

# Integração

## Informativo



ANO 19

Nº 03

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retíficas de Motores



## Tendências Mercado – Reposição

Somos procurados constantemente para opinar sobre as tendências do mercado da reposição e, é claro que, por não possuímos um departamento de estudos da Economia nacional e internacional, também encontramos alguma dificuldade em expor opiniões sem uma base real.

Para que possamos orientar os nossos associados com mais certeza, temos recorrido à Assessoria de Economia e Aftermarket do Sindipeças-Abipeças. No estudo ao qual tivemos acesso, tal departamento registrou que a falta de peças afeta a cadeia produtiva da indústria e atrapalha a rotina de inúmeras empresas, já que vivemos num mundo globalizado. A área de componentes eletrônicos é diretamente afetada. Se metade das fábricas atrasarem as entregas ou pararem de forma parcial, isso faz com que a indústria montadora tenha que reduzir a produção e, em alguns casos, também chega a parar por algum tempo.

Esse fenômeno vem ajudar o mercado da reposição, pois se não há veículos novos os usuários terão que manter seus carros e todos teremos momentos de maior procura pelos serviços que oferecemos.

Isso também faz com que seja o momento de mantermos a frota circulante mais velha dos últimos 25 anos. Outro fenômeno que também nos ajudará está com o acréscimo dos juros. Ele já refletiu na venda de veículos usados, portanto o momento é propício para valorizarmos o nosso trabalho.

O mercado da reposição independente cresceu 12,08% em 2021. Esse é o número que apuramos também no segmento retificador de motores. Em 2022 notamos que também está aquecido e isso deverá continuar durante o ano devido ao problema de falta de veículos e máquinas novas.

Com a tendência temos a nosso favor, além da falta de peças, o encarecimento dos veículos novos, já citado, o envelhecimento da frota e o esgotamento da poupança das famílias acumulada durante a pandemia. Contra, temos o baixo crescimento da economia, entraves logísticos afetando a importação de peças; inflação elevada e aumento da taxa de juros (Selic) que deverá encerrar o ano entre 11,75 e 12,25%; instabilidade cambial, o que poderá afetar a importação de peças e o Programa de Renovação de Frota do Governo Federal (caso saia do papel em 2022). O mercado da reposição independente faturou R\$ 32.260 milhões em 2021 e estima-se que para 2022 esse valor seja de R\$ 34.841 milhões, portanto tudo indica que teremos um excelente ano.

A linha leve cresceu 43,3% sobre 2020 e o segmento de pesados teve um acréscimo em 2021 sobre 2020 de 19,3% enquanto o IGP-M setorial foi de 17,78% comparando dez. 21/dez. 20.

O que deve afetar a economia é o aumento acumulado dos combustíveis, pois ele afeta toda a cadeia e encarecerá os produtos afetando o caixa da população, fato que pode reduzir o consumo durante o ano.

Há falta de caminhões na área de transporte de cargas e a demanda por transporte está aquecida, pois, o setor agropecuário está em alta, apesar do aumento do Diesel estar preocupando as transportadoras.

Sugerimos que as empresas façam correções periódicas da tabela de serviços devido aos aumentos de custos. Isso ajustará a receita de acordo com as despesas e não gerará impacto perante a clientela.

Aproveite o bom momento. Capitalize o seu negócio!



# Integração

Informativo



Estejam atentos aos convites para as atividades que o CONAREM vem ofertando para o segmento retificador. Algumas delas são exclusivas para retíficas credenciadas; a maioria para empresas associadas, porém há eventos abertos para todos retificadores de motores, pois a nossa intenção é promover o crescimento organizado e sustentado do segmento do qual temos orgulho de representá-lo em todo o país.

Retomaremos os treinamentos com palestras técnicas virtuais e presenciais em breve. Não deixe de participar, sempre terão novidades que beneficiarão o seu trabalho! Acreditamos que para o segundo semestre já teremos os primeiros módulos do curso Retificador de Motores, um grande investimento que o CONAREM está preparando com a produção da competente equipe do SENAI SP. Até agora, são 52 filmes em produção. Temos a certeza que este curso atenderá a necessidade do mercado na formação de uma nova geração de profissionais retificadores de motores.

Caro amigo retificador, estamos cumprindo com a nossa missão, trabalhando com muita dedicação para levar o melhor para a sua retífica de motores. São muitas oportunidades na área de gestão, produção e vendas. Na área comercial temos a parceria com a Rede União que, há doze anos, vem realizando compras diretamente do fabricante, reduzindo os custos das retíficas, tornando-as mais competitivas e lucrativas.



Façam parte desta família de empresas de sucesso. Integre a Rede Nacional de Retíficas CONAREM!



**José Arnaldo Laguna**  
diretor presidente ■

## CONECTE-SE!

Acompanhe as redes sociais do CONAREM:

-  **Informações técnicas**
-  **Cursos**
-  **Promoções**
-  **Notícias**
-  **Novidades**



Fique por dentro de tudo que acontece no mundo das retíficas.

**Acesse já!**





# Integração

Informativo



Amplo portfólio  
Produtos com alta tecnologia

Qualidade aplicada em cada peça e comprovada por milhões de usuários

Sinônimo de altíssima qualidade em equipamentos originais e para o mercado de reposição por todo o mundo, a marca MAHLE conta com um portfólio completo em componentes de motor, filtros, gerenciamento térmico, motores de partida e alternadores, equipamentos de oficina e diagnóstico, turbocompressores, entre outros.

Na MAHLE você encontra produtos para diversas aplicações e veículos. Para mais informações entre em contato através do número 0800 015 00 15 ou envie um e-mail para [sac.limeira@mahle.com](mailto:sac.limeira@mahle.com).



[mahle-aftermarket.com](http://mahle-aftermarket.com)

**MAHLE**





## Negociações - Treinamentos para a Área Comercial

Uma das missões das associações de classe é a de promover o desenvolvimento dos seus associados, seja pela defesa do segmento, pela promoção de negócios e, principalmente, pela formação das equipes de colaboradores, pois são eles que executam as tarefas no dia a dia.

No planejamento estratégico do CONAREM, realizado nos dois últimos anos, a diretoria identificou a existência de áreas carentes e que a entidade deveria trabalhar no sentido de suprir essas necessidades. E iniciou uma ampla jornada no decorrer de 2021, abordando a gestão como um todo. Em 2022, os dirigentes adotaram uma política de ensino com focos específicos e procuraram desenvolver um programa de ensino com uma metodologia mais longa para resultar numa mudança de postura da equipe.

A área escolhida para iniciar a jornada foi a Comercial, já que ela é a responsável por gerar recursos para a empresa e trabalhar as negociações. Com certeza os resultados serão sentidos e a empresa poderá investir nas demais áreas.

O CONAREM procurou desenvolver um projeto de formação de mão obra com quem é especialista. Foram muitas reuniões envolvendo diversos profissionais de ensino até a conclusão em três etapas:

- 1ª – Ferramentas de comunicação para vendedores
- 2ª – Relacionamento com o cliente para vendedores
- 3ª – Atitude empreendedora para vendedores

Visando manter a qualidade do ensino e da aprendizagem, foram formados grupos com número limitado de participantes, desta forma a metodologia de ensino pode ser aplicada incluindo exercícios que tenham por objetivo propiciar o raciocínio e a aplicação das técnicas divulgadas.

As aulas online permitem uma interação em tempo real. Encontros ao vivo com apresentação de slides, exercícios, leituras, vídeos, atividades em grupo e pesquisa de assuntos específicos possibilitam a autonomia na busca pelo conhecimento e a participação dos alunos.

Um espaço entre módulos foi adotado para permitir que os

colaboradores possam aplicar o que aprenderam no seu dia a dia. Isso faz com que as atitudes mudem e sejam incorporadas as ações no trabalho. O retorno obtido comprovou que a proposta foi bem aceita e que o método de ensino e o profissional selecionados foram adequados.

O Ensino a Distância tornou-se realidade e detém uma grande vantagem: permite que o CONAREM possa contratar um profissional especializado na área desejada e que faça essas informações chegarem a todo o Brasil. A diretoria do CONAREM aprovou subsidiar esses cursos de formação de mão de obra, pois entendeu ser este um dos principais objetivos da entidade.

Existem quatro turmas em curso com aulas noturnas de até duas horas de duração e apenas duas vezes por semana, já que o objetivo é não sobrecarregar o time de colaboradores, permitindo que possam ter seu tempo de descanso, o convívio familiar e social.

Esse programa promove reflexões sobre o uso da comunicação para a área de vendas e como utilizá-la para ter melhor *performance*. O plano inclui:

- Interação com o público interno e externo.
- Inteligência Emocional: conhecimento das próprias emoções, controle das emoções, motivação, empatia e relacionamento interpessoal.
- Comunicação assertiva: vantagens, estilos de comunicação (passividade, agressividade, passivo-agressividade e assertividade).
- Apresentação de ideias e formulação de solicitações assertivas.
- CNV: comunicação não violenta.

Abordou-se a comunicação e as soft skills, habilidades relacionadas com a forma que o profissional lida com determinados acontecimentos em sua rotina de trabalho. Atualmente com as pessoas cada vez mais conectadas, a comunicação acaba sendo oral, por escrito e, sendo eficiente, ela facilitará a convivência profissional e irá colaborar para a realização das tarefas.





A Inteligência emocional possibilita alguns benefícios na vida profissional:

- Melhora da relação com os colegas;
- Equilíbrio emocional diante de situações estressantes e desafiadoras;
- Maior poder de decisão;
- Diminuição da ansiedade no trabalho;
- Definição de metas mais inteligentes;
- Foco e determinação no cumprimento dos objetivos;
- Crescimento da produtividade;
- Melhor administração do tempo;
- Mais responsabilidade e comprometimento.

O que é Inteligência Emocional? É a capacidade de identificar e lidar com as emoções e sentimentos pessoais e de outros indivíduos, favorecendo as interações pessoais e profissionais, além de contribuir para a tomada de decisões mais assertivas.

