

Integração

Informativo



ANO 19

Nº 04

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



Formação de mão de obra qualificada

O momento é dos mais importantes para o setor de retíficas de motores. A diretoria e associados do CONAREM, sob a coordenação de alguns consultores do SEBRAE, desenvolveram em novembro de 2021, a análise do mercado retificador de motores e identificaram as necessidades do setor. O material serviu para que a diretoria da entidade planejasse as ações para o ano de 2022.

Alguns pontos levantados neste planejamento foram marcantes. O primeiro deles foi a falta de mão de obra técnica, problema que afeta diretamente as retíficas de motores não só do Brasil, mas de todo o mundo. O outro problema foi a desvalorização que o segmento vem sofrendo nas últimas décadas com a facilidade da troca por veículos novos, em alguns casos baixo preço dos motores parciais novos, motores usados e até com menor participação os motores remanufaturados pelo fabricante.

Pois bem, missão dada! Colocamos as mãos na massa e o segredo de fazer bem feito foi a escolha de bons parceiros. Fomos direto para a instituição que possui Excelência na formação de mão de obra técnica: o SENAI SP.

Fomos muito bem recebidos. As nossas propostas foram ouvidas e os dirigentes do SENAI compreenderam que os problemas são graves e podem significar o encerramento das atividades de muitas empresas no futuro. Em pouco tempo tínhamos formado um grupo de profissionais da área de Estatística de Mercado, Planejamento, Educação, Ensino à Distância e Produção de Materiais.

Desde novembro de 2021 até fevereiro de 2022 trabalhamos na preparação do projeto do curso retificador de Motores. De março até maio esse treinamento foi gravado, editado e, em 1º de julho do

corrente ano, foi disponibilizado na plataforma nacional do SENAI. O curso de formação de mão de obra técnica foi inserido na plataforma de Ensino a Distância, de modo a permitir que qualquer jovem que tenha completado 16 anos, que possua ensino básico e um CPF ativo e um e-mail, possa se inscrever.

O curso de capacitação está composto por sete módulos, com duração total de 40 horas e, o melhor, **não terá custo para o participante**. Isso mesmo: é **GRATUITO!** O aluno deverá se inscrever por módulo e, em cada um, terá o prazo de 21 dias para completar o treinamento. Ao final de cada etapa ele preencherá um questionário para avaliar seu grau de aproveitamento. Caso ele tenha dificuldade, poderá retornar e assistir o conteúdo novamente até dominar o assunto. Ao responder o questionário, e se atingir a média mínima, a plataforma emitirá, na mesma hora, o certificado de conclusão daquele módulo e o aluno poderá se inscrever no módulo seguinte.

O SENAI, entendendo que os atuais retificadores terão interesse em fazer esses cursos, não criou uma sequência obrigatória, deixando o livre arbítrio para cada um decidir como pretende completar a sua formação profissional. Para os novos aprendizes, o recomendado será fazer a sequência oferecida pelo SENAI: Noções do Motor a Combustão Interna, Metrologia e, a partir de então, cada módulo de Diagnóstico e Processo de Usinagem: bloco, virabrequim, cabeçote, biela e volante do motor.

É importante deixar claro que um treinamento na plataforma EAD - Ensino a Distância não conseguirá capacitar o treinando sem a experiência prática numa retífica de motores!

A estratégia desenvolvida foi a de abrir a oportunidade de capacitar colaboradores que tenham interesse em



Integração

Informativo



aprimorar a carreira técnica, pois aprenderão os conceitos de diagnóstico e reparação de peças. Se estiverem trabalhando em uma retífica, eles terão a oportunidade de estagiar numa máquina sob a supervisão de um experiente operador. Em pouco tempo eles terão completo domínio das funções de retificador.

O mesmo deverá acontecer com um formando de um curso profissionalizante do SENAI. Ao se interessar em seguir uma carreira no segmento de retífica de motores, ele trará consigo todo o aprendizado adquirido nas escolas SENAI e mais as características de cada operação dentro de uma retífica de motores, acelerando muito o processo de adaptação ao ambiente operacional do nosso setor.

Queremos aqui registrar os nossos agradecimentos às retíficas que abriram as suas portas para que os técnicos do SENAI pudessem fazer as tomadas visuais para os mais de quarenta filmes produzidos para esta série. Também registramos a nossa gratidão aos membros da diretoria, gerência, planejamento, produção e marketing do SENAI-SP que não mediram esforços para produzir esse material em tempo recorde.

Agora está em nossas mãos! Cada retificador de motores deverá conhecer este programa e, posteriormente, selecionar alguns colaboradores do seu time e incentivá-los a se inscreverem nestes cursos de formação de mão de obra, pois estarão investindo na carreira profissional que escolheram e então terão a oportunidade de crescerem na empresa.

Ao CONAREM coube a responsabilidade de divulgar o feito em nível nacional.

Através da nossa agência de marketing e comunicações, elaboramos uma grande campanha com três momentos bem distintos, porém integrados. No primeiro trabalharemos a importância do motor para a economia nacional, pois ele move o trator, a colheitadeira, o caminhão que transporta a produção agrícola e industrial, os ônibus transportando as pessoas, os automóveis encurtando os espaços entre pontos, os barcos de navegação, os equipamentos industriais e geradores de

energia, enfim milhares de aplicações que movem o mundo. O lema é: **#tem motor tem retífica**.

No segundo momento, vamos abordar a importância da retífica de motores e retomar o valor do segmento para renovar a vida do principal componente de um equipamento: o motor! Vamos divulgar as atividades das empresas, os investimentos no parque de máquinas, instrumentos e ferramentais de alto valor e precisão. Desejamos que a população reconheça e passe a valorizar o nosso negócio!

Na fase mais longa, trabalharemos detalhes da retífica no dia a dia e focaremos no incentivo aos os jovens de ambos os sexos a identificarem o nosso setor como uma boa oportunidade para seguirem uma carreira profissional. Isso, é claro, partirá do curso gratuito de Ensino a Distância e pela prática adquirida em uma retífica de motores parceira do CONAREM, pois criaremos um banco de dados com os nomes de cada profissional que tenha interesse em trabalhar no setor.

Próximo passo: caberá a cada retificador participar deste programa!

José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■





É PRA VALER! FILTRO ORIGINAL É MAHLE.

