



Integração

Informativo



ANO 19

Nº 06

Veículo de Informação Nacional do Setor de Retificas de Motores

▶ CONAREM 2023 – NOVAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING E TREINAMENTO

Chegamos ao final de mais um exercício. O ano foi de muito trabalho e de enfrentamento de períodos de incertezas. O cenário político acabou atrapalhando a *performance* esperada, já que a incerteza sobre o futuro do país acabou desaquecendo a economia em algumas regiões do país onde o povo estava mais sensível ao quadro sucessório dos comandantes do nosso país.

Trabalhamos muito! Focamos na melhoria da mão de obra do nosso setor e investimos em treinamentos nas mais diversas áreas com o objetivo de capacitar o nosso time de colaboradores.

Nossos parceiros nessa empreitada foram nada menos que o SEBRAE, SENAC e SENAI, instituições que têm em perfil desenvolver o ambiente empresarial que as mantêm.

Como sempre, fomos muito bem recebidos pelos responsáveis dessas instituições que desenvolveram programas que tinham como base o perfil do nosso ramo; assim obtivemos muito sucesso em cada atividade realizada.

Temas relacionados às áreas Financeira, Tributária, Crédito, Estoque, Formação de Preços, Vendas, Marketing, Liderança e, claro, Técnica fizeram parte da programação desenvolvida em 2022. Abordamos também a Gestão, pois ela muda por completo o resultado operacional da

empresa.

Para atender as empresas de todo o Brasil, o CONAREM focou no treinamento virtual, possibilitando que todos pudessem participar, cumprindo assim o papel responsável de difundir conhecimento para a nossa base associativa.

O SENAC desenvolveu, a nosso pedido, uma jornada de conhecimento voltada para o desenvolvimento dos membros das equipes de vendas. Tivemos o cuidado de incluir nesse treinamento não só as habilidades necessárias para se vender, mas técnicas para ouvir e questionar o cliente e obter informações que permitam estruturar um plano de vendas que seja bom para o cliente e ótimo para a empresa.

Na área técnica, realizamos palestras virtuais com a Mahle voltadas para retificas de motores; com a Isotech sobre a descontaminação do DPF; com a Actioil sobre a estabilização do diesel e descontaminação desde o tanque de combustível até o injetor.

Mas o ponto alto de 2022 foi o lançamento dos cursos do SENAI pela plataforma de ensino a distância para retificador de motores, um pleito de todo o setor pela alta carência de mão de obra técnica para este segmento empresarial. Em apenas cinco meses já atingimos mais de



Integração

Informativo



8 mil inscrições, uma ação que permitirá suprir, em longo prazo, a necessidade da reposição de mão de obra do setor. E o melhor! Os sete cursos que compõem esta grade de formação técnica são gratuitos: Conceito sobre Motor a Combustão Interna, Metrologia, Retificação de Bloco, Virabrequim, Cabeçote, Biela e Volante do Motor.

O CONAREM não parou por aí. Novas modalidades de treinamento estão na forma. A parceria com essas entidades está fortalecida pelos excelentes resultados apresentados em cada turma e já contratamos novos cursos com o SENAC e SEBRAE. Estamos estudando com o SENAI alguns complementos para a área técnica de retificação de motores.

Em 2023 teremos boas novidades. Fique atento e não perca essa grade de treinamento, pois as vagas e as turmas são limitadas e dificilmente conseguiremos outras datas na disputada agenda de compromissos destas entidades.

Outro ponto que merece destaque foram as campanhas de marketing que o CONAREM colocou em curso no decorrer deste ano. Foram três: a primeira divulgou um vídeo um institucional do CONAREM; a segunda manteve o foco na promoção do diferencial da rede credenciada CONAREM. A terceira foi a primeira campanha setorial em toda a história do setor retificador de motores. Essa campanha obteve a adesão e apoio das principais fábricas ligadas ao segmento de retíficas de motores: Actioil, KS, Mahle, MWM, Riomaq, Rio e Takao.

O resultado está sendo surpreendente. São mais de 550 mil

visualizações. Um novo momento para o setor de retificação de motores está sendo construído, pois temos como objetivo final demonstrar a importância do setor para o mercado, economia e consumidores. Desejamos atrair os jovens para que ingressem na carreira técnica, que optem pela profissão de retificador de motores.

Num rápido balanço, concluímos que 2022 foi um ano difícil. Faltaram peças, o custo subiu, mas o segmento de retíficas de motores conseguiu driblar as dificuldades e cresceu.

Vamos agora unir as forças para construirmos um 2023 muito mais forte!

**O CONAREM deseja a você, sua equipe e família,
um Natal de paz, união e harmonia e um Ano Novo
repleto de força, esperança e realizações.**

**CONAREM e VOCÊ
a parceria de sucesso!**

José Arnaldo Laguna
diretor presidente ■





Integração

Informativo



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

BEHR®

LEVITE®



MAHLE®



Seminário da Reposição Automotiva apresenta Tendências da Mobilidade do Futuro e o Impacto no Aftermarket

Seminário da Reposição Automotiva apresenta tendências da mobilidade do futuro e o impacto no aftermarket

Evento mostra que, no Hemisfério Sul, os motores a combustão ainda contam com muitos anos de vida e a eletrificação será ascendente, mas lenta. Brasil é quarto maior mercado do mundo no setor reposição, Carta de Fortaleza e movimento "Right to Repair" também foram temas destacados no seminário.