A Inteligência Emocional pode ser desenvolvida, treinada e aprimorada por meio da construção de novos hábitos, novas formas de pensar e se comportar. As premissas se baseiam na forma como vemos, falamos e nos comportamos em virtude das diversas situações da vida.

- Ver – mudança de padrão.
- Falar – mudança de linguagem.
- Comportar-se – mudança de comportamento.

Consciência Social – eu com os outros. Como desenvolver o pilar da consciência social:

Pratique empatia – isso irá ajudar a entender melhor o ponto de vista, o comportamento e os sentimentos do outro e é fundamental para manter relacionamentos saudáveis e desenvolver sua inteligência emocional.

Esteja ciente de suas emoções – pode ser difícil entender os outros se não podemos identificar e entender nossas próprias emoções.

Pratique suas habilidades de Escuta e preste atenção ao jeito como você se comunica – muitos mal-entendidos são resultado de uma escuta deficiente.

Relacionamentos – eu com os outros. O gerenciamento de relacionamentos é o último dos pilares da inteligência emocional, os respondemos às emoções das outras pessoas. É preciso estar sintonizado com as emoções delas e como elas respondem às nossas ações de comunicação. Ou seja, a forma que nossas emoções afetam as outras pessoas assim como as emoções delas nos afetam.

O treinamento ensinou como desenvolver o pilar do gerenciamento de relacionamentos:

- Mantenha-se sempre aberto e curioso;
- Aprimore seu estilo natural de comunicação;
- Evite enviar sinais confusos;
- Lembre-se dos pequenos, mas importantes detalhes;
- Saiba aceitar críticas.

Escuta ativa – uma habilidade que pode ser adquirida e desenvolvida com a prática e significa, concentrar-se totalmente no que está sendo dito, em vez de ouvir passivamente quem está falando. Além de dar atenção total ao falante, é importante que o ouvinte ativo também consiga mostrar que realmente está ouvindo. É necessário demonstrar empatia: reconhecer sentimentos (linguagem corporal, entonação e nível de animação para tentar determinar qual emoção está comunicando). Pedir esclarecimentos e detalhes sem emitir avaliações e opiniões. Oferecer feedback não avaliativo: refletir a mensagem que escutou, parafraseie a mensagem, com suas próprias palavras e repita-a de volta ao falante, perguntando se foi isso que ele quis dizer.

Comunicação Assertiva – habilidade social que diz respeito à capacidade de expressar pensamentos e defender as próprias opiniões de maneira clara, objetiva e honesta, sem desrespeitar as opiniões e os direitos das outras pessoas. Essa aula abordou os estilos de comportamentos: agressivo, passivo e passivo-agressivo, demonstrando as



# Integração

Informativo



características de cada um e ajudando o aluno a entender melhor essas características corrigindo a forma a utilizar.

Uma pessoa assertiva é a que:

- Analisa e ouve todos ao seu redor ante de falar;
- Considera as percepções desta análise na hora de se posicionar;
- Não ofende;
- Não omite;
- Parabeniza o correto;
- Pontua o errado;
- É educado e elegante, usa da franqueza e educação tanto para o certo quanto para o errado.
- Não aponta o dedo;
- Assume a responsabilidade pelos erros;
- Partilha os acertos.

O curso abordou com grande propriedade a CNV – Comunicação Não Violenta, uma abordagem que busca a resolução de conflitos por meio de diversas práticas que estimulam a compaixão e empatia. Uma forma de continuarmos humanos mesmo em condições adversas, reformulando a maneira pela qual nos expressamos e também ouvimos os outros, porque nós sempre focamos no falar. O objetivo é conseguirmos controlar mais os nossos impulsos de falar no momento em que estamos escutando. Foram ensinadas as técnicas de observar, separando os fatos concretos, escutar e ou ver o comportamento do outro, ter atenção e esperar o momento certo para falar, ou seja, ser sensível ao contexto.

Perfil Comportamental – Foi exposto o teste DISC: dominância, influência, estabilidade e conformidade

Fone: (11) 5031-8712



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

## CHEGA DE PERDER TEMPO E DINHEIRO COM BANHOS QUÍMICOS

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







## PRESEÇA TAKAO NA AUTOPAR 2022

MAIS DE 10.000 VISITANTES NO STAND DA TAKAO!



VEJA O V8 FLAT HEAD DA TAKAO FUNCIONANDO NA AUTOPAR



### Valeu, Autopar! Até 2024



#### NEGÓCIOS

Quando o assunto é motor, a gente pisa fundo! Nossa equipe comercial estava presente, atendendo nossos parceiros e apresentando a marca TAKAO. Já somos a 2º maior no segmento!



#### V8 - FLAT HEAD

Você já viu de perto como funciona a câmara de combustão de um motor? Nós proporcionamos essa experiência incrível e foi um sucesso!



#### MOTOR CHOQUEIRA

Imagina que para este motor funcionar, foi preciso encher um copo de chopp... Será que foi difícil?



INFORMAÇÕES TÉCNICAS  
0800 777 1817  
takao.com.br





# Integração

Informativo



aplicado por profissionais das áreas de recursos humanos na busca das maiores habilidades e limitações de cada pessoa. Ao aplicar esse teste, identificaremos o nosso perfil e então conseguiremos planejar ações para aprimorar certas habilidades para alcançarmos as metas que traçamos em nossas carreiras profissionais, por exemplo uma vaga de liderança. Na condição de gestor, esse teste ajudará a delegar tarefas que irão de encontro com as habilidades individuais de cada colaborador, absorvendo o que dada um tem de melhor. Uma rápida definição das características de cada perfil:

- Dominante – gosta de atingir resultados e metas te incentivam.
- Influyente – grande facilidade de comunicação e influenciar os demais de maneira natural
- Estável – Ótimo para trabalhar em equipe, tem grande habilidade a cooperação.
- Conformado – Excelente em garantir a precisão e competência das atividades.

O teste DISC permitirá identificar os perfis predominantes de cada pessoa, uma pessoa possui um ou dois perfis comportamentais com mais frequência, todas possuem quatro características:

- Executor (Dominância) – dois princípios guiam sua forma de se comportar: resultado e velocidade. Orientados para a ação, são muito ativos, dinâmicos e trabalhadores.
- Comunicador (Influência) – tem a conexão como valor, são predominantemente voltados para as pessoas e relações. Atuam muito bem em equipes e precisam de um gerenciamento no que diz respeito ao foco, pois são atraídos por novidades e podem ter dificuldades de se manter muito tempo em uma mesma tarefa ou objetivo.
- Planejador (Estabilidade) – o valor do planejador é a linearidade, preza pelo equilíbrio e pela harmonia. Quanto mais previsível e segura for uma situação, mais motivado ele estará. São pessoas calmas, tranquilas, prudentes e que possuem autocontrole, gostam de rotina, atuam sempre em

conformidade com as regras estabelecidas, são constantes e disciplinadas.

- Analista (Conformidade) – tem como valor inegociável a qualidade, é mais orientado aos processos do eu às relações, isso pode levá-lo a um comportamento rígido devido a grande preocupação com a qualidade. O perfil perfeccionista o conduz a ser um pessimista, pois sempre achará que algo vai dar errado e que haverá algum risco.

Gestão do Tempo – os principais vilões da gestão do tempo são a desorganização e a procrastinação. Fique atento em como anda o seu local de trabalho, se as coisas que usa costumam estar sempre à mão, no mesmo lugar ou se parece estar sempre apagando incêndios, realizando atividades em cima da hora. É importante conhecer bem o tempo que possui para realizar as tarefas conforme a necessidade, portanto faça uma lista das atividades diárias e anote do lado uma estimativa realista de quanto tempo cada uma delas demandará.

Planeje-se com antecedência – o tempo que se gasta pensando e planejando as atividades é trivial comparado com o tempo que você perderá pulando de uma coisa para outra. Para se planejar reserve à noite ou no final do dia, reserve 15 minutos para limpar sua mesa e planejar suas atividades do dia seguinte. De manhã aproveite para revisar essas anotações e lembrar como será a sua rotina ao longo do dia. Recomendamos também o planejamento mensal, esse procedimento lhe dará uma visão de como serão as próximas semanas e como deve-se preparar para elas. Um pequeno detalhe que tornará seu dia ainda mais produtivo.

Agende suas tarefas –reserve alguns minutos na sua semana para criar um plano para a sua semana inteira, dividindo seus objetivos em tarefas diárias. Liste todas as tarefas e o tempo necessário de cada uma. Tente concluí-las uma por vez e não comece a seguinte a menos que tenha terminado a anterior. Ao terminar assinala como atividade concluída. Considere ao anotar as atividades na sua agenda que seu nível de energia e criatividade pode variar durante





# Integração

Informativo



a semana. Ao conhecer melhor seu ritmo, vá ajustando seu planejamento para que se torne mais realista.

Priorize o mais importante – a maioria das pessoas vivem apagando incêndios durante o dia, para evitar que isso aconteça, priorize as tarefas de acordo com a importância e urgência. Isso implicará em planejar (antecedência), ter organização, produtividade e eficiência. Uma boa maneira é a utilização da Regra 80 – 20 também conhecida como Princípio de Pareto. Esta regra afirma que 80% dos efeitos vêm de 20% das causas. Portanto, identifique os 20% dos esforços que estão produzindo 80% dos resultados e coloque-os no topo da sua lista de tarefas.

Não queira abraçar o mundo – não se comprometa com mais coisas do que realmente é capaz de fazer. A nossa mente travará e a tendência é de que se sintam mais cansado e frustrado.

Delegue tarefas – delegar não é fugir das suas responsabilidades. Steve Jobs disse: “Concentre-se naquilo que você é bom, delegue todo o resto”. Uma função importante para os cargos de gerência e liderança. O importante é respeitar a capacidade de cada um da sua equipe.

Cancele, se precisar – todos temos a opção de cancelar atividades ou compromissos da agenda, devemos assumir a responsabilidade pelo nosso tempo, portanto se acharmos que algo programado não nos ajudará em nada durante o dia, devemos cancelar enquanto há tempo.