PRODUÇÃO LOCAL. QUALIDADE ORIGINAL.

Líder mundial na produção de componentes para motores, o Grupo MAHLE acumula quase um século de experiência na fabricação de filtros, fornecendo peças originais para o mercado de reposição com a mesma qualidade entregue aos principais fabricantes de veículos.

Unindo experiência e inovação, a MAHLE Metal Leve oferece soluções completas para carros de passeio, caminhões e linha agrícola: desde filtros do ar, óleo, combustível e filtros do ar para cabine até módulos ou sistemas de filtração completos.

Para mais informações sobre os produtos da MAHLE Metal Leve contate-nos pelo telefone 0800 015 0015, ou envie um e-mail para sac.limeira@mahle.com.



mahle-aftermarket.com





Plenária Nacional Priorizando Novos Programas

No último dia 18 de junho, o CONAREM reuniu a sua diretoria (executiva, estadual e regional) na cidade de São Paulo para a 2ª Plenária Nacional. As plenárias CONAREM são realizadas periodicamente desde 2000 durante as quais são apresentados projetos e discutidos problemas do setor com opiniões regionalizadas que darão origem aos novos projetos de alcance nacional.

O evento entrou para a história da Instituição como a plenária que gerou a maior representatividade do setor retificador, contando com a presença de membros de todas as regiões do país e retificadores de todos os portes. Na oportunidade, foram apresentadas as atividades realizadas nas áreas de gestão em conjunto com o SEBRAE. A explanação foi um sucesso pelos detalhes apresentados em cada área e que, certamente, contribuirão para a melhoria do desempenho das operações do dia a dia.

Em seguida, foi citado o treinamento de formação de negociadores que se encontra em andamento. O projeto, construído a quatro mãos com os profissionais da área de educação do SENAC, possui uma grade composta de três módulos e inclui materiais complementares que contemplam: Psicologia, Comunicação, Estratégia e Ferramentas de Construção de um negócio ganha-ganha... Também foi apresentada a grade de atividades virtuais desenvolvidas com a Mahle que serão realizadas regionalmente, procurando atender as demandas características dos retificadores de cada região do país.

Finalmente, foi apresentado o calendário das palestras presenciais que serão realizadas pela RIO (Riosulense) em diversas regiões do país. Todas essas atividades estão

inseridas na AGENDA, no portal do CONAREM para que os retificadores associados e não associados possam participar.

Espaço Jurídico – A luta pelos direitos das empresas retificadoras

O diretor do CONAREM, Dr. Daniel Resende, fez uma rápida exposição sobre a Câmara de Arbitragem e Negociação, a forma rápida e econômica de solucionar litígios com clientes e fornecedores. Em seguida, apresentou um novo conceito de tributação que reduz significativamente a carga tributária das retíficas. O plenário ficou muito interessado e pediu que os dirigentes do CONAREM desenvolvessem esse estudo, pois ele altera totalmente a contabilidade e os conceitos de lançamento e tributação.

Resende citou também o trabalho desenvolvido pelo CONAREM, que sugeriu aos órgãos públicos a inclusão da comprovação de capacidade técnica dos participantes nos editais de Licitações Públicas, como forma de moralizar esses processos que beneficiarão os órgãos públicos e as retíficas de motores. Esse modelo de edital se encontra no Portal do CONAREM a disposição dos órgãos públicos e associados.

Na oportunidade, Daniel Freitas lançou o livro de sua autoria "A legalização do *Dispute Boards* no Brasil" que aborda a utilização do comitê de resolução de disputas no Brasil, sendo que a cidade de São Paulo foi a primeira a aprovar este uso (mediação, conciliação e arbitragem). Finalizando, comunicou que o estudo da ação judicial, que contestará a cobrança de anuidades para o CREA e para



Integração

Informativo



TECNOLOGIA EM PISTÕES

LIGA DE ALUMÍNIO
RESISTÊNCIA À CORROSÃO

SAIA COM PROTEÇÃO
PTFE

REVESTIMENTO DE GRAFITE

MEMOR ATRITO
REDUÇÃO DE RUÍDOS

QUALIDADE



SEGURANÇA



academia.takao.com.br



TakaoDoBrasil

TAKAO

PENSOU MOTOR, PENSOU TAKAO

Informações Técnicas:
0800 777 1817

takao.com.br



Integração

Informativo



CRT, está em estágio bem avançado. Os conselhos retornaram à fiscalização do setor retificador brasileiro exigindo a contratação de profissionais por eles representados e o recolhimento da taxa anual. Uma forma de arrecadação sem a devida prestação de serviços. Há conhecimento de ações condenatórias que suspendem tais cobranças e penalizam os Conselhos se insistirem nelas. Esta ação cobrirá os associados do CONAREM em todo o Brasil!

Excelência nos treinamentos

Um dos pontos altos da plenária foi o lançamento oficial do curso Retificador de Motores, uma ação encomendada pelo CONAREM, desenvolvida em tempo recorde e em parceria com o SENAI. A ação contou com o suporte de profissionais especializados na área automotiva integrantes do corpo de ensino de diversas unidades do Serviço Nacional de Aprendizagem somado ao time de planejamento, produção e especialistas da área de Ensino a Distância.

A apresentação ficou a cargo de Audrey C. Aldecoa, da área Relações Empresariais; Adriana S. Farias, da área de Ensino da Distância; e de Cláudia Baroni, da área de Educação. As dirigentes declararam compreender a carência de mão de obra técnica no setor e revelaram o amplo estudo que realizaram em conjunto com os diretores do CONAREM para priorizar as informações que deveriam constar no treinamento. Por fim, expuseram a técnica adotada na elaboração dos sete módulos que compõem este curso.

Os módulos foram preparados para atender o jovem

aprendiz que não conheça o funcionamento de um motor a combustão interna. Serão explicados os sistemas de metrologia mais comuns (métrico e polegada), os instrumentos de medição e sua forma de operação e, posteriormente, serão apresentados os módulos dedicados a informação da peça (virabrequim, cabeçote, bloco, biela e volante do motor), das máquinas e de como fazer o trabalho de cada peça.