Reunidos na 28ª edição do Seminário da Reposição Automotiva e da ExpoDay, promovida, no dia 18 de outubro, na sede da FecomercioSP, em São Paulo-SP, os representantes das principais entidades ligadas ao setor e a programação do evento destacaram a importância da Carta de Fortaleza, manifesto que propõe a união e a busca de maior representatividade para o aftermarket automotivo em defesa dos legítimos interesses do setor e o "Right to Repair", movimento que prevê a liberdade de escolha dos consumidores dos locais onde desejam realizar a manutenção e/ou reparação de seus veículos, bandeira global iniciada por Estados Unidos e Europa, além de tendências para o futuro da mobilidade.

"A união que o setor automotivo construiu ao longo dos anos pavimenta a trajetória de trabalho da reposição", afirmou Claudio Sahad, presidente do Sindipeças, citando alguns dos resultados positivos do aftermarket. Em 2021, a frota circulante somou 47 milhões de veículos, volume que movimentou as vendas de autopeças. "O aftermarket representa 16% das vendas totais da indústria de autopeças", comentou. Já sobre o faturamento destacou

que, de janeiro a julho de 2022, cresceu 10,7% sobre o mesmo período de 2021. "A curva é ascendente no setor", disse.

Além de citar a Carta de Fortaleza e o "Right to Repair", Rodrigo Carneiro, presidente da ANDAP, ressaltou também a importância do setor para a sociedade. "Conseguimos, com resiliência, manter a frota circulando durante a pandemia, não interrompendo a circulação de ambulâncias, transporte coletivo, veículos da segurança pública e o escoamento da produção", falou Carneiro, citando também números que o setor só no Brasil tem – 2,5 mil *warehouses*, 40 mil pontos de venda e 90 mil pontos de aplicação. Também destacou a criação da UNIAFTER, universidade voltada ao aftermarket.

Alcides Acerbi Neto, presidente do Sicap, acrescentou alguns fatores que criam oportunidades para o setor, como a queda nas vendas de veículos zero km e o envelhecimento da frota, com idade média de mais de 10 anos; e preço mais estável do combustível.

O presidente do Sincopeças Brasil, Ranieri Leitão, comentou sobre a necessidade de união e de focar em quatro pilares: Inspeção Técnica Veicular, movimento "Right to Repair", combate à falsificação de autopeças e formação de mão de obra para o setor.

"O Brasil tem o quarto maior mercado de aftermarket no mundo", afirmou Antonio Fiola, presidente do Sindirepa Brasil, e destacou que é o relacionamento de toda a cadeia que promove este resultado. Assim como Ranieri do



Integração

Informativo



TAKAO

JUNTOS MOVEMOS MOTORES

LINHA COMPLETA DE ANÉIS E PISTÕES

PRECISÃO DIMENSIONAL >>> >>> >>>



REDUÇÃO DE ATRITO
ACABAMENTO EM GRAFITE

COBERTURA
NITRETO OU CROMO



TAKAO
JUNTOS MOVEMOS MOTORES



INFORMAÇÕES TÉCNICAS
0800 777 1817
site.takao.com.br





Integração

Informativo



Sincopeças Brasil, disse que a Inspeção Técnica Veicular também é a bandeira do Sindirepa Brasil e ressaltou que a idade média da frota já chegou a 17 anos, trazendo muitas oportunidades para o setor.

Ao final da abertura oficial do evento, Carneiro fez menção honrosa a Elias Mufarej, que atuou durante muitos anos no Sindipeças e, agora, continua dando sua contribuição ao setor no IQA – Instituto da Qualidade Automotiva. “O IQA está de portas abertas para desenvolver cursos de capacitação para o segmento da reposição automotiva”, afirmou Mufarej, após agradecer a homenagem.

Cenário político em período pré-eleitoral

Ives Gandra Martins, jurista, advogado, professor e escritor, fez uma análise abrangente da situação política do Brasil, considerando que o evento foi realizado antes do desfecho do segundo turno das eleições entre Bolsonaro e Lula.

Em sua visão, o candidato que vencer as eleições para Presidência terá de enfrentar um Congresso em que a maioria é centro-direita. O mesmo acontece no Senado, o que vai exigir muita negociação, ainda mais porque a maioria de ambas as casas é formada por conservadores. Portanto, qualquer um que assumir a cadeira no Poder Executivo precisará de muita capacidade de articulação para atuar junto aos parlamentares.

Outro ponto importante que Gandra frisou é com relação à Constituição Brasileira que deixa a composição dos poderes bem definida, sendo que o legislativo tem mais

força, o que, de certo modo, faz com que o novo presidente precise do apoio da Câmara e do Senado para governar.

O jurista também destacou o momento econômico atual que surpreendeu positivamente as previsões dos países desenvolvidos. "Não era esperado que o Brasil crescesse tanto e que continue a crescer independente de quem vencer as eleições. A economia é a solução", afirma.