Saiba dizer não – lembre-se que seu tempo é precioso. Não o desperdice com pessoas e projetos que não estão alinhados aos seus objetivos. Diga: “vou checar minha disponibilidade e te aviso”. Isso irá lhe permitir ter tempo de avaliar melhor a proposta e tomar as melhores decisões.

Defina prazo – quando assumir uma tarefa, defina prazos e se esforce para concluí-las até mesmo antes. Mas faça com sabedoria. É muito importante colocar um limite de tempo para as suas atividades, isso irá te forçar a concentrar-se melhor e trabalhar com mais eficiência.

Evite multitarefas – Não dá para fazer muitas coisas e manter seus padrões de qualidade ao mesmo tempo. Na verdade, o ser humano faz melhor suas atividades quando foca e concentra em uma coisa de cada vez. Ser multitarefa só reforça a ideia de que você não tem uma gestão de tempo adequada. Tenha foco no que você começou e vá até o final.

Faça pausas planejadas – Está saturado? Faça uma pausa. Mas não deixe para fazer isso apenas em situações extremas. O cérebro humano só pode se concentrar por cerca de 90 minutos, logo, programe uma pausa cada 90 minutos para evitar o desgaste e manter a alta produtividade ao longo do dia.

Fuja das distrações – quer ser mais produtivo e se concentrar no que realmente importa? Então programe e controle o seu local de trabalho para atingir esse objetivo. Quando necessário, ative a função “não perturbe” dos seus

**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

**RESULTADOS SURPREENDENTES!**  
CONDIÇÃO EXCLUSIVA PARA ASSOCIADOS CONAREM

**MARCAS HOMOLOGADAS**

APROVADO PELAS MONTADORAS

**ISOtech**

22 ANOS AGREGANDO VALOR AO SEU NEGÓCIO

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



# Integração

Informativo



dispositivos. Ficar off-line também pode ser uma opção, dependendo da atividade que esteja realizando.

Não se apegue à perfeição –ela não existe – Não fique preso em pequenos detalhes. Em vez de se entregar ao perfeccionismo, tenha em mente o quadro geral. “Feito é melhor do que perfeito”. Faça disso o seu mantra.

Cuide de você – para colocar em prática todas essas dicas é importante que esteja sentindo-se bem. Adote hábitos saudáveis, como exercitar-se com frequência, dormir bem e programar momentos para relaxar. Você ficará surpreso com os efeitos positivos que um tempo tranquilo e de qualidade pode ter em seus processos criativos.

Esse foi um resumo do material apresentado para os colaboradores que participaram do primeiro módulo do curso de Negociações que o CONAREM contratou com o SENAC-SP. Como pode ter visto, o extenso material teve como objetivo desenvolver habilidades, conhecimentos e formas

comportamentais para cada indivíduo, visando entender o cliente e o colega de trabalho, compreender a correta posição que ocupa e como produzir melhor e com mais qualidade.

Estão programados mais dois módulos pela frente, portanto muito conteúdo por ver. Com certeza os participantes, ao final desta jornada, se sentirão profissionais bem preparados para cumprirem as suas funções com maestria.

Os dirigentes do CONAREM agradecem aos associados que acreditaram nesta proposta e a equipe do SENAC, em especial à Keila Carvalho, docente de Gestão e Negócios, que soube interpretar bem a necessidade do setor e que se dedicou à construção de uma trilha de conhecimento de alto nível.

Em junho terá início o segundo módulo: Relacionamento com o Cliente para Vendedores. Fique atento. Reserve essas datas em sua agenda para não perder nenhuma aula.



**tirreno® WL 530**

Lubrificante especial de alta viscosidade, a base de Sulfonatos, com Óleos Minerais altamente Refinados destinado para montagem de motores, cabeçotes, transmissões, entre outras aplicações.







## Frota Circulante

Dias atrás, o CONAREM recebeu a consulta de um associado querendo conhecer com mais profundidade a frota circulante no Brasil e solicitou o perfil de veículos por região.

Há empresas que possuem estudos setorializados encomendados pelas montadoras ou por algum tipo de fábrica de autopeças. São materiais exclusivos que, para acessá-los, é preciso pagar um alto valor para quem os desenvolveu.

Então, com essa demanda em mãos, os dirigentes do CONAREM foram à busca de outros meios de informação através de canais e contatos mais próximos para, desta forma, obterem dados que pudessem ajudar o estudo deste o associado.

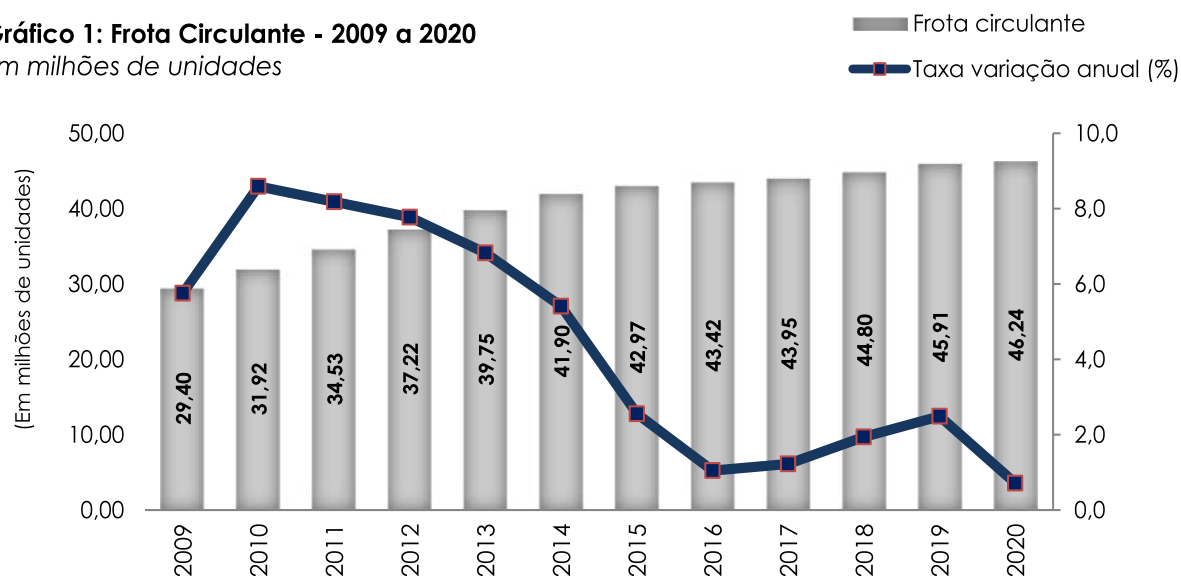
O que mais agradou aos dirigentes foi um relatório da frota circulante elaborado pela equipe do Sindipeças e Abipeças, entidades que agregam os mais importantes fabricantes de autopeças do Brasil. O estudo foi baseado em dados colhidos junto ao Governo Federal com históricos até 2020, portanto um ano e meio de defasagem para os dias atuais. De qualquer maneira, a consistência do material é considerada excelente e a forma como será apresentado permitirá que todos tenham uma boa ideia de como o mercado se encontra hoje, já que o período da pandemia não propiciou grandes mudanças por existir uma demanda reprimida, queda da produção de veículos e falta de componentes eletrônicos no mundo.

Frota circulante (em unidades)<sup>1</sup>

Segmento	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Variação Anual (%)	
										19/18	20/19
Automóveis	30.898.766	32.992.248	34.712.948	35.621.014	35.996.611	36.430.823	37.098.282	37.970.401	38.149.197	2,4%	0,5%
Comerciais Leves	4.199.866	4.522.584	4.853.583	4.996.122	5.072.404	5.173.023	5.333.843	5.523.823	5.649.895	3,6%	2,3%
Caminhões	1.761.280	1.863.787	1.947.888	1.965.220	1.962.036	1.961.068	1.983.149	2.028.633	2.052.000	2,3%	1,2%
Ônibus	357.090	376.329	389.445	391.867	389.331	386.231	386.417	390.968	388.946	1,2%	-0,5%
<b>Total Autoveículos</b>	<b>37.217.002</b>	<b>39.754.948</b>	<b>41.903.864</b>	<b>42.974.223</b>	<b>43.420.382</b>	<b>43.951.145</b>	<b>44.801.691</b>	<b>45.913.825</b>	<b>46.240.038</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,7%</b>
Motocicletas	12.318.092	12.904.611	13.350.842	13.593.202	13.529.204	13.286.420	13.121.015	13.099.707	12.877.610	-0,2%	-1,7%
<b>Autoveículos + Motos</b>	<b>49.535.094</b>	<b>52.659.559</b>	<b>55.254.706</b>	<b>56.567.425</b>	<b>56.949.586</b>	<b>57.237.565</b>	<b>57.922.706</b>	<b>59.013.532</b>	<b>59.117.648</b>	<b>1,9%</b>	<b>0,2%</b>

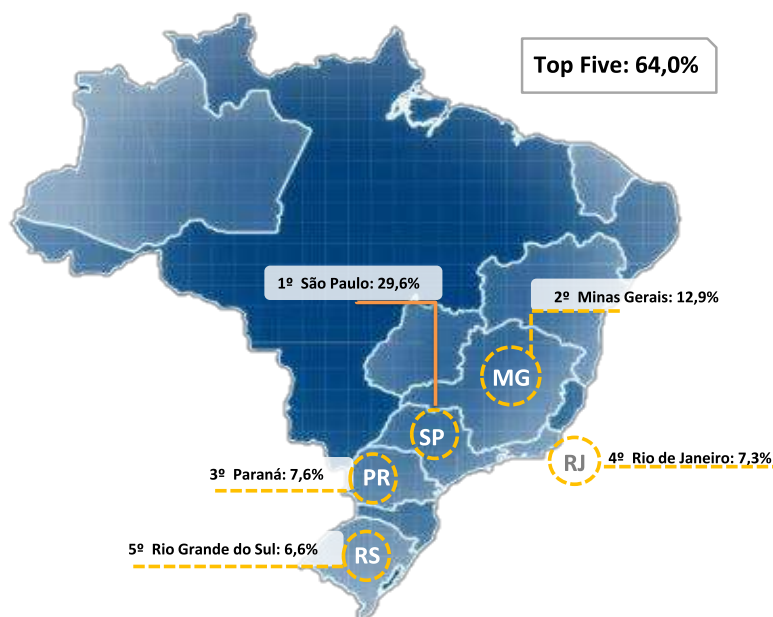
Nota: 1. As frotas foram ajustadas conforme as informações agregadas de emplacamentos provenientes do Denatran.