Cada módulo terá a duração entre quatro e oito horas e poderá ser explorado em até 21 dias da inscrição, portanto o aluno deverá fazer uma inscrição por vez. Concluído o curso, ele terá que responder um teste, o sistema avaliará o grau de retenção das informações e ultrapassando a média exigida, ele mesmo imprimirá o certificado de participação neste módulo.

O curso visa à formação de jovens de ambos os sexos e será o primeiro passo para a sua profissionalização, portanto será gratuito. É recomendado pelo SENAI que, durante ou após a conclusão do curso, o aluno faça um estágio numa retífica de motores, assim ele unirá as importantes informações adquiridas pelo vídeo e as aplicará na prática, ganhando experiência na função. Também sugere que as empresas retificadoras selecionem em seu corpo funcional aqueles que demonstram maior interesse no trabalho; aplicação na função e desejo de seguir na carreira técnica. O que eles aprenderão na teoria, será facilmente aplicável no dia a dia dentro da retífica. Uma forma rápida de se capacitarem para o trabalho e da empresa formar novos profissionais, dando continuidade na sua operação técnica.



Integração

Informativo



O CONAREM, através do presidente José Arnaldo Laguna, solicita a todos que divulguem o treinamento ao máximo possível. Laguna salienta que a adesão à campanha setorial é imprescindível para tornar esse movimento uma realidade. Muito tempo e experiência foram dedicados na estruturação do programa, único em todo o planeta e privilégio para o setor retificador de motores. Agora, cabe a cada retífica trabalhar para que ele tenha um efeito multiplicador.

Passo a passo para a inscrição

Para se inscrever no curso será necessário acessar o endereço eletrônico: <https://portalead.sp.senai.br>. No menu à esquerda, clicar na opção Cursos e, em seguida, clicar em cursos gratuitos. Procure o banner “Técnicas de Retífica de Motores a Combustão Interna” e clique nele. A partir de então estará no ambiente que contém os cursos. Escolha por qual iniciará a sua jornada, então localize: clique aqui para se inscrever.

Faça a sua inscrição preenchendo todos os dados solicitados, pois eles farão parte da sua base na Escola SENAI e através dessas informações será emitido o Certificado de Conclusão do curso a cada módulo cursado e com o questionário de avaliação do aprendizado respondido.

O aluno deverá ter: CPF, e-mail próprio, no mínimo 16 anos de idade, ter completado o 5º ano do Nível Fundamental, possuir conhecimentos básicos em informática e navegação na internet, formação inicial em qualquer área ou reconhecimento de competência para aproveitamento em prosseguimento de estudos.

ATENÇÃO: Após a finalização da matrícula, um link para acesso ao conteúdo será enviado para o e-mail do aluno inscrito. O primeiro acesso ao curso EAD também será realizado, depois da inscrição, pelo link: <https://ead.sp.senai.br>

Digite seu CPF e clique na opção “Primeiro Acesso”, será enviada uma mensagem no e-mail que está cadastrado no sistema do SENAI, então crie uma senha seguindo as orientações do próprio sistema. ▶

ÓLEO
para
BRUNIMENTO

RENTÁVEL QUALIDADE

IAB
BRUNIDORES
FB
Óleo para Brunimento

IAB
BRUNIDORES

(16) 3368-1320 (16) 98124.5831
comercial@iabbrunidores.com.br
iabbrunidores.com.br



Integração

Informativo



Em caso de dúvida, acesse o TUTORIAL:

<https://ead.sp.senai.br/tutorial.comoacessar>

Se pretender fazer o curso pelo celular, baixe o aplicativo MOODLE para que tenha um melhor aproveitamento, Digite o endereço: <https://bit.ly/2AfQOM3> ou acesse na Play Store.

A sugestão é que todos façam o curso com calma. Se tiverem dúvidas, retornem ao trecho não compreendido. A duração de cada módulo varia, porém, o maior deles será de apenas oito horas, portanto terá tempo suficiente durante 21 dias para aproveitar ao máximo as instruções transmitidas. Lembre-se de gerar o Certificado de Conclusão ao final de cada curso, que poderá ser arquivado numa pasta digital e se desejar, pode ser impresso para apresentar na empresa que trabalha ou que se candidatará a uma vaga de Retificador de Motores. Esse curso foi gerado por iniciativa do CONAREM. Diversos retificadores dedicaram seu tempo na discussão do projeto e abriram as portas das suas empresas para que fossem gravadas as imagens das operações como são realizadas no dia a dia dentro de uma retífica de motores.

A opção do Ensino a Distância visou levar a qualquer local do país essas informações técnicas para que uma nova geração de profissionais se forme e dê continuidade ao importante trabalho de renovação da vida dos motores nas suas mais diversas aplicações.

A Contribuição da Mahle

Em sequência, a palavra foi cedida para Evandro Tozati, gerente comercial da Mahle, que fez uma breve exposição da nova estrutura comercial da empresa, que, a partir de

agora, terá profissionais responsáveis pelo atendimento comercial e assistência técnica distribuídos regionalmente. Posteriormente, Tozati apresentou o engenheiro Everton L. Silva, diretor do Centro Tecnológico da Mahle, uma das doze unidades de desenvolvimento de tecnologia da marca. Everton apresentou a empresa e a sua forma de contribuir para a mobilidade atual e futura.

O Engenheiro detalhou as tendências do desenvolvimento de veículos que poluem menos o meio ambiente e reforçou que tudo indica que no Brasil os veículos a combustão interna serão os preferidos tanto na linha leve como na pesada desde que utilizem combustíveis a partir da biomassa (etanol, biodiesel e hidrogênio). Ele estima que, em longo prazo, 5% da frota brasileira serão constituídas por veículos elétricos e a gás. Segundo ele, o híbrido obterá seu espaço apesar de ser um veículo mais caro, porém conforme a aplicação ele atenderá de forma adequada os usuários devido à economia de combustível que propicia. Tanto o híbrido quanto o elétrico terão um alto custo de manutenção o que deverá restringir o acesso a estes veículos a pessoas que tenham um menor poder aquisitivo.