Brasil em ritmo de crescimento, fechando 3% em 2022

Com 40 anos de atuação, o economista Luiz Fernando Figueiredo, presidente do conselho da *Jive/Mauá Investments* e ex-diretor do Banco Central do Brasil, disse que nunca viu um cenário tão favorável no país. Ele contou que a lição de casa foi muito bem feita, com as reformas trabalhista e previdenciária e investimentos em infraestrutura. Mesmo que as reformas ainda não tenham refletido diretamente, devem impactar no futuro. Todas essas condições podem elevar o Brasil para outro patamar que, segundo Figueiredo, deve registrar aumento de 3% do PIB e, para 2023, crescer de 2% a 2,5%.

Figueiredo falou da queda do desemprego para 8% e também queda da inflação e redução de juros, fatores que destacaram o Brasil no cenário mundial. "O capital fixo representa 18,9% do PIB, condição bem favorável ante os anteriores 12%", comentou.

O economista prevê recessão em países como Reino Unido e Estados Unidos e avaliou que o Brasil depende dos próprios recursos para crescer.

Futuro da Mobilidade



Integração

Informativo



Everton Lopes da Silva, diretor de Tecnologia e responsável pelo Tech Center da Mahle Metal Leve para a América do Sul, destacou algumas megatendências globais que estão guiando as novas tecnologias da indústria automotiva, entre elas, a economia não fóssil, a volatilidade econômica, a digitalização e o Metaverso, a urbanização (megacidades), e a sustentabilidade e seus impactos – eletrificação, maior volume de softwares nos veículos, direção autônoma, mobilidade como serviço e energia de baixo carbono. Mas, lembrou: “Cada região tem sua característica e que a política energética determina a rota tecnológica”.

No Brasil, os direcionadores tecnológicos são: legislação, Rota 2030 com as reduções de emissões de gases de efeito estufa; Proconve e a Saúde Pública, com reduções de emissões de gases nocivos; Renovabio e energia renovável; Programa de Combustível do Futuro; e National Hydrogen Program e o desenvolvimento do mercado, tecnologias e estratégias com células de hidrogênio.

Everton citou a diversidade da mobilidade no futuro, que vai desde e-bike, passa por scooter, subcompacto, compacto, caminhões leves, médios, pesados, utilitários, entre outros. “Disponibilidade energética, metas ambientais e fatores econômicos determinam a tecnologia”, ressaltou Lopes, acrescentando que as distâncias percorridas também definem a tecnologia e a energia.

Ele falou sobre a disponibilidade energética no Brasil. Petróleo, carvão e gás somam 55% da fonte energética no

País enquanto biomassa, hidráulica, solar e eólica contabilizam 45%. No mundo, estes percentuais são 86% e 14%, respectivamente. Mas, segundo Lopes, as regiões desenvolvidas estão focando na redução da dependência de combustíveis fósseis, especialmente, carvão e petróleo. Entre as soluções para a redução das emissões de carbono, o executivo destacou que na Europa há o elétrico leve e célula a combustível de hidrogênio para pesados, nos

MARINGÁ
TECNOLOGIA EM CABEÇOTES

O MAIOR FABRICANTE INDEPENDENTE DE CABEÇOTES DO BRASIL.

Lançamento
CT104
Aplicável ao Caterpillar C15

+70 ITENS NO PORTFÓLIO.
Consulte o distribuidor autorizado mais próximo e conheça todas as nossas linhas de produtos.

Curta nossas redes sociais
(41) 3133 3400



Integração

Informativo



Estados Unidos, biocombustível e elétrico para leves e biocombustível e célula a combustível de hidrogênio para pesados; na China, elétrico para leves e célula a combustível de hidrogênio para pesados; e no Brasil, biocombustível para leves e pesados. “A mobilidade contará com maior uso de etanol, biodiesel, HVO (*diesel verde*), biogás e hidrogênio em longo prazo, dependendo das aplicações e disponibilidade de energia de cada região”, comentou.

Segundo a previsão da Anfavea, em 2035, a frota deve somar 3,2 milhões de veículos elétricos. “Para suportar esta frota precisaria de 154 mil carregadores públicos, demandando investimentos de 14 bilhões de reais de infraestrutura”, alertou Lopes, lembrando que ainda será preciso gerar a energia. Explicou que, se o Brasil tiver um crescimento maior que 1,5%, não terá energia suficiente nem para as indústrias. “Os estudos desconsideram a transmissão de energia, com distribuição e linhas antigas, limitadas”, disse.

Destacou que veículos elétricos ainda são muito caros. Por isso, no Hemisfério Sul, veículos de entrada não serão elétricos por bom tempo. A eletrificação só será adotada em veículos premium e, no futuro, deverão chegar a cinco ou 6% das vendas. “Tecnologias de motores a combustão continuarão crescendo em participação nos próximos anos, sempre buscando a otimização, maior eficiência e menor redução de emissões de gases poluentes, enquanto a eletrificação será lenta, mas crescente, por isso, é fundamental criar competência local sobre o tema”, comentou o gerente, ressaltando também a maior

participação de biocombustíveis. Já no segmento de pesados, ocorrerá popularização dos híbridos.