Gráfico 1: Frota Circulante - 2009 a 2020  
Em milhões de unidades





Como é possível ver no gráfico abaixo, as recomendações de isolamento social, o fechamento do comércio, inclusive concessionárias, e os protocolos adotados pela indústria restringiram os volumes de produção e vendas. De acordo com os dados da Anfavea, a produção de veículos novos encolheu 31,6% e o licenciamento total 26,2% em 2020. Neste ano, foram contabilizados 46,2 milhões de veículos em circulação; entre automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus, contra 46,9 milhões de unidades em 2019. A frota de motocicletas prosseguiu em trajetória de queda presente desde 2016. Foram registradas 12,9 milhões de unidades nas vias públicas, representando uma retração de 1,7%. Em reuniões passadas no GMA – Grupo da Manutenção Automotiva foi possível identificar que essa desaceleração estava acontecendo pelo aperto do crédito. As financeiras estavam mais criteriosas na concessão de crédito para a população de baixa renda, os maiores usuários de motocicletas.



### Distribuição da frota nos estados

Estado	Part. (%)	Estado	Part. (%)	Estado	Part. (%)
São Paulo	29,58%	Espírito Santo	1,98%	Sergipe	0,68%
Minas Gerais	12,91%	Mato Grosso	1,73%	Tocantins	0,52%
Paraná	7,59%	Pará	1,56%	Amapá	0,24%
Rio de Janeiro	7,28%	Mato Grosso do Sul	1,40%	Acre	0,23%
Rio Grande do Sul	6,62%	Maranhão	1,19%	Roraima	0,18%
Santa Catarina	5,51%	Rio Grande do Norte	1,10%		
Bahia	3,89%	Paraíba	1,08%	<b>Total geral</b>	<b>100%</b>
Goiás	3,38%	Amazonas	1,03%		
Distrito Federal	2,88%	Piauí	0,83%		
Pernambuco	2,83%	Alagoas	0,81%		
Ceará	2,24%	Rondônia	0,73%		



# Integração Informativo



Um ponto importante a ser incluído nos estudos de mercado são os veículos importados. Em 2020, eles correspondiam a 14,3% dos veículos em circulação. As retíficas de motores que trabalham com a linha leve devem adotar uma especial atenção para este segmento. Nos últimos tempos, ocorreu uma retração nos licenciamentos de importados pela desvalorização da moeda, pois esse setor é muito sensível à variação cambial.

Mesmo assim, a frota de importados chegou a 6.598.431 veículos, volume superior à frota circulante em muitos países da América do Sul, Central e da Europa. Portanto, ela requer uma atenção especial no domínio da tecnologia, treinamento da equipe e desenvolvimento de fornecedores. O CONAREM poderá ajudar com dados técnicos para que os serviços sejam executados com segurança, já que detém a assinatura do sistema de informação Mitchell 1, uma completa base de dados de veículos importados da linha leve.

### Frota de Importados (em unidades)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nacionais	28.066.349	29.893.859	31.911.198	33.890.971	35.604.212	36.487.080	36.896.774	37.438.423	38.243.724	39.299.525	39.641.607
Importados	3.856.126	4.638.783	5.305.804	5.863.977	6.299.652	6.487.143	6.523.608	6.512.722	6.557.967	6.614.300	6.598.431
<b>Total</b>	<b>31.922.475</b>	<b>34.532.642</b>	<b>37.217.002</b>	<b>39.754.948</b>	<b>41.903.864</b>	<b>42.974.223</b>	<b>43.420.382</b>	<b>43.951.145</b>	<b>44.801.691</b>	<b>45.913.825</b>	<b>46.240.038</b>
% de importados sobre a frota	12,1%	13,4%	14,3%	14,8%	15,0%	15,1%	15,0%	14,8%	14,6%	14,4%	14,3%

Nota: as frotas foram ajustadas conforme as informações agregadas de emplacamentos vindas do Denatran.

### Crescimento sobre o ano anterior

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nacionais	7,4%	6,5%	6,7%	6,2%	5,1%	2,5%	1,1%	1,5%	2,2%	2,8%	0,9%
Importados	18,4%	20,3%	14,4%	10,5%	7,4%	3,0%	0,6%	-0,2%	0,7%	0,9%	-0,2%
<b>Total</b>	<b>8,6%</b>	<b>8,2%</b>	<b>7,8%</b>	<b>6,8%</b>	<b>5,4%</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,9%</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,7%</b>

Nota: as frotas foram ajustadas conforme as informações agregadas de emplacamentos.

r21

Como os associados CONAREM são especialistas em motores, é preciso que eles compreendam a constituição da frota e, além disso, quais tipos de combustível esses veículos utilizam, pois ao analisar a tendência de longo prazo, melhor serão aproveitados os investimentos em treinamento, em ferramental, softwares e até em peças no estoque para fornecer um bom atendimento.

Aproveitando o material de 2020, vemos que, naquela época, os veículos Flex representavam 71,4% da frota circulante do país e os a gasolina 17,4%. A participação dos movidos a diesel se manteve próximo a 11%. Notem que os veículos híbridos e elétricos representavam 0,1% da frota, registrando apenas 37,5 mil unidades, porém já ensaiavam um crescimento e isso parece ser uma tendência de longo prazo. Quem tiver poder aquisitivo deverá optar por modelos híbridos por serem mais econômicos. A tendência para novos lançamentos e as importações realizadas a cada ano, a programação para ampliar a produção no país e a decisão de algumas montadoras de interromperem a produção de veículos a combustão até 2050 irão elevar progressivamente a presença desses veículos na frota.



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



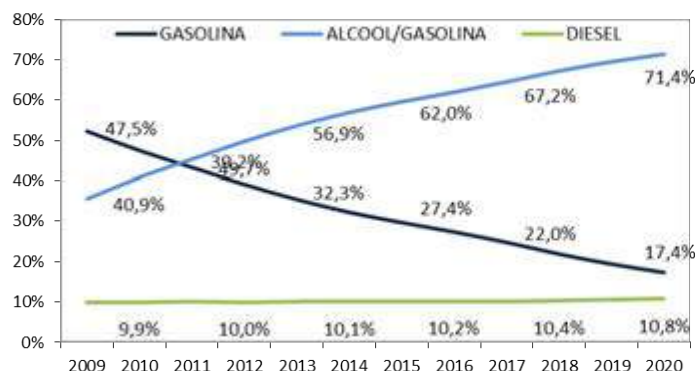




# Integração Informativo



**Gráfico 2 - Comparativo Combustíveis 1 - Maiores Participações**  
(Automóveis; Comerciais Leves; Caminhões e Ônibus)



**Gráfico 3 - Comparivo Combustíveis 2 - Menores Participações**  
(Automóveis; Comerciais Leves; Caminhões e Ônibus)



A partir deste momento é desejável que você conheça a idade da frota circulante e, em posse das informações apresentadas, você poderá analisar o mercado regional, identificar a composição de veículos por tipo e motorização e, então, planejar em médio e longo prazo como ajustar a sua empresa para atender a demanda regional de forma personalizada.

A idade média da frota circulante atingiu dez anos em 2020. A de motocicletas aumentou para 8 anos e 4 meses. No período de 2013 a 2020, o envelhecimento da frota elevou-se em 1 ano e 7 meses. A possibilidade de envelhecimento ser sido ampliado é grande já que a taxa de crescimento das vendas de veículos novos foi menor no período de pandemia. É provável que muitos veículos tenham sido reparados ao invés de serem sucateados. Porém, o Governo Federal ensaia um programa de renovação da frota de caminhões. Isso poderá impactar nos negócios do setor se a indústria tiver fôlego para produzir em quantidade devido ao incentivo governamental, mas esse impacto seria sentido apenas em longo prazo!

## Idade Média da Frota de Veículos e Motos

Segmento	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Automóveis	8 anos e 6 meses	8 anos e 8 meses	8 anos e 11 meses	9 anos e 3 meses	9 anos e 6 meses	9 anos e 7 meses	9 anos e 10 meses	10 anos e 2 meses
Comerciais Leves	7 anos e 3 mees	7 anos	7 anos e 3 meses	7 anos e 6 meses	7 anos e 9 meses	7 anos e 11 meses	8 anos e 2 meses	8 anos e 5 meses
Caminhões	9 anos e 6 meses	9 anos e 7 meses	10 anos	10 anos e 6 meses	11 anos	11 anos e 4 meses	11 anos e 7 meses	11anos e 10 meses
Ônibus	8 anos e 11 meses	8 anos e 11 meses	9 anos e 3 meses	9 anos e 8 meses	10 anos e 1 mês	10 anos e 4 meses	10 anos e 7 meses	10 anos e 9 meses
<b>Total</b>	<b>8 anos e 5 meses</b>	<b>8 anos e 6 meses</b>	<b>8 anos e 9 meses</b>	<b>9 anos e 1 mês</b>	<b>9 anos e 4 meses</b>	<b>9 anos e 6 meses</b>	<b>9 anos e 8 meses</b>	<b>10 anos</b>
Motocicletas	5 anos e 8 meses	6 anos e 1mês	6 anos e 5 meses	6 anos e 11 meses	7 anos e 4 meses	7 anos 9 meses	8 anos	8 anos 4 meses

A frota circulante em 2020 compreendia mais de 46,0 milhões de veículos em 2020, desse montante, 24% apresentava idade média de até cinco anos, compreendendo cerca de 11,2 milhões de veículos. Outros 58% - com contingente de 26,8 milhões- entre 6 e 15 anos, por fim, 18% com idade acima de 16 anos. Uma faixa estimada em 8,3 milhões de veículos, com certeza, estará em fase de manutenção mais ampla, compreendendo os trabalhos de retificação de motores, principalmente na linha leve, já que na pesada isso acontece bem antes devido a maior circulação.