Um ponto muito importante apresentado foi a característica brasileira de ser um importante produtor de energia limpa, muito diferente de países como os da Europa e os demais da América Do Sul que não produzem energia limpa como a nossa (hidráulica, eólica e fotovoltaica). Desta forma não há lógica criar leis que incentivem o uso de veículos elétricos no Brasil. Um comparativo efetuado entre os veículos movidos a etanol, movidos a gasolina e os elétricos desde a produção,



Integração

Informativo



circulando 15 mil km por ano, durante dez anos, demonstrou que o veículo elétrico emitirá 62% a mais CO². Everton Silva entende que deverá haver leis que proíbam os veículos a diesel nos grandes centros, pois eles ainda emitem gases prejudiciais à saúde e ao meio ambiente mesmo tendo evoluído tecnologicamente.

O sistema de transporte em geral e os veículos que circulam por distâncias maiores deverão optar pelo Biodiesel e pelo hidrogênio em longo prazo.

Essas informações vieram consolidar a crença da diretoria do CONAREM na sobrevivência dos veículos equipados a combustão interna no Brasil mesmo com o início da divulgação da “Tecnologia Disruptiva”. A frota continuará crescendo acima de dois milhões de veículos por ano e os motores menores continuarão necessitando de reparos mais cedo que os de tecnologia antiga. Os movidos a diesel estão sofrendo com o biodiesel e isso tem provocado uma vida útil menor para os veículos que não adotaram o uso do biodiesel, portanto se tivermos acesso às informações técnicas e peças, teremos muito serviço para prestar e por décadas.

Para encerrar a 2ª Plenária Nacional, a Insight, empresa responsável pelo marketing, apresentou a campanha setorial desenvolvida pelo CONAREM. O trabalho visa, inicialmente, destacar a importância do motor para todos os setores, desde a agricultura, o transporte de cargas, pesca, geração de energia e movimentação das pessoas. A maioria dos equipamentos que auxiliam na locomoção e muitos de uso industrial são movidos por um motor a combustão interna.

Em outro momento, a campanha irá demonstrar o que faz uma retífica de motores; os investimentos em equipamentos, instrumentos, ferramentas e a precisão do serviço prestado na recuperação da vida útil do motor e dos equipamentos, reduzindo a necessidade de uma troca por um novo. A terceira fase enfatizará detalhes do dia a dia e mostrará aos jovens que trabalhar numa retífica de motores é interessante, técnico e atraente; que o setor remunera bem e que ele pode seguir uma carreira profissional iniciando com o curso de Retificador de Motores estruturado para ensinar uma pessoa sem o mínimo sem conhecimento da área. ▶

LIMPEZA E DESCONTAMINAÇÃO DO SISTEMA DE DPF E EGR PARA VEÍCULOS DIESEL

DPF CLEANER

- Limpa sem desmontar
- Restaura o fluxo e eficiência
- Preventivo e Corretivo

REMOVEDOR DE CARBONO

- Serviço rápido e simples
- Ecologicamente correto
- Biodegradável

MARCAS HOMOLOGADAS

APROVADO PELAS MONTADORAS

ISOtech

22 ANOS AGREGANDO VALOR AO SEU NEGÓCIO

RESULTADOS SURPREENDENTES!
CONDIÇÃO EXCLUSIVA PARA ASSOCIADOS CONAREM

ATENDIMENTO COMERCIAL: Edson Pereira ☎ 11 96306-1883
ASSISTÊNCIA TÉCNICA: Helber Pasinato ☎ 19 97119-2874



Integração

Informativo



A campanha contará com o patrocínio das grandes fornecedoras do segmento de retífica de motores e estará aberta a todas as empresas retificadoras que queiram participar, pois todos serão beneficiados. Os interessados poderão entrar em contato com o CONAREM. Não haverá custo de desenvolvimento, apenas para o operacional da

agência na customização das publicações nas redes digitais e gestão da sua conta que será bastante acessível para todas as empresas.

Inclua a marca da sua empresa. Faça-a ser reconhecida e valorizada pelo mercado. Integre-se a este movimento!

www.conarem.com.br ■

Fone: (11) 5031-8712



www.motorclean.com.br

CHEGA DE PERDER TEMPO E DINHEIRO COM BANHOS QUÍMICOS NOCIVOS

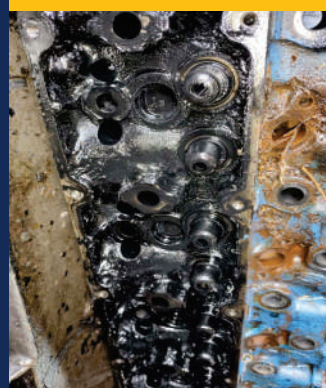
MÁQUINA DE ULTRASSOM & PRODUTO BIODEGRADÁVEL

- Lava simultaneamente: Alumínio, Ferro, Aço, Plástico
- Lava até 1,2T em 30 minutos
- Otimização da Mão-de-Obra/ Economia de Água
- Solução biodegradável dura até 30 dias

100% AÇO INOX – MEDIDAS: 200l, 400l, 800l, 1200l



ANTES



DEPOIS





A imagem e comunicação na negociação

Neste ano, o CONAREM tem investido na melhoria da mão de obra dos colaboradores das retíficas de motores de todo o Brasil. Um programa que merece destaque é o da formação de negociadores. O departamento comercial de uma empresa é o responsável pela geração de serviços. É ele que tem a responsabilidade de prover os recursos necessários para que a empresa cumpra seus compromissos e atinja as metas necessárias e previstas no planejamento anual. O retificador, por ter uma formação muito técnica, acaba dedicando maior atenção para a produção e por vezes deixa seu departamento de vendas em segundo plano.

Como instituição representativa do setor, o CONAREM entende que um bom negócio nasce numa venda bem feita e decidiu estruturar um programa de formação de negociadores. Para tal, foi buscar ajuda com o principal agente de Educação Profissional voltado para o setor de comercial: o SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

O primeiro passo foi reunir um time de profissionais especialistas da área para avaliar o que seria necessário abordar num treinamento que transformasse os colaboradores em profissionais de vendas. Depois de algumas reuniões, foi apresentado aos dirigentes do ConareM um projeto educacional composto por três módulos que seriam aplicados em dias separados e em três momentos para não sacrificar os alunos. Afinal, depois de um dia de trabalho todos merecem descanso e convívio familiar.

O treinamento foi iniciado no primeiro trimestre e até julho foram cumpridas duas etapas. Na primeira etapa foram tratados os seguintes temas:

- A interação com o público externo.
- Inteligência Emocional: conhecimento das próprias emoções, controle das emoções, motivação, empatia e relacionamento interpessoal.
- Comunicação assertiva: vantagens, estilos de comunicação (passiva, agressiva, passivo-agressiva e assertiva).
- Apresentação de ideias e formulação de

solicitações assertivas.