Finalizou citando alguns exemplos do que a Mahle tem pesquisado e desenvolvido para suportar a mobilidade sustentável do futuro na região sul-americana, como motores focando eficiência e combustíveis renováveis, bombas elétricas, controladores para auxiliares, gerenciamento térmico para sistemas eletrificados, componentes elétricos para HVAC, sistemas de tração elétrico de baixa e alta tensões.

Valorização do ser humano e capacitação para potencializar as habilidades de cada região

Empresas estão mais responsáveis para fortalecer a empatia e a solidariedade entre as pessoas. Este é o novo modelo que começa a ser difundido. “Os negócios são feitos por pessoas e para pessoas.” Foi assim que Ivan Hussni, diretor Técnico do SEBRAE-SP iniciou a sua apresentação.

Ele contou sobre a participação da iniciativa público-privada, o SEBRAE-SP criou um programa para desenvolvimento de empreendedores locais, valorizando e potencializando as atividades predominantes de cada região. No Estado de SP, existem 502 lojas da instituição que atuam diretamente na capacitação e qualificação de empreendedores de cada município. “O propósito é tornar os cidadãos melhores. Hoje, atendemos nove mil CNPJs por dia nos formatos presencial e digital, com excelentes resultados”, informou. Hussni revelou que o trabalho voltado à consultoria traz ganhos consistentes.



Integração

Informativo



RIO
RIOSULENSE

NOVA GERAÇÃO DE MOTORES: Peças RIO para 3 cilindros.

A RIO, referência mundial em peças originais e para o mercado de reposição, oferece um amplo portfólio de componentes para motores 3 cilindros.



Escaneie o QR Code e baixe o caderno de produtos com o TOP aplicações para 3 cilindros.

www.rio.expert

▶ **Crie movimento**



Integração

Informativo



No setor automotivo, citou o projeto Mulheres Gestoras da Reparação, que envolveu 30 oficinas e plano de trabalho de 100 horas e já obteve crescimento de 20%, aumentando a competitividade e com retenção de talentos.

Veículos conectados e inteligentes passam a reter dados e impedir acesso das informações aos reparadores

A tendência dos veículos elétricos e eletrificados ganha espaço no mercado mundial. Só na China, conforme apresentação de Clóvis Pedroni Jr., diretor presidente da Alfatest e membro da AFER – Aliança dos Fornecedores de Equipamentos para Reparação, há 300 fabricantes de veículos elétricos e a Tesla já comercializou mais de 3 milhões de unidades, entre outros dados que mostram o avanço dessa tecnologia. Seja elétrico, eletrificado ou híbrido, sendo este último que deve predominar no Brasil, o fato que essas mudanças trazem desafios imensos para a reparação de veículos. Com mais conectividade, as montadoras já conseguem controlar as informações e dificultar o acesso aos reparadores.

No Brasil, os híbridos devem dominar e vários modelos de veículos ganham versões com essa tecnologia.

Com dados coletados nas oficinas sobre diagnósticos de serviços, a Alfatest estuda o comportamento do tipo de reparos mais frequentes nas oficinas que utilizam o equipamento da marca. A parte de powertrain ainda é a que gera mais demanda, totalizando 84,3% do total de diagnósticos realizados, mas isso deve mudar com o avanço dos híbridos. Com a conectividade presente nos veículos e banda larga 5G, as transformações acontecerão

e as montadoras terão o controle dos dados para efetuar os diagnósticos, bem como deverão cobrar pelas informações, situação que já começa a ser realidade em alguns países.

Ao participar de uma reunião com representantes de entidades do aftermarket do Brasil e de outros países e também com associações de fabricantes de equipamentos, Pedroni avaliou que a preocupação com relação ao acesso a informações do veículo para o diagnóstico é compartilhada por todos. Ele explicou que na Europa o movimento “Right to Repair” está mais avançando. Já nos Estados Unidos, no Estado de Massachusetts, por exemplo, foi apresentada uma lei para que o consumidor possa reparar onde quiser, mas ainda não foi aprovada.

Aqui no Brasil, o empresário reforça a importância de o setor trabalhar o tema junto ao governo e como membro da AFER participa ativamente da Aliança do Aftermarket Automotivo Brasil, que reúne as entidades do setor de reposição: ANDAP, SICAP, Sincopeças Brasil, Sindirepa Brasil e CONAREM. Para Pedroni, é preciso levantar a bandeira do “Right to Connect” e convencer o dono do carro que será o mais impactado com a retenção dos dados para a realização do diagnóstico. “Só com a força do consumidor que conseguiremos mobilização para criar condições para que o tema ganhe relevância junto aos órgãos públicos.”

Dimensão do mercado de reposição automotiva – Marcelo Gabriel, da Aliança do Aftermarket Automotivo



Integração

Informativo



Brasil, falou sobre a real dimensão do mercado de reposição automotivo e suas características. “A rede é complexa e intrincada e milhares de agentes econômicos se conectam”, disse Gabriel, citando alguns dos agentes, entre eles, fabricantes de autopeças, importadores, atacadistas, varejistas, retíficas e oficina.

Ressaltou que há muitos desafios para dimensionar o mercado, pois, além de os dados serem predominantemente secundários, a intersecção de atividades é ampla, e, no setor, existe discordância de conceitos, tornando o setor “invisível”.