# Integração

Informativo



## Idade da Frota Circulante

### Automóveis

Idade	Ano	Frota
1	2020	2.053.476
2	2019	2.708.855
3	2018	2.456.868
4	2017	2.112.272
5	2016	1.905.281
6	2015	2.351.646
7	2014	3.154.043
8	2013	3.349.023
9	2012	3.323.810
10	2011	3.155.432
11	2010	2.980.302
12	2009	2.621.873
13	2008	2.318.437
14	2007	1.996.200
15	2006	1.543.262
16	2005	1.327.842
17	2004	1.185.085
18	2003	1.049.771
19	2002	1.063.633
20	2001	1.111.688
21	2000	829.855
22	1999	373.299
23	1998	376.112
24	1997	350.302
25	1996	211.149
26	1995	148.202
27	1994	83.282
28	1993	43.472
29	1992	18.659
30	1991	13.918
31	1990	8.187
32	1989	5.647
33	1988	3.646
34	1987	1.959
35	1986	1.724
36	1985	754
37	1984	303
38	1983	132
39	1982	81
40	1981	78
41	1980	427
42	1979	30
43	1978	15
44	1977	6

### Comercial Leve

Idade	Ano	Frota
1	2020	339.840
2	2019	397.582
3	2018	360.961
4	2017	304.877
5	2016	281.461
6	2015	329.105
7	2014	485.647
8	2013	478.882
9	2012	452.585
10	2011	454.076
11	2010	398.455
12	2009	303.621
13	2008	271.407
14	2007	207.616
15	2006	162.570
16	2005	115.787
17	2004	79.005
18	2003	50.681
19	2002	46.234
20	2001	40.153
21	2000	30.808
22	1999	11.130
23	1998	15.170
24	1997	13.283
25	1996	7.561
26	1995	5.450
27	1994	2.906
28	1993	1.574
29	1992	650
30	1991	392
31	1990	213
32	1989	129
33	1988	52
34	1987	16
35	1986	12
36	1985	2
37	1984	1
38	1983	1

### Caminhão

Idade	Ano	Frota
1	2020	86.704
2	2019	97.274
3	2018	72.680
4	2017	48.808
5	2016	47.092
6	2015	66.608
7	2014	126.332
8	2013	140.887
9	2012	126.328
10	2011	159.072
11	2010	144.324
12	2009	99.803
13	2008	108.188
14	2007	87.607
15	2006	67.031
16	2005	69.570
17	2004	72.047
18	2003	59.122
19	2002	60.982
20	2001	67.685
21	2000	71.575
22	1999	28.809
23	1998	29.775
24	1997	29.715
25	1996	20.008
26	1995	22.495
27	1994	14.544
28	1993	7.652
29	1992	3.739
30	1991	4.440
31	1990	3.102
32	1989	2.448
33	1988	1.878
34	1987	1.243
35	1986	1.076
36	1985	445
37	1984	201
38	1983	90
39	1982	72
40	1981	71
41	1980	427
42	1979	30
43	1978	15
44	1977	6

### Ônibus

Idade	Ano	Frota
1	2020	14.153
2	2019	21.055
3	2018	14.983
4	2017	11.500
5	2016	10.959
6	2015	16.258
7	2014	25.594
8	2013	30.711
9	2012	26.371
10	2011	31.662
11	2010	25.330
12	2009	19.920
13	2008	23.809
14	2007	20.046
15	2006	16.946
16	2005	13.212
17	2004	15.088
18	2003	11.535
19	2002	10.416
20	2001	7.474
21	2000	6.262
22	1999	2.231
23	1998	3.421
24	1997	2.701
25	1996	2.151
26	1995	1.935
27	1994	937
28	1993	675
29	1992	610
30	1991	503
31	1990	194
32	1989	138
33	1988	92
34	1987	35
35	1986	29
36	1985	7
37	1984	3

### Moto

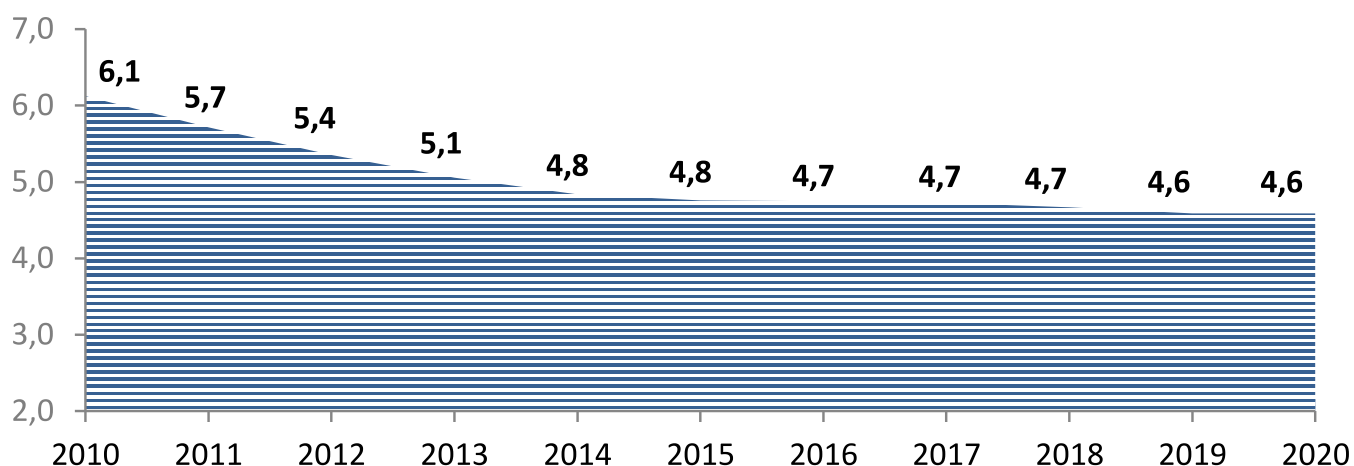
Idade	Ano	Frota
1	2020	864.610
2	2019	959.889
3	2018	789.907
4	2017	674.113
5	2016	743.098
6	2015	884.466
7	2014	926.830
8	2013	917.047
9	2012	915.909
10	2011	1.004.041
11	2010	837.049
12	2009	675.229
13	2008	730.315
14	2007	584.516
15	2006	398.502
16	2005	283.627
17	2004	223.581
18	2003	189.494
19	2002	155.519
20	2001	119.868

24% da frota de veículos tem 5 anos de idade  
58% de 6 a 15 anos e 18% 16 anos ou mais.

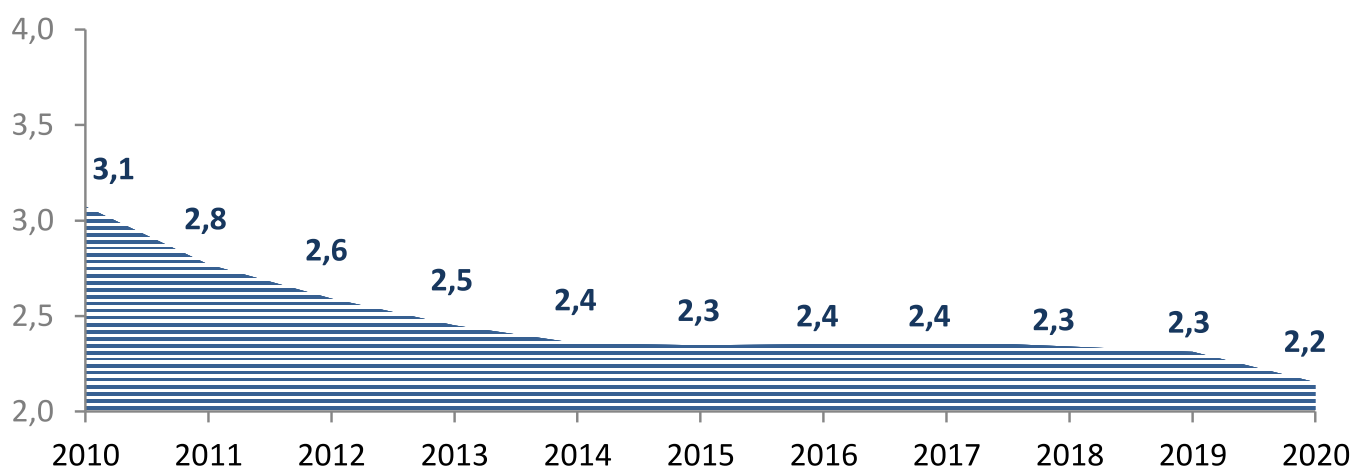
Para finalizar, serão apresentados gráficos que demonstram a evolução do número de habitantes por veículo. Isso acaba por ser um demonstrativo da riqueza do país. Se comparados os dois gráficos será possível visualizar que, em 2020, havia 1 carro para cada 4,6 pessoas. Se a comparação levar em conta os habitantes economicamente ativos, portanto excluindo as crianças, os idosos e incapazes, este número desce para 2,2 pessoas por veículo.



**Gráfico 10 – Habitantes por veículo no Brasil**



**Gráfico 11 – Habitantes economicamente ativos por veículo no Brasil**



Os novos costumes demonstram que os jovens já não se interessam tanto por possuir uma carta de motorista ou ter um veículo. Essa é uma tendência mundial. Futuramente, esse comportamento deverá ser mais bem analisado, já que o deslocamento pode ser melhorado por políticas públicas, os serviços de entrega porta a porta podem reduzir a necessidade de deslocamentos e o sucesso obtido pelo trabalho em regime de *home office* durante a pandemia pode obter mais adeptos. Essas tendências serão acompanhadas de perto. Os associados serão sempre orientados sobre quais caminhos devam tomar para a continuidade dos seus negócios. ■





## Mundo Digital

Não há como negar que o mundo se tornou digitalizado. As facilidades propiciadas pela internet desde a década de 90 mudaram os hábitos da população. A redução dos preços dos equipamentos de informática beneficiou, no primeiro momento, as empresas de pequeno porte e, em seguida, a evolução da telefonia móvel tornou o smartphone uma ferramenta inseparável das pessoas de todas as idades.