- CNV: Comunicação não violenta

A seguir, será apresentado o resumo da segunda etapa para que os interessados tenham ideia da importância deste trabalho na formação do profissional de vendas. Postura profissional está diretamente relacionada à forma como o vendedor se comporta e se relaciona com os demais no ambiente de trabalho. A maneira como ele se constituiu, as características pessoais, a forma de agir, as atitudes frente à determinada situação e o modo como estabelece vínculos definirão a postura profissional e poderão interferir nas relações interpessoais.

Imagem profissional, por sua vez, é representada pelas percepções causadas nos demais. Assim como a postura, imagem profissional é composta por características pessoais, mas também pela forma como o vendedor se apresenta e se comporta, portanto, está muito mais ligada ao que as outras pessoas veem.

A vestimenta, o asseio, comunicação verbal e comunicação não verbal são os pilares da imagem pessoal que sustenta a postura e imagem profissional.

Aparência e vestuário

- Vestir-se bem não tem a ver com a moda, nem com a marca das roupas, e sim como usá-las bem passadas e no tamanho adequado.
- Também é necessário adequar-se ao contexto: o visual da balada ou da praia nem sempre cai bem no ambiente do trabalho.
- Um estilo mais formal ou descontraído depende muito da cultura da empresa. Contudo, mesmo que o *dress code* seja flexível, é preciso ter bom senso.
- No geral, evite sapatos sujos, decotes exagerados e roupas muito curtas, justas ou transparentes.
- Perfumes fortes demais, bonés e óculos escuros também devem ser dispensados.

Asseio – Limpeza e organização dizem muito a respeito de uma pessoa.

- Limpeza geral.



Integração

Informativo



- Unhas limpas e bem cortadas.
- Cabelos limpos e penteados: se estiverem bagunçados, você pode prendê-los e um coque.
- Tratar dos dentes e ter cuidado com o hálito.
- Maquiagem leve.
- Barba aparada e limpa.
- Desodorante e perfumes suaves.
- Cuidar e zelar pelo seu espaço do trabalho, mantendo a ordem e a limpeza.
- Uso de máscara e lavagem constante das mãos em tempo de pandemia também fazem parte da boa imagem profissional.

O que é Comunicação?

A comunicação está associada à linguagem e interação, de forma que representa a transmissão de mensagens entre um emissor e um receptor. O emissor codifica o que deseja comunicar de alguma forma; o receptor recebe a mensagem através de algum canal comum e a decodifica. Poderá haver algum ruído no intermédio e isso pode alterar a qualidade da mensagem enviada ou da resposta. O emissor pode ser um locutor, falante, escritor, etc. O receptor será o interlocutor, leitor, ouvinte, etc. Essa mensagem conterá ideias, sentimentos, conceitos...

O canal de comunicação utilizará a palavra escrita, palavra falada, gestos, sons, cores e desenhos.

Comunicação Verbal – Refere-se a todas as formas de comunicação baseadas na fala entre as duas ou mais pessoas. Isso inclui palavras ditas, mensagens escritas e linguagem de sinais, assim como todas as informações codificadas que representam um determinado sistema de linguagem.

Dicas para se comunicar melhor:

- Ser bom ouvinte antes de tudo.
- Usar uma forma gentil e atenciosa de tratar as pessoas.
- Não interromper ou falar junto quando estiver em uma conversa.
- Melhorar o repertório de assuntos.
- Escrever corretamente: pesquisar ou perguntar.
- Se preocupar com o linguajar, o gestual e com o tom da voz.
- Evitar gírias, controlar as mãos e braços, falar baixo e devagar.

Falhas mais comuns

Prolongamentos – Ahhh, ééé são vogais ditas de forma prolongada para preencher vazios dentro de um discurso ou explicação, mas que deixam a conversa desconfortável e podem demonstrar indecisão por parte do vendedor.

Gerundismo e Vícios de Linguagem – Frases como: “vou estar fazendo” ou “estarei fazendo” (sentido de tempo futuro) são usos errados do gerúndio. Troque por “vou falar” ou “falarei”. O gerúndio só será usado corretamente se indicar uma ação contínua, no presente: “estou realizando uma venda”.

Gírias – Evite gírias ou palavras imprecisas. Alguns exemplos a serem evitados:

- “Tipo assim”
- “Cara”, “mano”, “brother”: lembre-se que você tem uma relação profissional e comercial com o seu cliente em potencial, por isso se reportar a ele



INSIZE

P DRAGOSUL
FERRAMENTAS DE PRECISÃO

Equipamentos e ferramentas de qualidade para a sua retífica.

Placas de torno, micrometros, relógios e muito mais.



☎ Maria Luísa (51) 99113.1722

☎ Drago (51) 99336.3232

SUBITO 90°



DURÔMETRO



MICRÔMETRO



TORQUÍMETRO





Integração

Informativo



com gírias podem prejudicar esse relacionamento. Prefira reportar-se a ele de forma mais formal.

Comunicação Não Verbal – A comunicação não verbal refere-se à transmissão de significado sem o uso de palavras escritas ou faladas, ou seja, é qualquer comunicação feita entre duas ou mais pessoas por meio de uso de movimentos das mãos, expressões faciais, linguagem corporal, posturas e gestos.

A linguagem corporal pode ser usada para exercer uma posição de poder, de decisão até demonstrar dominância, tédio, receio de algo, desinteresse, desconfiança, interesse em uma conversa ou expressar descontentamento.

Importância da linguagem corporal – Movimentos dos rostos podem falar muito mais sobre a aceitação de uma marca do que os seus fabricantes poderiam imaginar. E é por isso que cada vez mais, as marcas estão realizando testes de *Neuromarketing* para avaliar a real aceitação dos seus produtos e serviços.

Quando o organismo processa uma emoção, existem reações somáticas, como por exemplo, o movimento de músculos faciais, nomeadamente as denominadas unidades de ação, como, por exemplo, o movimento das pálpebras, sobrancelhas, lábios, narinas, entre outros músculos. Muitos desses movimentos são acelerados e imperceptíveis para as pessoas. Esses movimentos representam um nível de aceitação ou rejeição.