No Brasil, os dados secundários levam em consideração o CAGED - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, RAIS - Relação Anual de Informações Sociais, baseados em CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas, bem como ICMS e entidades, como Anfavea, Fenabrave, Sindipeças, Sincopeças Brasil e Sindirepa Brasil.

Para relacionar os diversos CNAE's citou a cascata de Borghoff, atualmente conhecida como a cadeia produtiva ou cadeia de valor da reposição automotiva, onde há o envolvimento da indústria, do distribuidor, do varejo e da reparação de veículos. Pontuou também todos os CNAE's relacionados aos atacadistas - 4530-7/01 e 4530-7/02; varejistas - 4530-7/03, 4530-7/04 e 4530-7/05; e oficinas - 4520-0/01, 4520-0/02, 4520-0/03, 4520-0/04, 4520-0/05, 4520-0/06, 4520-0/07 e 4520-0/08.

“As oficinas ainda adotam CNAE de varejo e compram direto de atacadistas. Varejos adotam CNAE de atacadistas

e compram direto de fabricantes, situações em que o ICMS já vem substituído, e, ninguém, paga o ISS”, afirmou Gabriel, demonstrando a intersecção de atividades.

Já sobre o problema da discordância em conceitos ressaltou: “O que não definimos, não mensuramos”. Relatando dificuldade para inclusão do CNAE adequado no “atacarejo” e centro automotivo.

ÓLEO
para
BRUNIMENTO

+ RENTÁVEL + QUALIDADE

IAB
BRUNIDORES
www.iabbrunidores.com.br
FB
Óleo para Brunimento

IAB
BRUNIDORES

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



Integração

Informativo



“Sem dimensionamento, não há reconhecimento”, disse Gabriel, lembrando da questão da invisibilidade do setor. Mas, destacou importantes iniciativas para buscar a dimensão do mercado de reposição, como os anuários do Sindipeças, Sincopeças Brasil e Sindirepa Brasil.

De acordo com números oficiais (Sindipeças), o faturamento do setor de autopeças em 2020 somou R\$ 126 bilhões, sendo 57,3% para montadoras, 19,5% na reposição, 19,1% na exportação e 4,2% intrasetorial. O número de empresas do atacado somou 7.188 e no varejo 62.153, com base na RAIS 2020. Seguindo a proporção da RAIS, haveria 8,65 varejos para cada atacado.

“A proposta de segmentação do Sincopeças Brasil, pelo porte da empresa, visa levar equilíbrio entre ramos de atividade e porte. Uma busca pelas discrepâncias provocadas pelos CNAE's alternativos”, comentou. Tem como resultado do dimensionamento 45307/01 – 1.328 empresas e 45307/03 – 10.721. Com correção de diferenças regionais, estes números são 1.328 empresas e 18.803, respectivamente.

A proposta de segmentação da reparação leva em consideração o agrupamento de CNAE's por afinidades de atividades: subclasse 1 - oficina mecânica de automóveis (4520-0/01, 4520-0/03, 4520-0/04): 67.390 empresas; subclasse 2 – oficina mecânica de caminhões e ônibus (4520-0/01, 4520-0/03, 4520-0/04): 6.739 empresas; subclasse 3 – oficina de funilaria e pintura ou colisão (4520-0/02, 4520-0/08): 12.794 empresas; subclasse 4 – oficina de acessórios, lubrificação, lavagem, polimento (4520-

0/05, 4520-0/07): 24.379 empresas; e subclasse 5 – oficina de borracharia (4520-0/06): 778 empresas. Já o faturamento gira em torno de R\$ 68 bilhões nas oficinas, sem considerar aspectos tributários.

Finalizou a palestra falando sobre algumas curiosidades do setor. “A média de varejos de peças é de 3,4 lojas, considerando 5.570 municípios e a relação de varejos e oficinas é de cerca de seis oficinas por loja”, concluiu.

A grande transformação do aftermarket no Brasil - Há 50 anos, a configuração da cadeia era denominada “cascata”, hoje, conhecida como a cadeia produtiva, com envolvimento da indústria, distribuidor, varejo e oficina. “Em 2022, há uma nova composição na Supply Chain, com uma complexidade de agentes, incluindo fabricante, distribuidor nacional e regional, varejo, atacarejo nacional e regional, internet, importador, concessionária, rede de varejos, atacarejo local e “desmonte”, além da oficina, com demanda de peças da ordem de R\$ 49 bilhões no ano”, afirmou Cassio Hervé, diretor da CINAU – Central de Inteligência Automotiva na palestra “A grande transformação do aftermarket no Brasil”. Nos últimos dois anos, a demanda de peças registrou grande aquecimento. “De 1º de janeiro a 1º de outubro de 2022, o aumento foi de 12,84%”, disse. Mas, em contrapartida, houve também dificuldade para encontrar peças, alavancando as vendas por meio de canais digitais.