Esse fenômeno está alterando o comportamento da população. Antes, quando os empresários desejavam obter uma informação de um fornecedor específico, era comum buscá-la nas páginas amarelas dos catálogos telefônicos. Hoje não há mais listas telefônicas e muitas residências já dispensaram o uso do telefone fixo. Agora são os buscadores eletrônicos que apresentam produtos, serviços e fornecedores que atendam as necessidades do setor.

O Google passou a fazer parte da vida de todos os usuários de computadores e smartphones! As empresas que enxergarem esse momento e adequarem seu negócio para explorar as redes sociais e o mundo digital terão muito mais chance de prosperarem.

O CONAREM vem acompanhando as mudanças e, há quase dois anos, aderiu ao marketing digital. A instituição buscou uma agência de comunicação especializada no mercado automotivo e, juntos, desenharam um projeto que atendesse a entidade e, principalmente, seus associados. Aos poucos foram encontrados os caminhos para alcançar os mercados desejados. Hoje, os resultados colhidos nesta parceria com associados e fornecedores são excelentes.

O primeiro passo foi dado. São oferecidas, gratuitamente, campanhas com publicações semanais de posts nas redes sociais para os associados. Aos poucos, algumas empresas com uma visão de marketing mais agressiva optaram por ampliar a sua permanência no ar.

A agência estudou caso a caso e propôs um pacote de serviços que se iniciou pela revisão do site, tornando-o uma apresentação real da empresa, buscando encantar o visitante. Em seguida, modernizou a marca e em alguns casos propôs também uma melhoria na fachada da empresa, pois são pontos que chamam atenção dos consumidores. A plotagem dos veículos da frota e os uniformes também fizeram parte desse plano de mudanças da imagem da empresa. Isso tudo

**MARINGÁ**  
Tecnologia em Cabeçotes

**O maior fabricante independente de cabeçotes do Brasil.**

presença em **30 PAÍSES**

**+70** produtos em nosso portfólio

**3500** cabeçotes produzidos por mês

Estaremos na **AU OPAR**  
1ª FEIRA DE INOVACIONES DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA  
venha nos visitar no Stand **W275!**

Curta nossas redes sociais  
(41) 3133 3400



# Integração

Informativo



foi muito fácil. O custo não foi alto e cada empresa o executou de acordo com a sua disponibilidade de caixa. Os resultados foram surpreendentes, saíram do zero e em pouco tempo já colhiam milhares de visualizações nas redes digitais.

Ao verificar o sucesso em algumas empresas e os resultados bem menores em outras, os dirigentes do CONAREM buscaram entender o porquê de uma mesma campanha surtir menos efeito. Ficou claro que o marketing digital tem características próprias e a aplicação de ferramentas adequadas tem efeito multiplicador. As empresas que contrataram um plano adicional, que envolveram seus colaboradores na criação de fatos e notícias e utilizaram a equipe da agência de comunicação obtiveram muito mais sucesso comprovados por relatórios comparativos. Por essa razão o CONAREM encomendou uma trilha voltada para o desenvolvimento da Tecnologia Digital nas empresas associadas. O projeto visa demonstrar aos proprietários os recursos e as maneiras que podem e devem ser aplicados nas suas retíficas.

Porém, não adianta vender a ideia apenas para o proprietário. A equipe de colaboradores precisa estar envolvida, necessita conhecer as ferramentas e saber como tirar o maior proveito de cada uma delas.

Assim, o CONAREM encomendou aos especialistas do SEBRAE SP um programa com quatro aulas para apresentar o Mundo Digital aos retificadores e falando no linguajar do setor, exemplificar como é possível modernizar a atuação comercial utilizando esses canais digitais.

A primeira aula foi dedicada à exposição sobre o Google Negócio, uma ferramenta gratuita que apresenta a sua empresa para o mercado. Dicas foram dadas de como preencher esse cadastro, o que não poderia deixar de fazer parte e como explorar melhor esta exposição, já que é sabido que a maioria das pessoas coloca no Google uma palavra chave para pesquisar o que procuram.

A segunda aula foi dedicada à preparação de vídeos,

pois nas redes sociais o engajamento do público é maior gerando duas vezes mais comentários. O Whatsapp Business é um dos mais populares das redes sociais e a publicação de audiovisuais ajuda a posicionar a marca no Google.

Para produzir um bom audiovisual é necessário seguir algumas regras básicas:

- Conhecer bem a empresa e pensar no que é útil para ela;
- Definir o objetivo do vídeo: engajar, explicar, aumentar a visibilidade, gerar leads; etc.
- Definir para qual rede social será o vídeo;
- Definir o tipo do vídeo: explicativo, demonstração, educativo, institucional, tutorial, lista, entrevista, anúncio, etc.
- Fazer um pequeno roteiro com as etapas, cenas, etc.
- Preparar o espaço onde será gravado – pense no cenário;
- Se não tiver uma câmera profissional, use o smartphone;
- Teste o áudio;
- A iluminação é fator de sucesso para um vídeo.

Importante definir o conteúdo. Seguem algumas dicas:

- Apresentação (sua e do seu negócio);
- Depoimentos (são muito bem aceitos);
- Liste o passo a passo/como;
- Novidades de mercado;
- Tutorial;
- Bastidores;
- Vídeos explicativos;
- Lives/parcerias.

Os vídeos podem ser curtos e longos. Os curtos podem conter:

- Objetivo e tema central;
- Passar apenas a ideia central;



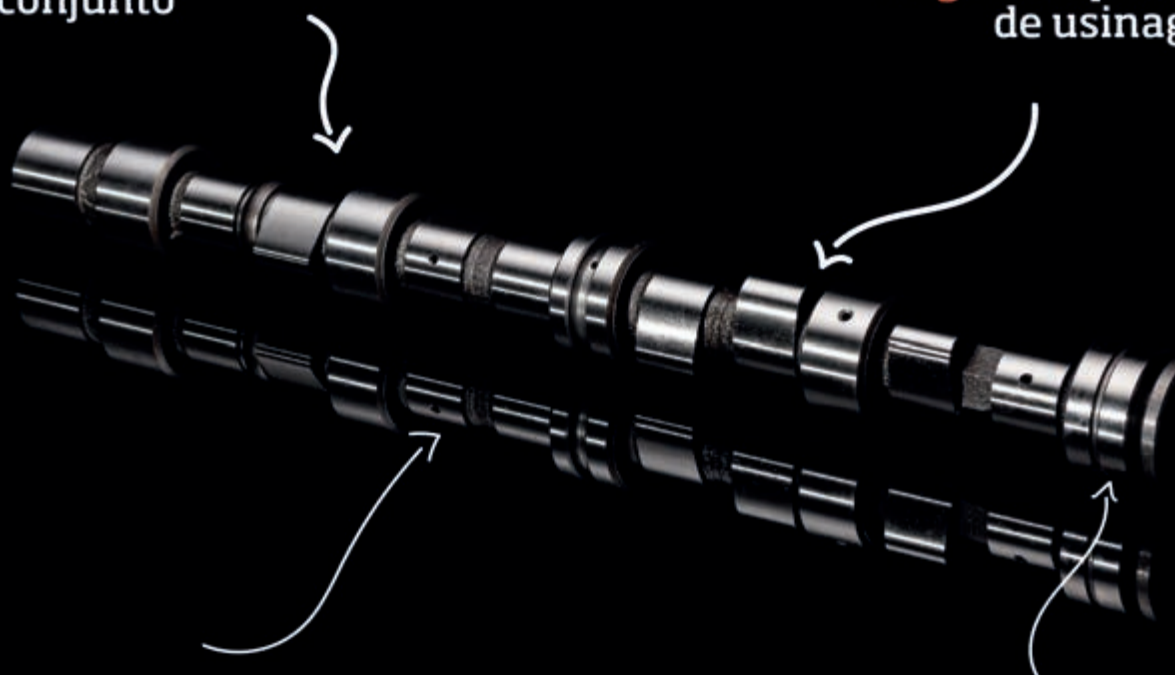


## EIXO DE COMANDO RIO

*qualidade laranja* que *você* procura!

Ligas *especiais* que permitem o *casamento perfeito* do conjunto

*Qualidade original:* feitos com os *mais exigentes* padrões de usinagem



Tratamento térmico em *toda a circunferência* do came

Eixos *maciços* com *maior resistência* mecânica evitando a torção dos cames



www.rio.expert  
▶ Crie movimento





# Integração

Informativo



- Resposta para uma pergunta;
- Introdução e fechamentos rápidos;
- Ver coerência na fala, que faça sentido de forma rápida;
- Nesta técnica é possível gerar um grande número de vídeos curtos.

Os vídeos longos devem conter:

- Objetivo e tema central;
- Roteiro com etapas;
- Conteúdo mais profundo;
- Tipo aula, palestra, dica ou passo a passo;
- Nessa técnica é gasto mais tempo para gerar mais conteúdo e se consegue um valor agregado alto para o cliente, gerando mais autoridade.

Um ponto destacado como importante é a iluminação. Cuide para que o ambiente, o produto ou a pessoa tenha boa visibilidade no momento da filmagem.

Algumas dicas para fazer vídeos foram transmitidas pelos especialistas:

- Utilize aplicativos para edição;
- Os primeiros segundos determinam se o público continuará vendo ou não;
- Faça web series;
- Coloque uma legenda atrativa;
- Otimize o vídeo para os mecanismos de busca;
- Estimule as pessoas a comentarem e a compartilharem seu vídeo;
- Faça vídeos para serem patrocinados;
- Monitore e avalie as estatísticas;
- Faça um calendário/planejamento.

Para cada plataforma há formatos ideais. Planeje se irá postar no Instagram e, neste caso, o material poderá ter a duração de 1 minuto. Se for para o Reels,

o vídeo deverá ser de, no máximo, 30 segundos. Já o Youtube aceita diversos formatos. Então capriche na descrição e no título do seu vídeo: use palavras-chave adequadas; integre com seu blog e site.