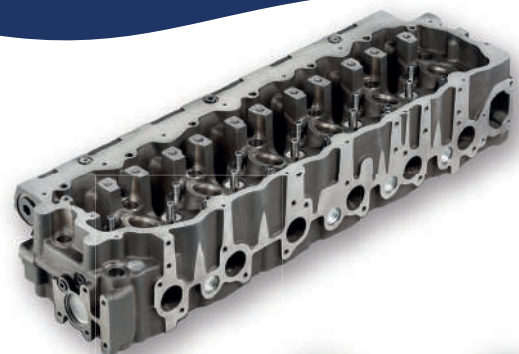
Relacionamento interpessoal – É a forma como as pessoas interagem com as outras ao seu redor: amigos, colegas de trabalho, familiares, ou seja, as diversas interações que podem acontecer baseadas em sentimentos, emoções e tipos de relacionamento que temos com o núcleo de pessoas que nos cerca em nosso dia a dia.

O relacionamento interpessoal sempre muda. Tudo depende do contexto no qual ele está inserido. Isso significa que o seu modo de se relacionar no ambiente de

trabalho não será igual em seu relacionamento familiar, do mesmo modo que você terá comportamentos diferentes se estiver no meio de uma comunidade de “apenas conhecidos” ao invés de estar entre amigos mais íntimos. Ter conhecimento sobre como nos relacionamos com as pessoas faz toda a diferença. Ter bons relacionamentos é de extrema importância; e importância é imprescindível na corrida pelo sucesso profissional e pessoal. ▶



O maior fabricante independente de cabeçotes do Brasil.



Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400



Integração

Informativo



Relacionamento interpessoal virtual – Visto como algo mais recente, mesmo que não o indivíduo não esteja presente fisicamente, diretamente ao lado das pessoas. No momento de criar uma conexão virtual com alguém, é preciso lembrar-se de regras que devem ser seguidas e que regem o comportamento e a sociedade. No ambiente de trabalho ou pessoalmente, as consequências do mau uso de uma ferramenta digital podem ser altamente prejudiciais, por isso ainda devem predominar o respeito, a empatia, responsabilidade, dentre outras características morais que conduzam a uma relação agradável e coerente.

Nesse sentido, procure mostrar simpatia também nos meios digitais e sempre leia o que escreveu antes de enviar. Por vezes você pode deixar transparecer uma grosseria, mesmo quando essa não era a sua intenção!

Relações unilaterais – Relação onde apenas uma parte sai “ganhando”, na qual há sempre um grande número de discussões e desconfortos. Normalmente, nesse tipo de relação são identificados participantes que criticam duramente os outros e ignoram o ponto de vista alheio.

Pode ser facilmente localizada em qualquer tipo de relacionamento. Suas sugestões estão sempre em forma de ordens e por mais que o indivíduo pareça ouvir o que a outra parte tem a dizer, não leva a crítica observada em consideração se não estiver de acordo com a opinião dela.

Mesmo que essa relação possa parecer mais prejudicial no ambiente de trabalho, em que pode ser manifestada tanto na forma de um líder que não escuta sua equipe ou de um funcionário que não sabe lidar com críticas, ela se torna uma relação tóxica em qualquer tipo de relacionamento. Por isso, é fundamental que ela seja evitada, tanto em ser o tipo de pessoa que é sempre “do contra”, como em estar na maior parte do tempo ao lado de pessoas assim, afinal esse comportamento provavelmente irá interferir diretamente em algumas áreas da sua vida.

Relações bilaterais – Predominam as trocas de informações entre os indivíduos, gerando boas experiências e bons momentos. Zelar por essas relações é fundamental para promover relacionamentos saudáveis e

duradouros. Nela, mesmo que as partes sejam decididas em relação as suas decisões, o conhecimento de que é importante escutar o que o outro tem a dizer é predominante. Diferente da relação unilateral, nela é possível criar um diálogo e intervir, solucionando problemas apontados, revendo conceitos e críticas e criando um ambiente propício a um debate saudável.

Fatores que influenciam a sua relação interpessoal

- **Autoconhecimento** – Conhecer a si mesmo pode ser um processo demorado e doloroso, pois nele são avaliados sentimentos e a forma de reação a determinadas situações. Nem sempre o indivíduo está disposto a mudar a opinião, mas como permitir que alguém saiba como realmente somos se não estamos dispostos a compreender nossos verdadeiros princípios?
 - **Temos que, primeiro, nos conhecer para depois deixar que outras pessoas nos conheçam.** É clichê, mas é o primeiro passo a se dar quando a aperfeiçoamento de nosso caráter e necessário.
 - **Amor próprio** – Não vamos qualificar o autoconhecimento como um processo que um dia acaba, pois diariamente temos verdadeiras lições de como podemos nos relacionar com os outros e é sempre tempo de aprender, mas ao longo desse aprendizado é desenvolvido o amor próprio. Entendendo quem realmente somos e onde queremos chegar, permitimo-nos exigir mais ou cobrar menos e nós mesmos.
 - **Tolerância** – Se conseguimos fazer isso conosco, conseguimos aplicar o mesmo com os que estão à nossa volta através do uso da tolerância. Cada pessoa tem uma personalidade e uma forma distinta de se viver por isso não podemos julgar o que cada um tem a oferecer.
 - **Empatia** – E a empatia é um fator de extrema importância, pois é quando nos colocamos no lugar do próximo de diversas maneiras sem o interesse de obter apenas o que há de melhor nessa relação, mas também dando o nosso melhor ao outro.
- Devido à importância do tema, daremos continuidade na próxima edição. ■



Integração

Informativo



**Catálogo RIO
na tela do celular?**
Só para quem é expert!



Escaneie o QR Code
e baixe o APP agora!



Consulte as aplicações disponíveis
através das categorias:

- < Sobremedidas das peças
- < Motor e aplicação
- < Montadora
- < Lançamentos



www.rio.expert

Crie movimento



Proprietários de Retíficas de Motores poderão consultar benefícios pedidos por seus empregados

*Daniel Freitas Resende

O Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, publicou a Portaria DIRBEN/INSS nº 1.012, de 6 de abril de 2022 (DOU 10/05/2022) alterando o disposto na Portaria DIRBEN/INSS nº 993, de 28 de março de 2022, que aprova normas procedimentais em matéria de Benefícios, disciplinando a aplicação prática do Processo Administrativo Previdenciário no âmbito do INSS.