De acordo com levantamento do Pulso do Aftermarket, 77% das compras nos meios digitais foram realizadas por pessoas físicas e somente 23% por jurídicas. No entanto, o





Integração

Informativo



principal motivo relatado pelos compradores foi “por não encontrar a peça no fornecedor tradicional”. “Adquirir peças erradas” foi a maior preocupação citada pelos compradores na compra pela internet. No âmbito digital, a logística afeta diretamente a produtividade da oficina já que a entrega demorou mais de três dias úteis em quase metade das compras efetuadas, segundo a pesquisa. Segundo Hervé, nos fornecedores tradicionais, a logística funcionou melhor mesmo com as adversidades “76% foi entregue no mesmo dia”.

Segundo o Pulso do Aftermarket, com a normalização do abastecimento, as compras serão concentradas

novamente nos fornecedores tradicionais (91%).

Ao final da apresentação, Hervé fez algumas considerações relevantes sobre o aftermarket, entre elas, destacou que o reparador brasileiro é “heavy user” do ambiente digital e que a diversidade de SKU's empurra, muitas vezes, para a compra on-line.

O evento, organizado pelo grupo Photon, reuniu 270 participantes, contou com diversos patrocinadores - DASA – Distribuidora Automotiva, Pellegrino, Roles e Rede Pitstop (Master Exclusive); DPK, Fras-le/Nakata, Mahle e Schaeffler (Master); e Bosch, Dana, Delphi Technologies, IQA, Kolbenschmidt/Pierburg, MWM e Takao (Premium). ▶

Fone: (11) 5031-8712

MOTORCLEAN™
RESTOCLEAN DO BRASIL COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO LTDA.

www.motorclean.com.br

CHEGA DE PERDER TEMPO E DINHEIRO COM BANHOS QUÍMICOS **NOCIVOS**

APROVEITE O COMBO MOTORCLEAN = 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

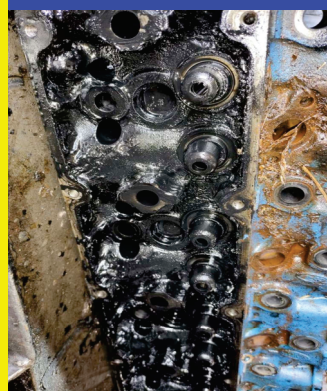
Certificado ANVISA AFE/MS Nº3.00548-11

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



VENDA & LOCAÇÃO

ANTES



DEPOIS





Resultados Incríveis da Comunicação Digital do CONAREM

Como você tem acompanhando, o CONAREM vem ampliando de maneira significativa a sua comunicação com o mercado. Além de se tornar mais presente junto aos retificadores e aos clientes dos mesmos, o CONAREM está capitaneando uma importante ação, a Campanha Setorial.

A campanha tem como objetivo ressaltar a importância dos motores para a economia e como as retíficas são fundamentais para mantê-los funcionando.

Retificador e retífica são fundamentais, na manutenção da frota circulante, das máquinas agrícolas, barcos, aeronaves, motores estacionários e assim por diante.

A ação de comunicação já está dando importantes resultados e seus números foram compartilhados na Plenária, confira:



Além disso, um dos objetivos da campanha, que é atrair jovens para a inédita capacitação em motores disponível do SENAI, também já apresentou um resultado excelente, **6.276 alunos já foram treinados!** E, recentemente uma retífica credenciada já contratou dois jovens que passaram pelas aulas do SENAI!

Na segunda fase de todo esse movimento de comunicação, que vai de novembro de 2022 até abril de 2023, iremos destacar a tecnologia de ponta e o conhecimento necessário para realizar serviços que exigem altíssima precisão. A ideia será mostrar que uma retífica não é só aquele lugar cheio de óleo e graxa, é muito mais que isso: a retífica tem equipamentos modernos, super tecnológicos e de alto valor e que para executar uma retífica de motor, é necessário ser especialista! Vai ser o momento de dizer **#temmotortemretificador**.

Para a segunda fase seguiremos com os parceiros Actioil, KS-Motorservice, Mahle, MWM, Riomaq, Riosulense e Takao e, com inúmeras retíficas que estão apoiando essa importante causa do mercado da reparação de motores. Será uma fase repleta de novidades, depoimentos, vídeos e que, inclusive, já lançou o podcast do CONAREM, o Motores do Brasil, que traz tudo sobre o mercado, a voz de especialistas, e muita conversa boa sobre a retificação de motores e seus desafios.

Mas o CONAREM, pensando sempre em seus associados, não parou por aí e juntamente com a Insight Trade e no sentido de ampliar cada vez mais a força das retíficas brasileiras e de trazer mais dinamismo e oportunidades de negócios para o retificador, estão atuando com o dois planos de comunicação e, se a sua retífica ainda não entrou em nenhum deles, deixamos aqui informações que podem te ajudar na decisão.

Os planos de comunicação são dois, confira:

Plano 1 POOL – exclusivo para retíficas credenciadas – R\$100,00/mensais



Integração

Informativo



- 8 conteúdos do pacote institucional personalizado com a logo da retífica

Plano 2 SETORIAL – aberto para qualquer retífica – R\$ 329,00/mensais

- 8 conteúdos do pacote da campanha setorial personalizado com a logo da retífica 5 assinaturas de email
- 1 cartão de visita digital
- Instalação do Painel Google Meu Negócio no Google
- Capa para Facebook
- Banner físico da campanha setorial para instalar na Retífica personalizado com o logo
- Certificado de participação na Campanha Setorial

E se você é Credenciado e aderir aos dois planos, terá todos os benefícios acima por R\$ 329,00 e não R\$ 429,00, ou seja, com um desconto de R\$ 100,00.