Uma empresa moderna não tem como estar fora do Mundo Digital. Caso deseje aproveitar a parceria que o CONAREM tem com a empresa de comunicação e marketing, entre em contato conosco. Existe um programa gratuito para a rede credenciada CONAREM e ele abre as portas para a sua empresa fechar um contrato com a agência de acordo com o que a sua empresa necessita a custos bem abaixo do mercado.

Será um prazer poder ajudar no acesso a este mundo digital!

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

CONAREM – ASSOCIAÇÃO DE RESULTADOS!

Aplique este diferencial em seus motores!

## SELO DE TEMPERATURA

Uso obrigatório conforme norma técnica ABNT NBR 13.032

190	210	230	250	270°F
88	99	110	121	132°C

APERA

TEMP EXCEEDED IF CIRCLE IS RED

Informações: [www.conarem.com.br](http://www.conarem.com.br)



## Retífica pode reter motor ou veículo por falta de pagamento do serviço?

Daniel Freitas Resende\*

Pode uma Retífica que realizou reparos no motor de um veículo, com autorização de seu proprietário, reter o bem por falta de pagamento do serviço ou tal ato configura esbulho, ensejador de demanda possessória?

A 3ª turma do STJ, em julgamento de caso relatado pelo Ministro Ricardo Cueva, respondeu a essa questão. Em decisão unânime, a turma acompanhou o entendimento do relator de que "o direito de retenção, sob a justificativa de realização de benfeitoria no bem, não pode ser invocado por aquele que possui tão somente a detenção do bem".

No caso decidido pelo Superior Tribunal de Justiça, o carro foi deixado na empresa pela proprietária somente para a realização de reparos, e conforme o ministro, tal fato não conferiu à empresa sua posse.

"A concessionária teve somente a detenção do bem, que ficou sob sua custódia por determinação e liberalidade da proprietária, que, em princípio, teria anuído com a realização do serviço. Reforça-se, a posse do veículo não foi transferida para a empresa recorrente, que jamais a exerceu em nome próprio, mas, sim, em nome de outrem, cumprindo determinações da proprietária do bem, numa espécie de vínculo de subordinação.»

O Ministro Cueva lembrou que, nos termos do art. 1.196 do CC, possuidor é aquele que pode exercer algum dos poderes inerentes à propriedade, circunstância não configurada na espécie.

"O direito de retenção decorrente da realização de benfeitoria no bem, hipótese excepcional de autotutela prevista no ordenamento jurídico pátrio, só pode ser invocado pelo possuidor de boa-fé, por expressa disposição do art. 1.219 do Código Civil de 2002.»

A controvérsia dirimida no recurso especial definiu se uma oficina mecânica que realizou reparos em veículo, com autorização de seu proprietário, pode reter o bem por falta de pagamento do serviço ou se tal ato configura esbulho, ensejador de demanda possessória. A cliente da oficina, objetivando reaver a posse de seu veículo, que foi retido pela empresa após a realização de reparos

**IAB**  
BRUNIDORES

TEMOS BRUNIDORES A PARTIR DE 20mm  
ALÉM DE ACESSÓRIOS E PEÇAS DE REPOSIÇÃO.

SOLUÇÕES EM BRUNIMENTO PARA  
RETIFICAS DE MOTORES

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

Contato: +55 (16) 3368-1320 / +55 (16) 3416-2088  
vendas1@iabbrunidores.com.br / vendas2@iabbrunidores.com.br  
WWW.IABBRUNIDORES.COM.BR



previamente autorizados sob a justificativa do não pagamento do serviço contratado. No caso analisado, a recusa do pagamento decorreu da divergência acerca da cobertura de garantia no veículo reparado. Enquanto a cliente acreditava que o serviço contratado estaria coberto pela referida garantia, a empresa concluiu que o defeito constatado ocorreu em virtude da utilização de combustível de qualidade ruim, circunstância que afastaria a cobertura contratual. Em primeiro grau de jurisdição, o pedido foi julgado improcedente, nos seguintes termos:

"(...) Como é sabido, o pedido de reintegração de posse pressupõe a prova da posse e a ocorrência do esbulho, competindo ao Autor demonstrar sua ocorrência. Nesse sentido: (...) No caso concreto, debate-se se a retenção do veículo da Autora, em razão do serviço prestado pela Ré, não pago, caracterizou ofensa à posse, a justificar o ajuizamento da possessória. A meu juízo, incorreu em equívoco a Ré ao invocar o CC 1219, que regula o direito de retenção pelo valor das benfeitorias introduzidas na coisa; o direito de retenção decorre simplesmente da prestação do serviço não pago, considerando que houve autorização expressa da Autora, via e-mail, para a realização do serviço, conforme documento de f. 67. Por outro lado, quisesse a Autora discutir seu direito de não pagar pelo reparo, em razão da garantia, deveria ter ajuizado ação cognitiva própria com pedido declaratório de inexistência de débito. Na via estreita da possessória, que discute apenas a existência da posse e do esbulho, não cabe - nem foi formulado - pedido nesse sentido, não podendo ser declarado *ex officio*, à luz da proibição de julgamento *extra petita*. Considerando, pois, que não houve qualquer ilegalidade praticada pela Autora, que agiu de forma legítima na retenção do veículo, em razão do serviço prestado e não pago pela Ré, impõe-se a improcedência do pedido. O valor do serviço, depositado pela Autora em garantia para a liberação do veículo, deverá ser liberado em favor da Ré, após esgotadas as instâncias recursais" (e-STJ fls. 136/137).

O Tribunal de Justiça do Estado do Espírito Santo, no julgamento da apelação interposta pela cliente, entendeu de forma diversa e deu provimento ao recurso, reconhecendo a procedência do pedido de reintegração de posse. Eis a conclusão do acórdão recorrido:

"(...) A procedência da ação de reintegração de posse está condicionada à comprovação pela parte autora da sua posse anterior, o esbulho praticado pelo réu, e a data da ocorrência desse esbulho, nos termos do art. 927, do Código de Processo Civil. A posse da apelante sobre o veículo objeto da presente demanda é fato incontroverso nos autos, pois não contestado pela apelada. Não obstante, os documentos acostados às fls. 21-29, comprovam que a apelante é proprietária do veículo e o utiliza regularmente em suas atividades, bem como que o deixou sob a responsabilidade da apelada em 16/11/2009, para a realização de um conserto no motor. O esbulho, por sua vez, está caracterizado pela negativa da apelada de devolver o veículo à apelante após a realização do conserto, o que ocorreu em 15/12/2009, conforme comprova o documento de fls. 28. A justificativa apresentada pela apelada, consistente na falta de pagamento pelos serviços realizados no veículo, não legitima a retenção do bem e, portanto, não descaracteriza o esbulho possessório. A retenção do veículo pela apelada com a finalidade de compelir a apelante ao pagamento pelos serviços prestados configura autotutela, o que é vedado pelo ordenamento jurídico".

Para o adequado deslinde da questão posta no recurso especial interposto no STJ, é necessário verificar se a retenção do veículo por parte da empresa, sob a justificativa da realização de benfeitorias no bem, é conduta legítima ou caracteriza esbulho, ensejador da propositura da demanda possessória. Para fundamentar sua pretensão de legalidade da retenção, a recorrente invoca o art. 1.219 do Código Civil, que assim dispõe:

"Art. 1.219. O possuidor de boa-fé tem direito à indenização das benfeitorias necessárias e úteis, bem como, quanto às voluptuárias, se não lhe forem pagas, a levá-las, quando o puder sem detrimento da coisa, e poderá exercer o direito de retenção pelo valor das benfeitorias necessárias e úteis.»

A situação prevista no referido dispositivo legal é, segundo a doutrina, uma das raras hipóteses de autotutela permitidas no







ordenamento jurídico pátrio, em que o particular pode exercer pessoalmente a tutela de seus interesses, sem a necessidade da intervenção do Estado-Juiz. Frise-se, entretanto, que tal modalidade de solução de conflitos, por pressupor a imposição unilateral da vontade de uma das partes envolvidas é, em regra, vedada. A propósito, Fredie Didier Jr. assim dispõe a respeito da autotutela e do direito de retenção:

"(...) Trata-se de solução de conflito de interesses que se dá pela imposição da vontade de um deles, com o sacrifício do interesse do outro. Solução egoísta e parcial de litígio. O 'juiz da causa' é uma das partes. (...) Trata-se de solução vedada, como regra, nos ordenamentos jurídicos civilizados. É conduta tipificada como crime: exercício arbitrário das próprias razões (se for um particular) e exercício arbitrário ou abuso de poder (se for o Estado). Como mecanismo de solução de conflitos, entretanto, ainda vige em alguns pontos do ordenamento. Como hipótese excepcional, diz Niceto Alcalá-Zamora y Castilho, a autodefesa é um conceito negativo ou por exclusão. São exemplos de autotutela permitida: o desforço *incontinenti* do possuidor, no caso de violência a sua posse (art. 1.210, § 1º, Código Civil), a legítima defesa, o direito de greve, o direito de retenção, o estado de necessidade, o privilégio do poder público de executar os seus próprios atos, a guerra, etc. Em qualquer caso, é passível de controle posterior pela solução jurisdicional, que legitimará ou não a defesa privada. Ainda se justifica, em alguns casos, pela impossibilidade de o Estado-juiz estar presente sempre que um direito esteja sendo violado ou prestes a sê-lo e pela ausência de confiança de cada um no altruísmo alheio." (Curso de Direito Processual Civil, v. 1: Introdução ao Direito Processual Civil, Parte Geral e Processo de Conhecimento. 17ª ed, São Paulo: Editora JusPodivm, 2015, págs. 164-165)

Como salientado, o direito de retenção decorre, por expressa disposição do art. 1.219 do CC/2002, da realização de benfeitoria por parte do possuidor de boa-fé, motivo por que é fundamental, no caso em exame, verificar se a recorrente era, de fato, possuidora do veículo e, dessa forma, estaria albergada pela hipótese legal e excepcional de retenção do bem como forma de autotutela ou, de forma diversa, se a situação ora em análise seria de mera detenção do automóvel, circunstância que transbordaria a previsão legal de sua retenção, sob a justificativa da realização de benfeitorias no bem. Arnaldo Rizzardo leciona quanto à distinção entre posse e detenção:

"(...) Nem todo o estado de fato que se exerce sobre uma coisa, ou que revela exercício de poderes sobre as coisas, pode ser considerado como relação possessória plena. Muitas situações ocorrem, nas relações materiais com as coisas, que não refletem realmente uma forma de uso ou fruição do bem com poder pleno, ou a intenção de exercer um determinado direito real. Existe um certo poder sobre a coisa. Há uma relação de disponibilidade, mas em nome alheio, ou sob outra razão. Tal relação denomina-se detenção. Assim, de um lado temos a posse, que é a exterioridade de um direito real, ou a realização de fato de tal direito, que se compõe de dois elementos: o *corpus*, que é o elemento material; e o *animus*, tido como a intenção de exercer um determinado direito real. Trata-se de um poder de fato independente sobre as coisas. O art. 1.196 do Código Civil dá a ideia significativa da posse: 'Considera-se possuidor todo aquele que tem de fato o exercício, pleno ou não, de algum dos poderes inerentes à propriedade'. No art. 485 do Código anterior aparecia quase a mesma redação, com o acréscimo apenas da expressão ao domínio, antes de propriedade. Na detenção, entretanto, alguém retém consigo a coisa, exercendo controle sobre ela em nome de outrem, a quem esteja subordinado por relação de dependência. A distinção entre posse e detenção reside num aspecto básico: na primeira, os atos possessórios são exercidos em nome próprio, ou em proveito próprio; na segunda, em nome ou proveito alheio. Nesta situação, há uma relação de dependência ou subordinação para com outrem. Assim transparece no art. 1.198 do Código Civil, referindo diretamente quem é detentor: 'Considera-se detentor aquele que, achando-se em relação de dependência para com outro, conserva a posse em nome deste e em cumprimento de ordens ou instruções suas' (art. 487 da Lei civil anterior). O parágrafo único do mesmo artigo faz presumir a detenção, e não a posse, se como detentor iniciou a ter a coisa: 'Aquele que começou a comportar-se do modo como prescreve este artigo, em relação ao bem e à outra pessoa, presume-se detentor, até que prove o contrário'. Com isso, evita-se que alguém procure mudar uma relação inicial exercida sobre a coisa ou quanto a outra pessoa." (Direito das Coisas. 8ª ed, Rio de Janeiro: Editora Forense, 2016, págs. 51-52)





No caso em apreço do recurso interposto no Superior Tribunal de Justiça que ora analisamos, nota-se que a empresa em nenhum momento exerceu a posse do bem. É incontroverso que o veículo foi deixado na empresa pela proprietária somente para a realização de reparos, sem que isso conferisse à recorrente sua posse, pois jamais poderia exercer poderes inerentes à propriedade do bem, relativos à sua fruição ou mesmo inerentes ao referido direito real (propriedade), nos termos do art. 1.196 do Código Civil/2002. A empresa teve somente a detenção do bem, que ficou sob sua custódia por determinação e liberalidade da proprietária, que, em princípio, teria anuído com a realização do serviço. Reforça-se, a posse do veículo não foi transferida para a empresa, que jamais a exerceu em nome próprio, mas, sim, em nome de outrem, cumprindo determinações da proprietária do bem, numa espécie de vínculo de subordinação. Assim, a empresa não poderia exercer o direito de retenção, sob a alegação da realização de benfeitoria no veículo, pois, nos termos do artigo 1.219 do Código Civil/2002, tal providência é permitida ao possuidor de boa-fé, mas não ao mero detentor do bem. Nesse sentido, confirmam-se os seguintes precedentes do STJ:

"DIREITOS REAIS. RECURSO ESPECIAL. POSSE DE BEM PÚBLICO GERIDO PELA TERRACAP OCUPADO SEM PERMISSÃO. IMPOSSIBILIDADE. DIREITO À RETENÇÃO E INDENIZAÇÃO POR BENFEITORIAS. INVIABILIDADE. 1. Conforme dispõe a Lei 5.861/72, incumbe à TERRACAP, empresa pública que tem a União como coproprietária, a gestão das terras públicas no Distrito Federal. 2. A jurisprudência firme desta Corte entende não ser possível a posse de Documento: 74645790 - RELATÓRIO E VOTO - Site certificado Página 7 de 10 Superior Tribunal de Justiça bem público, constituindo a sua ocupação sem aquiescência formal do titular do domínio mera detenção de natureza precária. 3. Os artigos 516 do Código Civil de 1916 e 1.219 do Código Civil em vigor estabelecem a posse como requisito para que se possa fazer jus ao direito de retenção por benfeitoria. 4. Recurso especial provido." (REsp 841.905/DF, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, QUARTA TURMA, julgado em 17/05/2011, DJe 24/05/2011).

"PROCESSUAL CIVIL. AGRAVO REGIMENTAL NO AGRAVO REGIMENTAL NO AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL. REINTEGRAÇÃO DE POSSE. OCUPAÇÃO DE TERRA PÚBLICA. BENFEITORIAS REALIZADAS. INDENIZAÇÃO. IMPOSSIBILIDADE. OCUPAÇÃO REGULAR. REVISÃO. SÚMULA N. 7/STJ. DECISÃO MANTIDA. 1. A jurisprudência desta Corte firmou entendimento de não ser possível o reconhecimento de posse sobre terra pública, cuja ocupação configura mera detenção. 2. A impossibilidade de se reconhecer a posse de imóvel público afasta o direito de retenção pelas benfeitorias realizadas. Precedentes. 3. Ademais, o Tribunal de origem, com base nos elementos de prova, concluiu pela irregularidade na ocupação das terras públicas e ausência de boa-fé do ocupante. Não há como alterar esse entendimento é inviável na via especial, a teor do que dispõe a Súmula n. 7/STJ: 'A pretensão de simples reexame de prova não enseja recurso especial'. 4. Agravo regimental a que se nega provimento." (AgRg no AgRg no AREsp 66.538/PA, Rel. Ministro ANTONIO CARLOS FERREIRA, QUARTA TURMA, julgado em 18/12/2012, DJe 1º/02/2013 - grifou-se)

"APENAS NO AGRAVO REGIMENTAL. INOVAÇÃO. PRECLUSÃO CONSUMATIVA. CIVIL. AÇÃO REIVINDICATÓRIA. OCUPAÇÃO DE BEM PÚBLICO. DESCONHECIMENTO DO VÍCIO. POSSE. IMPOSSIBILIDADE. MERA DETENÇÃO. NATUREZA PRECÁRIA. ART. 1.219 DO CC. INDENIZAÇÃO POR BENFEITORIAS E DIREITO DE RETENÇÃO. IMPOSSIBILIDADE. 1. A matéria que não foi impugnada por ausência de interposição de recurso especial adesivo pela parte que saiu vencedora no recurso de apelação quanto ao pedido alternativo formulado e que ficou vencida com o provimento do apelo extremo pelo STJ não pode ser suscitada apenas em agravo regimental, ante a preclusão consumativa. 2. A ocupação de bem público não gera direitos possessórios, e sim mera detenção de natureza precária. 3. Ainda que a parte desconheça vício que inquie seu direito, gozando de boa-fé, não são cabíveis o pagamento de indenização pelas benfeitorias e o reconhecimento do direito de retenção, nos termos do art. 1.219 do CC. 4. Agravo regimental desprovido." (AgRg no REsp 1.319.975/DF, Rel. Ministro JOÃO OTÁVIO DE NORONHA, TERCEIRA TURMA, julgado em 1º/12/2015, DJe 09/12/2015)





# Integração

Informativo



"AGRAVO INTERNO EM RECURSO ESPECIAL. AÇÃO REIVINDICATÓRIA. ÁREA PÚBLICA. BENFEITORIAS. INDENIZAÇÃO. PEDIDO. IMPOSSIBILIDADE. MERA DETENÇÃO. PRECEDENTES DO STJ. NÃO PROVIMENTO DO RECURSO. Documento: 74645790 - RELATÓRIO E VOTO - Site certificado Página 8de 10 Superior Tribunal de Justiça 1. De acordo com a jurisprudência do STJ, a ocupação de bem público não gera direitos possessórios, mas mera detenção de natureza precária. 2. Pedido de indenização por benfeitorias que se afasta ante a não caracterização da posse no presente caso. 3. Agravo interno a que se nega provimento." (AgInt no REsp 1.448.907/DF, Rel. Ministra MARIA ISABEL GALLOTTI, QUARTA TURMA, julgado em 16/03/2017, DJe 21/03/2017)

Assim, por todo o fundamento exposto no presente artigo, pode-se concluir que uma Retífica não pode reter um motor ou veículo por falta de pagamento, porquanto refoge à previsão legal do art. 1.219 do Código Civil/2002.

\*-> Daniel Freitas Resende é advogado do Conselho Nacional de Retífica de Motores ■

## VOCÊ SABIA?

Treinamentos e conteúdos técnicos de grande marcas você encontra no CONAREM. Basta acessar nossa redes!

CONAREM



**RIO**  
RIOSULENSE

**KOLBENSCHMIDT**

**actioil**

**CONAREM**



[www.conarem.com.br](http://www.conarem.com.br)  
CONSELHO NACIONAL DE RETÍFICA DE MOTORES

Facebook: [www.facebook.com/conarem](https://www.facebook.com/conarem)

Instagram: [www.instagram.com/conarem](https://www.instagram.com/conarem)

Youtube: [www.youtube.com/channel/UCJlpzA6CAXsqUKVKe6Jh86Q](https://www.youtube.com/channel/UCJlpzA6CAXsqUKVKe6Jh86Q)





# 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 - 3.934 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](mailto:ricardo@conarem.com.br) Home page: [www.conarem.com.br](http://www.conarem.com.br)

#### Expediente

*Jornalista Responsável:*  
Valéria Barroso  
Registro n  
MG 06614JP  
*Diagramação:*  
Denise Laguna  
*Gráfica:*  
São Francisco