A alteração trata do acesso das empresas privadas e entes da administração pública às decisões administrativas de benefícios requeridos por seus empregados, com exceção às informações consideradas sigilosas.

O acesso será através do sítio do INSS, nas opções de serviços para empresas. Para isto, deverá ser realizado cadastro prévio junto à Receita Federal nas unidades de atendimento ao contribuinte da jurisdição do estabelecimento centralizador. As informações ficarão disponíveis por 18 meses, a partir da data do despacho do benefício, e serão referentes ao status no momento da consulta, além das datas de requerimento, concessão, início e fim do benefício.

Poderão ser acessadas as informações dos seguintes benefícios: i) auxílio por incapacidade temporária; ii) auxílio-acidente; iii) aposentadorias; iv) pensão por morte acidentária; e v) antecipação de auxílio por incapacidade temporária.

Com isso, as empresas terão acesso às informações de benefícios requeridos por seus empregados. Assim, terão conhecimento dos resultados dos requerimentos administrativos relacionados a incapacidade laboral ou acidentária, bem como a notificação de ocorrências de eventos que tenham impacto na relação laboral, como por exemplo, o retorno ao trabalho após o afastamento e a concessão de aposentadoria especial.

A possibilidade de acesso, por parte das empresas, às

informações sobre os benefícios e processos administrativos dos empregados junto ao INSS é pleito antigo do setor industrial, principalmente do setor de reparação veicular e, a partir da publicação da Portaria 1012/2022 do INSS, estarão disponíveis para serem consultadas.

Abaixo a íntegra da portaria:

PORTARIA DIRBEN/INSS Nº 1.012, DE 6 DE ABRIL DE 2022

Altera a Portaria DIRBEN/INSS Nº 993, de 28 de março de 2022 (LIVRO IV - Processo Administrativo Previdenciário)

O DIRETOR DE BENEFÍCIOS E RELACIONAMENTO COM O CIDADÃO, no uso da competência que lhe confere o Decreto nº 10.995, de 14 de março de 2022, e tendo em vista o que consta no Processo Administrativo nº 35014.065733/2021-58, resolve:

Art. 1º Alterar a Portaria DIRBEN/INSS nº 993, de 28 de março de 2022, que aprova normas procedimentais em matéria de Benefícios, disciplinando a aplicação prática do Processo Administrativo Previdenciário no âmbito do INSS, que passa a vigorar com as seguintes alterações:

"Art. 112. As empresas privadas e entes da administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, Estados e Municípios, que possuam em seus quadros ocupantes de cargo, emprego ou função pública, terão acesso às decisões administrativas



Integração

Informativo



de benefícios requeridos por seus empregados, resguardadas as informações consideradas sigilosas.

§1º A consulta será disponibilizada por meio do sítio do Instituto Nacional de Seguro Social - www.gov.br/inss - nas opções de serviços para empresas.

§ 2º O acesso à consulta dependerá de prévio cadastro perante a Receita Federal do Brasil a ser realizado na Unidade de Atendimento ao Contribuinte da Receita Federal do Brasil da jurisdição do estabelecimento centralizador (raiz ou matriz).

§3º As informações de benefício que serão fornecidas referem-se à data do requerimento, da concessão, de início e de cessação, quando houver, além do seu status no momento da consulta.

§4º As espécies de benefícios passíveis de consulta são:

I- Auxílio por incapacidade temporária;

II- Auxílio-acidente;

III- Aposentadorias;

IV- Pensão por morte acidentária;

V- Antecipação de auxílio por incapacidade temporária, prevista na Lei nº 13.982, de 2 de abril de 2020.

§5º A identificação da Antecipação de auxílio por incapacidade temporária é feita por meio do detalhamento das informações do benefício, quando o valor atribuído no campo "Tratamento" for 84 ou 85, uma vez que é representado pela espécie 31- Auxílio por Incapacidade Temporária.

§ 6º As informações serão

disponibilizadas por um período de 18 (dezoito) meses, contados da data do despacho do benefício (DDB), até a adequação final do sistema que permitirá a verificação das informações por maior período.

§7º Objetivando o cumprimento do disposto no § 14, do artigo 37, da Constituição Federal, somente o acesso dos entes da administração pública contemplará informações de todas as espécies abrangidas pelo inciso III do § 4º, de ocupantes de cargo, emprego ou função pública, de integrantes de seu corpo funcional.

§8º As empresas privadas terão acesso às informações de benefícios previdenciários objetivando o conhecimento acerca do resultado dos requerimentos administrativos relacionados a existência de incapacidade laboral e/ou acidentária, bem como a notificação da ocorrência de eventos que repercutem na relação laboral, conforme disposições nos artigos 49, parágrafo único do 69, 72, 76-B e 346 do Decreto nº 3.048, de 6 de maio de 1999, e artigo 4º, da Lei nº 13.982, de 2 de abril de 2020.

§9º O uso dos dados dos segurados em finalidade diversa da estabelecida nesta Portaria acarretará a respectiva responsabilização."

Art. 2º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação, devendo ser aplicada a todos os processos pendentes de análise e decisão no INSS.

SEBASTIÃO FAUSTINO DE PAULA

- Daniel Freitas Resende é advogado e consultor jurídico do Conselho Nacional de Retíficas de Motores ■



Integração

Informativo



O CONAREM quer o seu apoio

na campanha setorial de retífica de motores



Ajude a atrair jovens para formar uma nova geração de retificadores.

#TemMOTORTemRetífica



Integração

Informativo



O **CONAREM** e o **Senai-SP** desenvolveram um inédito curso **EAD** para aperfeiçoamento de mão de obra e capacitação de novos talentos.

Sua retífica pode proporcionar experiência profissional aos jovens, dando a oportunidade de emprego para alunos formados e certificados.