Para ter acesso aos planos basta falar com o pessoal da Insight Trade, você pode chamar a Carla Nórdia pelo whats no (11) 98441-4243.

São várias as vantagens em fazer parte desse projeto:

- Sua empresa estará nas redes sociais

- Os conteúdos são pensados estrategicamente, e não mensagens aleatórias
- Artes e textos produzidos por especialistas
- Nem um só minuto do seu tempo será gasto com a operação
- Todos os temas estão engajados com o setor
- Equipe Insight está pronta para ouvi-lo(a)
- Mão de obra especializada
- Um espaço para sua marca

Confira algumas das retíficas que já estão com planos de comunicação: Retífica Noca, Retífica Avenida, Retífica Alvorada, Retífica Mineirense, Resende Diesel Ltda., G Lucio Retífica, Retífica Scartezini, Retífica Trevo, Retífica Winston Ltda., Retíficas de Motores ABC, Retífica Dinâmica, Retífica Remul, Motores Trevo, Peças, Caruaru Automotores, Freier Motor, Retífica Juliano, Retífica Santa Luzia, Retífica ZZ e Bombas Diesel, Bandeirantes, Arcal, Frandiesel.

Ainda não está nesse time que está batalhando junto com o CONAREM pelo setor de retíficas? Fale conosco e saiba como participar. Além disso, estaremos sempre por aqui para ouvir suas opiniões e sugestões! O resultado é sempre mais incrível quando estamos juntos!

<INSIZE>



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





Eventos CONAREM

O CONAREM retomou as atividades presenciais em 2022 e, em parceria com a RIO – Riosulense, realizou palestras técnicas nas cidades de Cachoeiro de Itapemirim e Linhares (ES); Porto Alegre e Sant'Anna do Livramento (RS); e nos municípios de Palmas e Dois Vizinhos, no estado do Paraná.

Na abertura dos eventos, o CONAREM apresentou um panorama atualizado da frota nacional bem como sua distribuição Regional; demonstrando aos participantes a importância de segmentos nem sempre lembrados, mas que acabam sendo oportunidade de negócios. Em seguida, apresentou a tendência do veículo do futuro e como deverá ser a composição da frota nos grandes mercados do planeta, especificamente do Brasil, já que o país possui uma matriz energética completamente diferente da Europa e Estados Unidos. Há estimativas de que o Brasil deverá investir no veículo híbrido, utilizando os combustíveis originados da biomassa (etanol e biodiesel).

Ainda assim, nos grandes centros urbanos existirão leis que obrigarão o uso de elétricos, principalmente no transporte urbano e de cargas. Porém, estima-se que os carros elétricos na categoria dos veículos leves sejam, na grande maioria, os da categoria Premium. Para finalizar, foram apresentados alguns produtos sugeridos pelo CONAREM e dicas para os reparadores avaliarem e adotarem no dia a dia em seus negócios. A apresentação da RIO foi técnica e abordou a características dos produtos, técnicas de aplicação, cuidados na manutenção e tecnologia dos motores.

ARERGS – 45 ANOS – no dia 11 de novembro, em Rivera

(Uruguai) cidade vizinha de Sant'Anna do Livramento, Rio Grande do Sul, comemorou-se os 45 anos da tradicional entidade do segmento retificador de motores. As celebrações foram iniciadas com uma visita à Bodega Viña Del 636 para uma degustação de quatro variedades de vinhos e queijos uruguaios. Posteriormente, um jantar festivo ao som de tango foi oferecido no restaurante Gardel. A ARERGS foi uma das fundadoras do CONAREM (entidade de representação nacional) e ambas, desde então, vêm trabalhando juntas no desenvolvimento do setor retificador brasileiro. Na ocasião, José Arnaldo Laguna, na condição de presidente do CONAREM, homenageou com a entrega de um troféu o presidente da ARERGS, Gilmar Desordi, pela sua dedicação à frente da entidade; e o diretor Benjamin Vieira Junior, anfitrião, pelos relevantes serviços prestados ao setor.

Na manhã do dia seguinte, dando sequência à comemoração, a ARERGS convidou



José Arnaldo Laguna para que provocasse o empresariado a pensar como melhorar a *Performance* das retíficas de motores adotando medidas práticas na gestão dos negócios.

Em seguida, a ARERGS convidou Giuliano Desordi para a palestra comportamental:

E, se não existisse outra vida? Esta, você viveu? Para finalizar as comemorações com “chave-de-ouro”, o presidente Gilmar Desordi convidou a todos para um almoço à moda gaúcha.





