Customer Service	24,796	24,796	24,796	24,796	24,796





FÁBRICA CARIOCA
DE CATALISADORES

Leonardo Silva

✉ leonardosilva@fccsa.com.br

☎ + 55 21 97269-2373