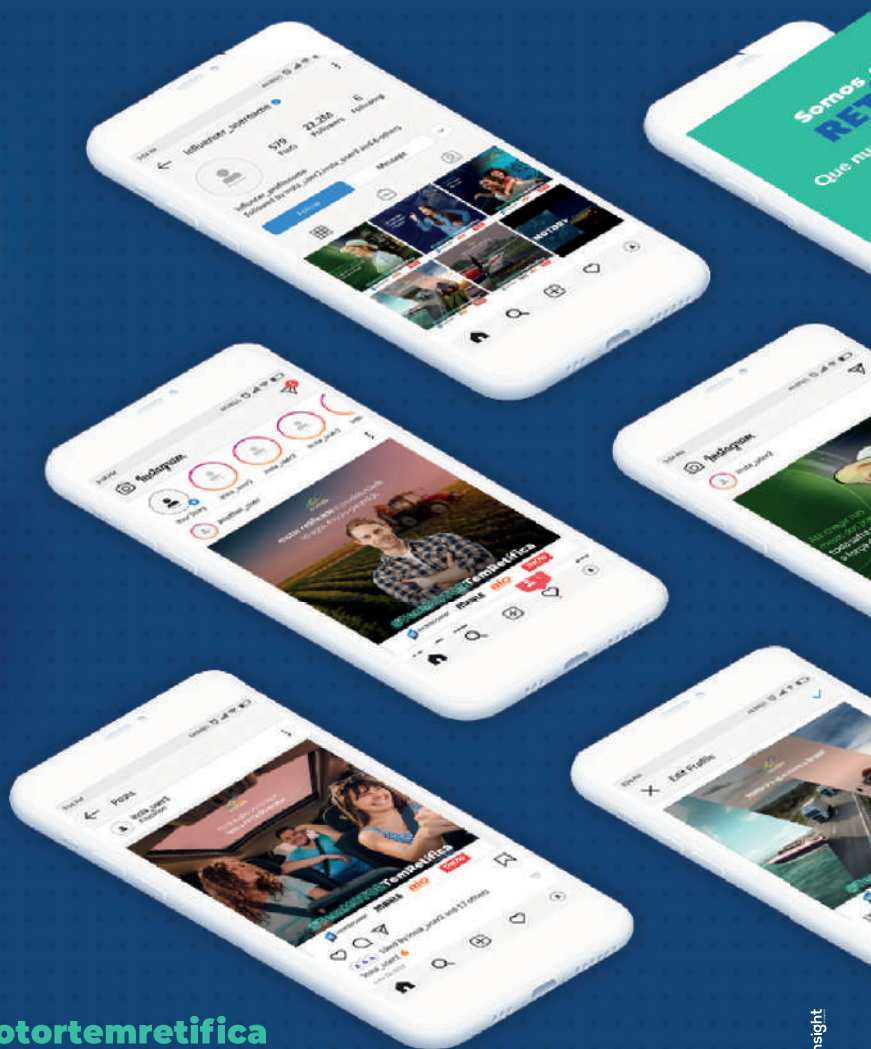
Vamos escrever
uma nova história!

Participe da campanha e
junte-se aos maiores
nomes do setor.

Esta causa também é sua!

Conheça mais em:

www.conarembrazil.com.br/temmotortemretifica



Realização:



Apoio:



Insight



CONAREM

Associação de Resultados



Comercial

- ✓ **Parceria Comercial e Técnica com:** CUMMINS, DEUTZ, FPT (Case, New Holland, Iveco), KOHLER LOMBARDINI, MWM, PERKINS, VW MAN, YANMAR e GARRET.
- ✓ **REDE UNIÃO - Associação para Compras em Grupo (RS, SC, PR, SP, MG, MT, GO, RN e PE)**

Produtos

- ✓ **Selo de Registro de Temperatura do Motor**
- ✓ **Pasta Lubrificante para Montagem de Motores**
- ✓ **Tratamento do Diesel, Sistema de Injeção e do Tanque de Combustível**
- ✓ **Cartilha Orientativa Normas de Segurança NR 12**

Serviços

- ✓ **Banco de Dados - Informações Técnicas - 3.979 Motores Nacionais e Importados**
- ✓ **Inadimplência Zero - Venda - Recebimento por Cheque Garantido**
- ✓ **Redução de Risco - Análise de Crédito e Cobrança**
- ✓ **Cartão de Crédito - Venda PF em até 12 vezes, juros baixos e recebimento adiantado "1dia"**
- ✓ **Cartão BNDES - Venda PJ em até 12 vezes e recebimento total em trinta dias.**
- ✓ **Sistema Mitchell - motor, esquema elétrico, transmissão, suspensão e freio.**
- ✓ **Manual de Riscos NR12 - Equipamentos para retificação de motores.**
- ✓ **Marketing Digital - Sua Retífica no Facebook e Instagram.**

Suporte Técnico

- ✓ **Consultoria Técnica a Distância - Apoio nas Dificuldades Técnicas e Operacionais do dia a dia da Usinagem e Montagem.**
- ✓ **Consultoria Técnica Presencial - Análise de Defeito e Relatório de Falhas para Solicitação de Garantia ou Defesa Judicial.**

Treinamentos

- ✓ **Montagem de Motores Eletrônicos - Linha Mercedes Benz (Curso Presencial)**
- ✓ **Curso KS Reparação de Motores ciclo Otto e Diesel na fábrica em Nova Odessa - SP**
- ✓ **Palestras Técnicas Noturnas - em todas as regiões do Brasil**
- ✓ **Curso Mahle - Montagem de Motores Avançado e Básico - Limeira - SP**
- ✓ **Ensino a Distância - Treinamentos em Gestão Administrativa/Financeira, Comercial, Estoques, Marketing e Área Técnica**



SINDIREPA SP, SINDIREPA MG, SINDIREPA ES, SINDIREPA MT, SINDIREPA BA, SINDIREPA PE, SINDIREPA GO E SINDIREPA SC.

CONAREM - Conselho Nacional de Retíficas de Motores

Avenida Paulista, 1.313 - 4º andar - Sala 470,
Bela Vista - São Paulo - SP - CEP: 01311-923

Atendimento Administrativo: (11) 99617 0241 - Celular e WhatsApp
Atendimento Técnico - Fixo: (11) 3549 4546 / Celular e WhatsApp: (11) 98435 3192
e-mail: ricardo@conarem.com.br Home page: www.conarem.com.br

Expediente

Jornalista Responsável:

Valéria Barroso
Registro n
MG 06614JP

Diagramação:
Denise Laguna

Gráfica:
Ekopress