Integração

Informativo



Visita ao Centro Tecnológico MAHLE



Planej. Estratégico 2023 e Plenária Nacional CONAREM



Cachoeiro do Itaperimim - ES



Evento RIO em Linhares - ES



Evento RIO em Porto Alegre - RS



Evento RIO em Santana do Livramento - RS



Homenagem recebida da Retificadora Benjamin



Reunião e Palestra 45 anos ARERGS



Evento RIO em Palmas - PR



Evento RIO em Dois Vizinhos - PR



O Processo de Medição de Dureza na Usinagem de Virabrequim

Na busca incessante pela evolução dos motores a combustão, a indústria tem buscado cada vez mais a construção de modelos mais eficientes. Baixar os índices de emissão de CO₂ e diminuir o peso e dimensões têm sido um desafio constante. A grande contribuição para a melhoria dos resultados têm sido a evolução dos materiais, o tratamento térmico, tolerâncias e processos de produção com acompanhamento constante. Dentre os componentes do motor o virabrequim exerce um papel muito importante no seu desempenho e vida útil, merecendo assim uma atenção especial tanto no processo de fabricação como nos retrabalhos em retífica dos motores.

O processo de tempera por indução utilizada na fabricação do virabrequim tem a função de conseguir uma dureza superior apenas nas regiões de atrito, onde se localizam os colos de biela (moente) e de mancal (munhão), mantendo a flexibilidade necessária no núcleo do virabrequim evitando a sua rigidez e consequente fragilidade.

A medição de dureza utilizando durômetros portáteis tem sido uma solução prática e rápida para avaliação da condição do virabrequim no processo de retífica, além de possibilitar resultados precisos.

O método de medição mais utilizado é por rebote, com leitura digital. Este método é uma evolução dos antigos esclerógrafos que possuíam leitura analógica.

A preparação do virabrequim para medição da dureza consiste em remover possíveis imperfeições e riscos nos colos através de um lixamento fino e posterior limpeza para acomodação da caneta de medição. Outro detalhe importante é o apoio em uma base robusta para garantir que não haja movimentação durante o processo de medição da dureza.

O processo de medição poderá ser observado no link <https://www.youtube.com/watch?v=NbbftrXHbA0>.

Durômetro Insize modelo HDT-LP200





CONAREM DESENVOLVE O MANUAL DO COLABORADOR PARA AS RETÍFICAS BRASILEIRAS

Daniel Freitas Resende - Advogado do CONAREM

O manual do colaborador é um item de grande importância para as Retíficas. Isso porque, ao contrário do que muitos imaginam, esse manual não serve apenas para integrar novos funcionários, mas também para guiá-los rumo a um pleno desenvolvimento de suas atribuições como retificadores.

Esse manual é usado para nortear as ações de uma Retífica, além de definir normas e regras, assim como também para estabelecer atividades e objetivos que a empresa possui e como devem ser executados.

Manual do colaborador: o que é e como funciona?

Como dito acima, o manual do colaborador é um item essencial para o processo de comunicação de qualquer empresa. O seu principal objetivo é guiar as ações dos funcionários, mantendo-os a par de informações a respeito do trabalho.

Por meio deste manual, a Retífica esclarece aos seus colaboradores, quais são os seus princípios e pilares que diferenciam a empresa no mercado. No documento a empresa, também, define quais são as regras a respeito do ambiente de trabalho, a convivência entre os funcionários e quais são as funções de cada um.

Em outras palavras, o manual não serve apenas para apresentar a Retífica e suas normas, mas também serve para orientar os funcionários em suas atuações, tornando a comunicação mais eficiente e ágil entre empregadores e empregados.

Quais as vantagens para as Retíficas possuírem o Manual do Colaborador?

Embora seja conhecido por outros nomes, como manual do funcionário ou guia de campo, esse material sempre tem o mesmo objetivo.

Assim como os exploradores do mundo antigo, que usavam mapas para nortear as suas jornadas rumo ao desconhecido, o manual do colaborador serve para orientar os funcionários no ambiente de trabalho, em especial àqueles novos funcionários, auxiliando-os para não se sentirem perdidos nos primeiros dias de trabalho.

Veja algumas dessas vantagens:

- 1 – Oferece informações essenciais sobre a Retífica e o empregado;
- 2 – Fala sobre a história da Empresa;
- 3 – Esclarece ao funcionário sobre o seu papel a ser desenvolvido na Retífica;
- 4 – Evita conflitos e equívocos;
- 5 – Facilita a adequação e coerência nas normas e processos da Retífica;
- 6 – Restringe a prática da improvisação;
- 7 – Ajuda a aumentar a eficácia e eficiência do empregado.

Além de ajudar que os funcionários se situem melhor com a empresa, o manual do colaborador é um ponto de partida para auxiliar as Retíficas a se organizarem para iniciar a implantação de práticas de governança corporativas.

Em suma, o manual do colaborador não serve apenas para os novos contratados, mas como também para toda a equipe. Em qualquer que sejam o nível e estágio da Retífica, esse documento é essencial e muito benéfico.

Isso porque, o manual define de um modo bem claro e objetivo o que a Retífica espera de seus funcionários, norteadando o colaborador para que seu trabalho seja feito de maneira mais eficaz, eliminando desalinhamento e outros problemas.

Em breve esse Manual estará disponível para os retificadores filiados ao CONAREM. ■



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 - 4.033 Motores Nacionais e Importados**
- ✓ **Inadimplência Zero - Venda**
- ✓ **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**
- ✓ **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